

EL SECTOR PLATANERO CANARIO
EN LA CEE:
UNA ALTERNATIVA
A LA SITUACION ACTUAL

775350

CREP, 1986



**EL SECTOR PLATANERO CANARIO EN LA CEE:
UNA ALTERNATIVA A LA SITUACION ACTUAL**

ELABORADO POR MANUEL FERNANDEZ RODRIGUEZ
LICENCIADO EN DERECHO POR LA UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE DE MADRID.
DIPLOMADO EN COMUNIDADES EUROPEAS.

CREP, 1986



0.- INTRODUCCION

1.- LA RESERVA DEL MERCADO PENINSULAR

- 1.1. Análisis pormenorizado de los aspectos -
del Tratado de Adhesión relevantes para
el sector
 - 1.1.1. Mercado peninsular
 - 1.1.2. Mercado comunitario
- 1.2. Situación y perspectivas del sector a --
partir del 1.1.1996
- 1.3. Conclusiones
 - 1.3.1. A corto plazo
 - 1.3.2. A medio plazo

2.- LAS OCM EN LA CEE: ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

- 2.1. Los mecanismos de la PAC
 - 2.1.1. Objetivos
 - 2.1.2. Principios de ordenación común de
mercados
 - A) Unicidad de los mercados
 - B) Preferencia comunitaria
 - C) Responsabilidad financiera co-
mún.
- 2.2. Organizaciones Comunes de mercado más --
representativas.



2.2.1. Cereales

2.2.2. Frutas y hortalizas

2.3. Las organizaciones de productores en la PAC

2.3.1. Generalidades

2.3.2. Las organizaciones de productores en el derecho comunitario

A) Las condiciones de reconoci---
miento comunitarioA.1. Condiciones de carácter -
cualitativoA.2. Condiciones de carácter -
cuantitativoB) La financiación de las organi-
zaciones de productores dentro
de la CEE

B.1. Las ayudas comunitarias

B.1.1. Las ayudas para la
puesta en funcio-
namientoB.1.2. Ayudas a las in---
versiones

B.2. Ayudas no comunitarias

C) Obligaciones que deben cumplir
las organizaciones de produc---
tores

C.1. Obligaciones de libre --
competencia

C.1.1. La aplicación del
régimen de Conve-
nios

C.1.2. Problemática que
surge del abuso -
de la posición --
dominante.

2.4. Las OCM y las organizaciones de produc-
tores

2.4.1. Notas previas

2.4.2. El papel de autorregulación del -
mercado

A) El mecanismo de retiradas

B) El reparto de ayudas comunita-
rias

2.4.3. Papel en la mejora cualitativa de
la producción

A) Fijación de normas de calidad
y de comercialización.

B) Repercusiones de la normaliza-
ción

3.- INCIDENCIA DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADI-
DO SOBRE EL SECTOR



- 3.1. Planteamiento del problema
- 3.2. Alternativas posibles
 - 3.2.1. Adaptación del REF actual
 - 3.2.2. Impuesto de producto monofásico
 - A) Uniformidad
 - B) Neutralidad
 - C) Gestión
 - 3.2.3. Impuesto sobre las ventas (fase - minorista)
 - 3.2.4. El impuesto sobre el Valor Añadido
 - A) Fundamento y rasgos
 - B) Otras características
 - B.1. Suficiencia recaudatoria
 - B.2. No inflacionista
 - B.3. No discriminatorio
- 3.3. Conclusiones
- 3.4. Anejo a la sección 3 del estudio: Nota - sobre las liquidaciones del IVA en la -- importación de plátanos a la Península

4.- EL PROBLEMA DEL FLETE

- 4.1. Generalidades
- 4.2. La incidencia del flete
- 4.3. Hipótesis de trabajo
- 4.4. La subvención bajo distintos supuestos
- 4.5. Conclusiones y recomendaciones



5.- EL MERCADO DEL PLATANO: EL LADO DE LA DEMANDA

5.1. La función de demanda y la elasticidad -
de la demanda

5.2. Determinantes de la respuesta de la de--
manda al precio del plátano

A) La existencia de sustitutivos cercanos

B) Naturaleza del plátano como bien de -
consumo

C) Importancia del consumo de plátanos -
en el presupuesto familiar

D) Precio del plátano con relación al --
precio de otras frutas

5.3. Estimación de una función de demanda pa-
ra el sector

6.- CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES



INTRODUCCION

Al igual que haya ocurrido con el resto de la economía nacional, la economía canaria no ha podido estar al margen de los desequilibrios que, en el orden interno y externo, han afectado a la economía mundial durante los últimos tres lustros.

Sin embargo, tales desequilibrios macroeconómicos (inflación, desempleo y déficit exterior) han tenido, en el caso que nos ocupa, algunos factores agravantes. En primer lugar hay que destacar el propio retraso con que, en el contexto de la política económica nacional, se actuó frente a los desajustes aludidos. Recuérdese en tal sentido el carácter de pasividad de la política económica española hasta, prácticamente, la firma de los Pactos de la Moncloa en 1977. En segundo lugar, las propias notas distintivas que han singularizado la evolución de la economía insular durante los últimos años, también ha constituido un condicionante sobresaliente en el



agravamiento de la crisis. En efecto, se observa en primer lugar un cambio de la estructura económica de las islas dominado por una creciente importancia del sector terciario (sobre todo en turismo y comercio), una relativa estabilidad del sector secundario, sin llegar a las peligrosas -- cotas de desindustrialización que, como uno de los hechos más característicos de la crisis de los -- setenta, tan presente ha estado en el resto de la economía nacional. Por último, se observa una --- caída en la importancia relativa de la agricultura dentro del Producto Interior Bruto (PIB) de -- Canarias.

A todo ello hay que añadir el doble ca--- rácter de la economía canaria de ser abierta y -- pequeña. A tenor de la primera de tales notas, -- Canarias necesita relacionarse con el exterior -- con el fin de no experimentar desvíos considera--- bles en torno a su tasa óptima de crecimiento. -- Por otra parte, siendo una economía pequeña, las decisiones que se adopten dentro de sus fronteras, escasa o nula repercusión tendrán ni en el resto de la economía nacional ni mucho menos a escala - mundial.



Por último, el anterior cuadro de limitaciones quedaría incompleto si no aludiéramos a -- las desventajas reales derivadas del hecho insu-- lar. Siendo numerosas tales desventajas, a nues-- tros efectos haremos alusión solamente a dos de -- las que nos parecen más significativas de cara a nuestro sector. La primera está relacionada con -- la lejanía física que nuestras islas guardan res-- pecto a los centros de decisión de los que muchas veces depende la futura viabilidad de un sector. La segunda, también relacionada con la distancia, hace referencia a la lejanía de la economía canaria no sólo respecto a fuentes estratégicas de -- sus recursos productivos sino así mismo respecto a los mercados tradicionales de gran parte de los productos originarios de Canarias, fundamental--- mente agrícolas, lo que históricamente ha supues-- to una desventaja absoluta de costes para las --- producciones aludidas.

Todo lo anteriormente expuesto, que cons-- tituye una realidad a nivel de economía canaria -- en general, se agrava aún más cuando se considera aisladamente el caso de su agricultura. Ello de-- bido a limitaciones estructurales (recuérdese el problema de la escasez del agua) y a problemas de



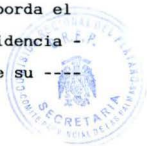
marcado carácter institucional. Nos interesa destacar particularmente este último aspecto y, dentro del mismo, las peculiares condiciones de adhesión del sector agrícola canario a la CEE. En efecto, la opción elegida, de entre las que en principio se barajaron, no era precisamente la que más acorde estaba con los intereses de este sector. Sí era, en cambio, la que quizá mejor respondiera a los intereses del sector que más peso ha adquirido en el PIB de la economía de las islas. Sin embargo se obvió recordar la importancia del sector agrícola canario en términos sociales y, más concretamente, desde la óptica de su aportación a la tasa de empleo. En lo que concierne al caso concreto del plátano se argumentó quizá en términos de inexistencia de una OCM para este producto en la CEE. De ello que pocas ventajas podrían haberse obtenido con la adhesión para este sector. Sin embargo, con la perspectiva de casi medio año de España en la CEE puede observarse como de estar dentro, Canarias se constituiría en el primer productor de plátanos comunitario, con un volumen de producción que justificaría la creación de una nueva OCM para este producto y de la cual, obviamente, Canarias sería la parte más beneficiada.



Sin embargo, como hemos señalado, los derroteros de la adhesión fueron muy otros. Bien es cierto que, en el caso concreto del plátano, hay una reserva de mercado nacional implícita en los instrumentos de adhesión. No obstante, tal reserva requiere ser interpretada en su justa medida. Todo ello se recoge en la sección primera del --- presente estudio donde se hace un análisis pro--- fundo de la situación real del sector a la luz -- del Tratado de Adhesión, así como de sus perspectivas a partir de la finalización del período --- transitorio.

Una segunda parte del estudio aborda la - posibilidad real de que la agricultura canaria entre en la PAC. Para ello se hace un análisis de la estructura y funcionamiento de las OCM en la - CEE. A tal efecto, no solo se señalan los meca--- nismos (objetivos y principios de ordenación co--- mún de mercados) de la PAC sino que se hace refe--- rencia a OCM representativas en la CEE y a las -- organizaciones de productores así como a su rela--- ción con las OCM.

Un tercer apartado del estudio aborda el tema fiscal. para ello se analiza la incidencia - del IVA sobre el sector y el problema que su ---



aplicación en Península unida a su no aplicación en Canarias supone en términos de repercusión --- sobre el productor canario. Se aborda asimismo el impuesto indirecto ideal para el sector dentro -- del marco de la reforma del REF actual. Como anejo a esta tercera parte se incluye una nota en -- torno a las liquidaciones del IVA en la importa-- ción de plátanos a la Península.

La cuarta parte del estudio aborda el --- problema de los fletes del transporte entre Ca--- narias y Península y Baleares. Tras ponerse de -- manifiesto la doble discriminación que en esta -- materia sufre el plátano respecto al resto de las producciones agrarias canarias, por un lado, y -- respecto al resto de los productos originarios de las islas, por otro, se argumenta, bajo distintas hipótesis, la necesidad de incrementar la actual subvención del 0,5 %.

La quinta y última parte del estudio ---- constituye el componente más teórico del mismo. - Su finalidad no es otra que determinar una fun--- ción de demanda para el plátano mediante el estu- dio de las variables que influyen en la misma así como de las elasticidades demanda precio, renta y -- cruzadas. Se adjunta, a modo de apéndice, los re-



sultados obtenidos mediante ordenador, utilizados para llegar a las conclusiones que se presentan.



1.- LA RESERVA DEL MERCADO PENINSULAR

1.1. ANALISIS PORMENORIZADO DE LOS ASPECTOS DEL -
TRATADO DE ADHESION RELEVANTES PARA EL SEC--
TOR

A la vista del texto del Tratado de Adhesión se ha comentado, a todos los niveles, que -- "no existe problema para el plátano canario", o - que "se mantiene la reserva del mercado nacional para este producto", lo que, cuando menos es ---- inexacto, y, en cualquier caso, exigirá una ac--- tuación positiva por parte de las autoridades es- pañolas competentes.

Procede, pues, analizar distintos docu--- mentos sobre la materia. El primero de ellos es - el protocolo núm. 2 sobre las Islas Canarias, --- Ceuta y Melilla, anexo al propio Tratado de Adhe- sión, que en el apartado núm. 2 del artículo 4º - dice lo siguiente:



"a) No obstante lo dispuesto en el apartado 1 (que se refiere a contin---gentes arancelarios de otros productos -- agrícolas), los plátanos comprendidos en la partida 08.01B del arancel aduanero -- común originarios de las Islas Canarias, en el momento de su puesta en libre prác---tica en la parte de España incluida en el territorio aduanero de la Comunidad, se -- beneficiarán de la exención de los dere---chos de aduana. Los plátanos importados - acogándose a dicho régimen no podrán te---ner la consideración de productos en li---bre práctica en dicha parte de España tal como se define en el artículo 10 del Tra---tado CEE, cuando sean reexportados a otro estado miembro.

b) Hasta el 31 de diciembre de - 1.995, el Reino de España podrá mantener para los plátanos contemplados en la le---tra a) importados de los demás estados -- miembros, las restricciones cuantitativas



y medidas de efecto equivalente que aplicaba a la importación de dichos productos con arreglo al régimen nacional anterior.

No obstante lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 76 del Acta de Adhesión (que se refiere a los productos con organización nacional de mercado, pero sin Organización Común de Mercado (OCM), hasta la implantación de una OCM para este producto, el Reino de España podrá mantener, en la medida estrictamente necesaria para garantizar el mantenimiento de la organización nacional, restricciones cuantitativas a la importación de los plátanos contemplados en la letra a), importados de terceros países".

Lo cual quiere decir:

1. En ningún caso los plátanos canarios pagarán derechos de aduana a su entrada en la Península e Islas Baleares. Esta concesión es, por así decirlo, "a perpetuidad".



2. Si estos mismos plátanos fuesen posteriormente exportados a otros países miembros de la CEE no se beneficiarán de la exención de derechos prevista en el artículo 10 del Tratado de Roma (1). Ello no quiere decir que los plátanos canarios no puedan beneficiarse de determinadas condiciones ventajosas fijadas caso por caso a través de cupos (2).

(1) Artículo 10 del Tratado de Roma: Se considerarán "en libre práctica" en un estado miembro los productos procedentes de terceros países que han cumplido las formalidades de importación y por los cuales se ha percibido en este estado miembro los derechos de aduana y exacciones de efecto equivalente, y que no se han beneficiado de una devolución total o parcial de estos derechos y exacciones.

(2) Ver apertura de cupo de importación para plátanos procedentes de España.



3. El Reino de España, es decir, el Gobierno de la Nación podrá:

a) Para los plátanos procedentes de otros estados miembros de la CEE, es decir, de los D.O.M. franceses y aquellos otros que hayan sido importados previamente en dichos Estados, mantener la prohibición de importar, pero solamente hasta el 31 de diciembre de 1.995.

b) Para los plátanos procedentes de terceros países, mantener la prohibición total o parcial de importar pero sólo en la medida estrictamente necesaria para el mantenimiento de la organización nacional, y hasta la implantación de una organización común de mercado.

Vemos, pues, que el Acta de Adhesión regula pormenorizadamente el acceso del plátano a dos mercados, en principio diferenciados: el peninsular y el resto de los países integrantes de la CEE, distinguiendo dentro de cada uno de ellos la situación anterior y posterior al 1 de enero de 1.996. El cuadro núm. 1 presenta esquemáticamente los distintos supuestos regulados.



Analizaremos en primer lugar el mercado -
peninsular.

1.1.1. Mercado peninsular

La prohibición de importar plátanos a la Península e Islas Baleares a que se acaba de hacer referencia está expresada en términos de "el Reino de España podrá" mantener para los plátanos importados de los demás estados miembros las restricciones cuantitativas y medidas de efecto ---- equivalente que aplicaba con arreglo al régimen nacional anterior. "Destacan, con arreglo a esto, las siguientes notas:

a) La facultad corresponde al Reino de -- España. Lo cual parece lógico en un tratado entre Estados soberanos. No obstante, desde la óptica - de la producción platanera es necesario subrayar que la defensa de los intereses del sector no que da automáticamente asegurada. La regulación interna del Estado español deberá prever los mecanismos y las garantías para que el Gobierno español



quede vinculado a los intereses de dicho sector, respetando por lo tanto el acutal "statuquo" y no haciendo uso de la misma desde una perspectiva -- global que podría llevarle en la defensa de intereses de mayor generalidad a ejercitarla o no en función de la oportunidad política o de los intereses económicos globales en juego. Así como la - disposición transitoria tercera (X) de la Constitución Española establece que la modificación del peculiar Régimen Económico y Fiscal de Canarias - (REF) exigirá con carácter vinculante el informe de la Comunidad Autónoma de Canarias sin que ello presuponga que, naturalmente, dicha propuesta modificación pudiese suponer la vulneración de los intereses regionales, la legislación española deberá vincular al sector productor (o en todo caso a la Comunidad Autónoma de Canarias) el ejercicio de tal facultad.

b) Podrá mantener, es decir, que no se -- mantiene de forma automática, lo que incide en la observación anteriormente apuntada de que Cana--- rias deje oír su voz.

c) Las restricciones cuantitativas o me-- didas de efecto equivalente. Por lo que respecta



a las restricciones cuantitativas la prohibición total de importar que se ha venido aplicando en los últimos años tiene su fundamento legal en el artículo noveno de la vigente ley 30/1.972 que -- dice:

"Con independencia de las normas generales vigentes sobre protección a la agricultura y sin perjuicio de las competencias que sobre la defensa de las producciones agrarias estén asignadas a los distintos Organismos, los productos agrícolas básicos de Canarias gozarán asimismo de una protección específica, tanto en la fase de producción como de comercialización debiéndose observar lo siguiente:

a) Para el plátano, se mantendrá el Organismo regulador (CREP) actualizando el Decreto de 29.1. 1.954 y se reservará el mercado nacional a la producción canaria".

b) La expresión reserva del mercado peninsular que no aparece en el Acta de Adhesión, era la base del régimen anterior y -



merece ser analizada en detalle:

El organismo regulador (CREP) se actualiza o crea por Decreto núm. 1.773/78 del Ministerio de Comercio y Turismo de 6 de junio, que en su artículo quinto establece:

"Corresponderá al Ministerio de Comercio y Turismo dictar las disposiciones precisas para compaginar la reserva del mercado nacional a la producción platanera canaria, establecida por el artículo 9º de la Ley 30/1.972 con los intereses y necesidades del consumo nacional de dicho fruto".

Nótese que en la redacción de las disposiciones legales se ha pasado de "se reservará - el mercado nacional a la producción canaria" (artículo 9º de la Ley) a "compaginar la reserva con los intereses... etc.". Y acogiendo a esta nueva redacción el Ministerio de Comercio y Turismo crea por Orden de 16 de noviembre de 1.978 la Comisión Nacional del Plátano. El artículo 5º de esta Orden dice:



"En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 5º del R.D. 1773/78, con el fin de compa--
ginar la reserva del mercado nacional a la pro---
ducción platanera canaria con las necesidades e -
intereses del consumo nacional se crea en la Di--
rección General de Comercio Interior la Comisión
Nacional del Comercio del Plátano".

Esta Comisión - constituida mayoritaria--
mente por representantes de la Administración- --
pasa a ser el verdadero árbitro de la situación y
la reserva del mercado será efectiva en tanto en
cuanto dicha Comisión así lo acuerde.

Por todo ello es preciso que el nuevo REF
contenga la fórmula que cierre efectivamente el -
mercado nacional a otras producciones, estable---
ciendo unos mecanismos -de desarrollo reglamenta-
rio- que permitan la libre actuación de la CREP -
sobre su mercado reservado siempre que las canti-
dades enviadas a la Península y Baleares cubran -
efectivamente las necesidades de consumo.

Si se acepta, como se pone de manifiesto
en otro lugar de este informe que los precios al
consumo del plátano dependen fundamentalmente del



precio de las frutas de consumo alternativo para cantidades enviadas que se mantengan alrededor -- del consumo teórico -mantenido a lo largo de los últimos 15 años- de 10 Kg. por habitante y año, - sería desvirtuar el concepto de reserva de mercado si artificialmente se forzaran los envíos de - cantidades hasta conseguir que la presión a la -- baja sobre los precios de estos fuera más fuerte que el efecto alcista consecuencia del previsible incremento de los precios de las otras frutas como consecuencia del ingreso de España en la CEE.

c) Que aplicaba con arreglo al régimen -- nacional anterior, expresión que cierra - la puerta a la instrumentación de medidas distintas a las que se han venido apli--- cando hasta ahora pero que es satisfactoria toda vez que dichas medidas han consistido pura y simplemente en no autorizar las importaciones precedentes de ---- otros países o territorios.

Por lo que respecta a los plátanos importados de terceros países destacan, en la redac--- ción dos diferencias:



a) La matización en la medida - estrictamente necesaria, que no tiene implicaciones prácticas.

b) La diferenciación temporal - hasta el establecimiento de una Organización Común de Mercado (OCM), que sí fija una clara distinción a partir de 31.12.95 y hasta la constitución de una OCM entre los plátanos procedentes de la CEE y de terceros países.

El resultado de la práctica será que a -- partir de 31.12.95 en el mercado peninsular se -- comercializarán los plátanos canarios conjunta--- mente con los de los D.O.M. franceses, que a su -- vez tienen reservado los 2/3 del mercado francés, por lo que, desde una perspectiva global, en el -- cómputo anual, no tenían porqué presentar grava -- problema para la producción canaria.

No obstante hay que tener en cuenta que -- la CREP consigue la regulación del mercado penin-- sular gracias al control semanal de envíos. El -- acceso de un segundo operante al mercado de la -- Península desvirtuaría el control de precios -- que



se ejerce vía cantidades- y pondría en peligro la supervivencia del sector. Además esta situación - sería discriminatoria para Canarias ya que los -- plátanos de los D.O.M. tendrían acceso al mercado peninsular sin la contrapartida para los canarios de acceso al mercado (o al menos a los 2/3) francés.

Por otra parte, los plátanos puestos en - libre práctica en el mercado europeo podrán en--- trar, a partir de esta fecha, en el mercado pe--- ninsular. Hay que tener presente que la importa--- ción de plátanos de la CEE está liberralizada y - con unos derechos arancelarios que van desde el - 20 % (tarifa general) hasta el 0 % (países APC), y superando actualmente el precio del plátano canario en más de un 20 % el precio del mercado internacional, es previsible que aquel tuviese serias dificultades para competir en precio. Ello - sin contar que los grandes operantes europeos son multinacionales que, caso de que lo considerasen necesario, podrían desatar una guerra de precios en la lucha por la conquista del mercado español. La posible defensa del plátano canario en estos - supuestos residiría en la imposibilidad legal de - desviaciones de tráfico amparada en el hecho de -



que los distintos países de la CEE mantienen actualmente organizaciones nacionales propias con reservas de mercados nacionales. Sin embargo la Comunidad no ha mantenido un criterio inequívoco sobre dichas desviaciones de tráfico y, en todo caso, existe el riesgo de que en el futuro avance por el camino de fortalecer la unidad de mercado -consustancial a su propia existencia- y, dado el caso, se pronunciase contra los intereses canarios.

Resumiendo este punto: por lo que al mercado español atañe hasta el 1.1.1996 está garantizada la reserva del mercado si bien los mecanismos de control están en manos de las Autoridades Nacionales siendo conveniente que las decisiones de éstos se vinculen formalmente a los intereses del sector productor platanero, preferentemente a través de la redacción que se dé al nuevo REF y su desarrollo reglamentario; después de 1.1.1996 no está garantizada la reserva del mercado peninsular: los plátanos de los D.O.M. franceses tendrán acceso a él y, previsiblemente, también todos otros aquellos importados previamente en un país de la CEE.



No está tan lejana la fecha de 1.1.1996 - sobre todo si se habla de la pervivencia de un sector-, y los pocos meses de vigencia del Acta de Adhesión ya nos han enseñado que "todo es negociable". Habrá, pues, que tomar posiciones desde ahora y comenzar a prever lo que ocurrirá entonces. Una cosa es clara: el futuro del sector productor platanero canario en relación al mercado español (y salvo la anterior constitución de una OCM) es, a partir de 1.1.1996, cuando menos, incierto.

1.1.2. Mercado Comunitario

En el tema "mercado común" la posición del sector platanero ha sido defensiva, tal vez consciente de las dificultades para competir en precio. La entrada en la CEE no se ha visto en ningún momento como el medio de ganar otros mercados, sino como el riesgo de perder el peninsular. Sin embargo la nueva situación ofrece nuevas oportunidades aunque complejas.



Por lo que respecta a la situación actual puede decirse que nada ha cambiado respecto a la anterior a la firma del Acta de Adhesión: la importación de plátanos en la CEE estaba y está liberalizada con unos derechos ad valorem del 20 % y las Islas Canarias con su status de tercer país no tienen concesión alguna en este producto. No obstante no cabe duda que el hecho de estar dentro de la CEE marca algunas diferencias. El propio texto del apartado 2 del artículo 4º del Protocolo núm. 2 al decir que "los plátanos importados en Península acogidos a la exención de derechos arancelarios, no podrán tener la consideración de su libre práctica cuando sean reexportados a otro estado miembro" parece considerar la posibilidad de no acogerse a esa exención, si pagar los derechos arancelarios y así tener la consideración de su libre práctica, cuando sean reexportados a otro estado miembro de la CEE.

El matiz puede ser importante ya que, como acabamos de ver, la primera barrera a franquear en la Comunidad es la entrada. Sería interesante conocer la posición de la Comisión -y en su caso del Tribunal de Justicia- ante una importa-



ción -por ejemplo en Francia- de plátanos cana---
rios procedentes de España y que hubiesen pagado
la Tarifa Exterior Común. Si tal posición fuese
contraria a los intereses canarios, en base a re-
gulaciones nacionales, parece obligado suponer "a
sensu contrario" que los plátanos procedentes de
terceros países puestos en libre práctica, supon-
dría consagrar la reserva de dicho mercado más --
allá de dicha fecha, de forma más o menos indefi-
nida.

Pero supongamos que sucede lo contrario -
-que sería lo más probable- y que se acepta que -
el plátano canario tiene libre acceso al mercado
-o a alguno de los mercados, pues ya vemos que en
alguna medida están segmentados- comunitario. El
siguiente escollo, obviamente, sería el precio. -
Sabido es que el plátano canario no puede compe--
tir en el mercado internacional y, por lo tanto,
en el comunitario, a los precios a que se comer--
cializa en Península. Sin embargo en Canarias ---
"sobran plátanos" y no todos tienen porqué comer-
cializarse a los mismos precios. "En un solo mer-
cado prevalece un solo precio. Esto es cierto por
definición: la ley del precio único que dice que



sólo puede darse un precio en un mercado. Cuando se practica la discriminación de precios ha de -- ser posible distinguir más de un mercado. En el - comercio internacional los mercados se encuentran ya diferenciados como mínimo por razones de espacio y pueden estar aún más separados por diferencias de costumbres, hábitos, idiomas, etc., incluso aunque no se den otros factores corrientes en los mercados interiores, tales como la publicidad, etc. Si un vendedor tiene acceso a dos --- mercados diferentes y puede ejercer cierto con--- trol sobre el precio en cada uno de ellos o en -- ambos le convendrá vender a precios diferentes si las elasticidades de las curvas de demanda son -- distintas. Se mantiene la regla genral: el beneficio será máximo cuando el ingreso marginal se - iguale con el coste marginal" (*). Esta disgre--- sión teórica viene en apoyo del argumento de que, hasta la eventual formción de una Organización -- Común de Mercado para el plátano, la producción - canaria no tiene porqué renunciar a su presencia en el mercado comunitario, a precios competitivos.

(*) Charles P. Kindleberger: Economía Internacio-
nal. Capítulo IX.



Otra cosa será la dificultad de justificar ante uno de los clientes -aquel al que se le practican precios más altos: en este caso al peninsular- la diferencia de precios discriminatoria para él. Se trataría aquí de encontrar los mecanismos que posibilitasen tal diferenciación de precios, pero la conveniencia de llevarla a cabo es anterior a esta consideración.

En efecto, desde un punto de vista económico, las cantidades teóricamente destinadas a -- "consumo local" durante el año 1.985 que ascendieron a 86.413.000 Kg. podían haber sido vendidas en otros mercados distintos del peninsular, - pues es conocido que dichas cantidades no se destinan realmente a satisfacer consumo alguno, sino que se califican como tales las cantidades excedentes que no se envían a Península para evitar - el desmoronamiento del mercado (*). A un precio -

(*) Si el consumo por habitante y año en las Islas, como es lógico, ronda nacional y europeo (10 Kg. por habitante y año), las cantidades destinadas a "consumo local" no rebasarían los 15 millones de Kg.



medio F.O.B. de 50 Pts/Kg. . . la colocación de -
estos excedentes del mercado peninsular sin en---
trar aquí en el análisis de calidades -hubiese --
supuesto un ingreso adicional de 430 millones de
Pts. aproximadamente. Pero el objetivo de esta --
política no se reduciría, lógicamente, a estas --
cantidades pues sabido es que la capacidad de ---
producción está infrautilizada por falta de mer--
cado. Si realmente existiese un mecanismo que hi-
ciese viable la discriminación de precios, las --
cantidades a situar en los mercados europeos po-
dían llegar a ser importantes.

A nadie se le oculta que esta toma de po-
siciones en el mercado comunitario no sería fácil
ni bien visto por la propia Comunidad ni por las
multinacionales que operan en él. El mayor bene-
ficio, a corto plazo, no vendría de la venta de -
cantidades importantes, sino de la posibilidad de
dar a conocer un producto en su mercado natural -
de futuro al que pasados diez años tendrá forzo--
samente que acceder si quiere. Sobrevivir.

¿Qué obstáculos se oponen a esta discri--
minación de precios? De una parte los intereses



de la comercialización y consumo en Península, --
que, lógicamente, no verían con buenos ojos el --
tener que soportar precios más altos que sus ve--
cinos comunitarios. De otra la propia Comunidad -
que, tal vez, podría ver una competencia desleal
en esta práctica. Analicémoslas detalladamente.

Por lo que respecta a los intereses pe---
ninsulares y a la posible intervención de las qu-
toridades nacionales en un previsible intento de
regular los precios los intereses del sector que
caminan parejos con la normativa comunitaria ten-
dente a desregularizar al máximo el comportamien-
to de los mercados dejando que las organizaciones
de productores agrarios se muevan lo más libre---
mente posible en defensa de sus intereses y al --
margen de actuaciones administrativas. Ciertamente que
en este caso mientras exista la reserva del mer--
cado peninsular puede alegarse que la contrapar--
tida es la posibilidad de intervención. Parece --
sin embargo más lógico -y más acorde con los ----
tiempos actuales- que dicha contrapartida se es--
tablezca en erminos de compromiso de suministro -
global de cantidades o de mantenimiento de los --
precios por debajo de determinados valores indi--
tivos, evitando el control directo y semanal que



en la actualidad se lleva a cabo. En esta misma línea de modernización de las estructuras de regulación del mercado la propia CREP debería a medio plazo convertirse en organización nacional de productores -capaz de hacer oír su voz en los foros comunitarios- abandonando el carácter de corporación de derecho público que actualmente os---tenta.

La Comunidad por su parte no tendría una apoyatura legal suficiente para oponerse a la --- discriminación de precios dada la autonomía de -- que goza Canarias en este terreno que se desprende del apartado 2 del artículo 4º del Protocolo -núm. 2. Si Canarias tiene la consideración de --- "tercer país" a los efectos de la importación y - la exportación y los productos agrícolas comuni---tarios entran en territorio canario beneficiándose de las restituciones a la exportación -que no son más que una subvención a la exportación-, los plátanos de origen canario podrán también acceder a los mercados comunitarios a precios "primados" para la exportación a través del fondo de garan---tía o mecanismo análogo que se crease dentro de - la nueva Organización de productores heredera de



la CREP.

Lo anterior por lo que prespecta al pe---
ríodo que va hasta el primero de enero de 1.996,
que será especialmente importante para la adapta-
ción de la producción a las nuevas circunstancias
que se darán a partir de ese momento. No hay que
olvidar que este período transitorio se ha esta-
blecido precisamente para eso: para que la pro---
ducción y la comercialización se adapten a la ---
nueva situación del mercado.



1.2. SITUACION Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR A PARTIR
DE 1.1.1996

Si hay un sector que haya salido clara---
mente perjudicado con el Protocolo sobre Canarias
del Tratado de Adhesión, éste es el platanero. --
Cierto que se consiguió mantener la reserva tra--
dicional del mercado peninsular durante los diez
años del período transitorio, por ello no consti--
tuye novedad, ni logro notable por cuanto:

1) Estrictamente hablando no existe pro--
ducción europea.

2) Los Estados miembros con producción --
propia ya habían establecido la reserva de su ---
mercado (en la parte que podían cubrir) a sus ---
producciones propias. Es el caso de la reserva de
los 2/3 del mercado francés a los DOM.

3) El consumo conjunto de los 12 miembros
de la Comunidad ampliada supera las 2.500.000 to-



neladas y la eventual producción conjunta comunitaria (Canarias + D.O.M. franceses) no llegaría a las 750.000 Tm.

4) La CEE es fundamentalmente un "club de agricultores" que protege los intereses de éstos estableciendo precios suficientemente remunerativos.

Por el contrario, la inclusión de Canarias en la PAC habría supuesto la consideración automática del plátano canario como producto comunitario, es más, como el único plátano producido dentro de la CEE. Lo que significaría que el plátano canario sería el único jurídicamente convalidado para ser puesto en libre práctica dentro de la CEE ampliada, que tiene una demanda total de plátanos del orden de las 2.500.000 Tm.

Es cierto que no hay que olvidar que Francia conseguiría, probablemente, que se le respetase la actual reserva de los 2/3 de su mercado para sus dominios de ultramar, pero la capacidad de producción de éstos no llega a las 350.000 Tm. por lo que se puede prever que después del período



transitorio -que lógicamente sería de 10 años-, - el "grueso" del mercado comunitario estaría controlado por la producción canaria.

Además la presión de los agricultores -o grupos de intereses que los representen: distribuidores, maduradores, compañías de transporte- propician una mayor asignación de fondos comunitarios, nacionales, y regionales para la mejora técnica y varietal de la producción, ventaja ésta que vendría a añadirse a la protección de los --- precios de garantía a los que habría derecho a -- través de la OCM que se constituya.

En cualquier caso, serían de aplicación - los mecanismos de protección y defensa de la producción interior: precios de referencia, tarifa - exterior común (hoy día fijada en un 20 %), contingentes tarifarios en el límite de los suministros tradicionales para los actuales suministradores, etc.

Portugal ya manifestó en el pasado su voluntad de llegar a una OCM y Francia, sin duda, la vería con buenos ojos.



Por todo ello no cabe duda que la super--
vivencia del sector y sus intereses fuera del ---
corto y medio plazo pasan, forzosamente por la --
integración plena en la PAC y la formación dentro
de la CEE de una OCM para el plátano.



1.3. CONCLUSIONES

Los intereses del sector pasan, a la vista de la nueva situación creada por la incorporación de España a la CEE, por la persecución de -- los siguientes objetivos:

1.3.1. A corto plazo

A.- Regulación legal (en el nuevo REF) de la reserva del mercado nacional, de forma inequívoca y terminante --- dentro de los límites que, a través del mecanismo adecuado creado por vía reglamentaria, se establezcan para cada campaña.

B.- Segmentación de los mercados (peninsular y el resto de la CEE) para -- poder ir introduciendo en este último, de forma progresiva, el plátano canario, en base a su calidad y a precios inferiores a los aplicados para el mercado nacional.



C.- Progresiva evolución de la -
CREP hacia las estructuras y mecanismos -
de las OCM (ver anexo) con objeto, tan-
to de sentar las bases de una futura OCM,
comode introducir mecanismos de retirada
de fruta y de comercialización en la CEE.

D.- Establecimiento de una deno-
minación de origen (ver anexo).

E.- Campañas de publicidad en la
CEE.

F.- Acercamiento a los producto-
res franceses (DOM) y portugueses. Con---
versaciones exploratorias para la consti-
tución de una OCM.

1.3.2. A medio plazo

A.- Integración en la Política -
Agrícola Común (PAC). Acceso a los fon-
dos del FEOGA para financiar, en profun-
didad, reformas estructurales y varieta--
les.



B.- Adecuación de la producción
a la demanda potencial.

C.- Formación de una OCM dentro
de la CEE.



2.- LAS O.C.M. EN LA CEE: ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO

2.1. LOS MECANISMOS DE LA PAC

2.1.1. Objetivos

La prioridad de la PAC consiste en conseguir la libre circulación de productos agrícolas por todo el territorio de la Comunidad, sin que existan trabas de ningún tipo.

Los objetivos principales, emanan pues de esta prioridad y se pueden describir fundamentalmente en los siguientes bloques:

- Aumentar la productividad de la agricultura, --
garantizando el desarrollo racional de la pro----
ductividad agrícola, junto con un uso óptimo de -
los factores de producción.



- Asegurar un nivel de vida aceptable para la población agrícola.
- Estabilizar los mercados.
- Garantizar la seguridad de los abastecimientos.
- Asegurar unos precios razonables a los consumidores.

Como se ve los tres primeros puntos atañen directamente a los productores.

2.1.2. Principios de ordenación común de los mercados

Los principios de la ordenación común de los mercados se pueden caracterizar por los siguientes puntos:

- 1.- Unicidad de los mercados.
- 2.- Preferencia Comunitaria.
- 3.- Responsabilidad financiera común.



A continuación pasamos a desarrollar algunas de las facetas de estos principios:

A. Unicidad de los mercados

El Mercado Común Agrícola se conceptúa -- como un único gran mercado, sin distinción de --- áreas geográficas o políticas.

Los instrumentos de ordenación de dicho - mercado se aplican pues a toda la Comunidad. La - fijación de un precio, consiguientemente reviste el carácter de ser "común" es decir, único, aun-- que como se verá posteriormente este criterio --- puede ser más o menos flexible. En cuanto a los - derechos de aduanas o barreras para protegerse -- frente al exterior se puede decir otro tanto.

La fijación de estos instrumentos suele - realizarse de la siguiente forma: el Consejo, a - propuesta de la Comisión y oído el parecer del -- Parlamento europeo (cuyo papel es prácticamente - insignificante en este contexto) y del Comité P.--



económico y social, fija el precio indicativo, de intervención, y el precio umbral que durante la siguiente campaña van a ser efectivos, así como las ayudas concedidas a cada uno de los productos, que de acuerdo a sus características percibirán. Estos precios vienen fijados en la unidad de cuenta europea o ECU. Estos precios regirán para toda la Comunidad convertidos en moneda nacional. Además conviene resaltar que estos precios no tienen por qué ser iguales en todos los puntos, pues la diferencia entre calidades, costos de transporte o la región en la que se produzcan pueden hacer que se mantengan determinadas diferencias.

En el caso de los cereales la Comisión, que administra los mercados agrícolas, fija los "prelacements" aplicables al sector de cereales. En otro tipo de gestiones la Comisión está asistida por los comités de gestión en que están representados los estados miembros. Sólo en caso de que éstos voten en contra las decisiones tomadas por la Comisión tendrán carácter provisional pudiendo posteriormente ser modificada por el Consejo.



B. Preferencia comunitaria

La unicidad de mercado emana de la utilización de los mismos instrumentos de organización en todo el territorio de la Comunidad. Dicha unicidad supone una gestión común que centraliza la Comunidad, y presupone una misma protección exterior frente a los países que no son miembros -- del Mercado Común.

La preferencia comunitaria emana, primeramente, del nivel de esta protección exterior. -- Esto se efectúa a través de la fijación de "prelacements", precios de referencia y/o mediante -- derechos aduaneros.

C. Responsabilidad financiera común

La Comunidad organiza los mercados agrícolas y consiguientemente elige los instrumentos que mejor satisfagan sus fines: precios de intervención, derechos de aduana, ayudas directas, o



asociaciones de productores. Las medidas que se toman van desde aquellas que tienen carácter anual a las que son diarias. Esta administración por parte de la Comunidad de su propia política es lo que garantiza la unicidad del mercado y la preferencia comunitaria.

En estas circunstancias cualquier gasto o ingreso que se produzca de una decisión comunitaria tiene que ser financiado por la propia Comunidad. En el Tratado de Roma se prevé un fondo: el FEOGA que actúe como instrumento financiero de la Comunidad en materia agrícola.

En lo referente a la política de precios y mercados, la responsabilidad financiera de la Comunidad es total y por consiguiente soporta íntegramente las consecuencias financieras de sus decisiones.

Pasemos a considerar a continuación las ordenanzas comunes de mercado (OCM) donde se encuadran todos los principios y objetivos que acabamos de desarrollar.



2.2. ORGANIZACIONES COMUNES DE LOS MERCADOS AGRICOLAS MAS REPRESENTATIVOS

2.2.1. Cereales

El mercado se organiza sobre un precio -- indicativo, es decir, un precio que se quiere que cobren los productores en las zonas de consumo -- (en este caso Duinsburg en Alemania). Si existe un exceso de oferta de estos productos, los precios bajan demasiado y la Comunidad está dispuesta a comprarlos a un precio fijado de antemano. Este precio es el precio de intervención. Si por el -- contrario los precios suben por encima del precio indicativo, se producirá una importación de los -- mismos y harán que los precios bajen.

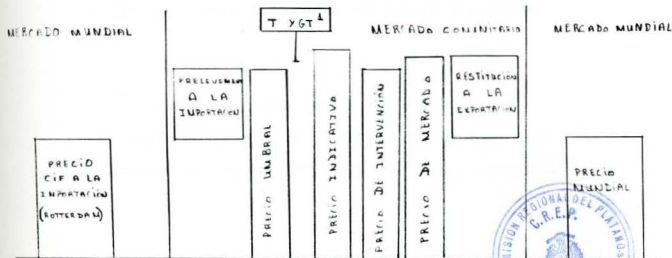


GRAFICO N° 1

ORGANIZACION DEL MERCADO COMUNITARIO DE CEREALES
(1) T YGT = TRANSPORTES Y GASTOS DE COMERCIALIZACION

2.2.2. Frutas y hortalizas

La mayoría de los sectores agrícolas sólo cuentan con un número limitado de productos aunque a menudo de calidades muy diferentes. Por el contrario el sector de frutas y hortalizas es una gran variedad de producto. Es sector de frutas y hortalizas tiene dos mercados diferentes: el de productos frescos que es estacional y el de productos transformados. Una vez que la cosecha ha terminado, el abastecimiento del mercado sólo puede proceder de la importación y en menor medida de la producción de invernadero. El carácter estacional del mercado de productos frescos explica la necesidad de unas buenas estructuras de comercialización y de transformación, sea una condición necesaria para el buen funcionamiento del mercado de frutas y verduras, aparte de las reglas de normalización que se tienen que producir.

Dado que hasta ahora la Comunidad no ha sido autosuficiente para abastecerse de este tipo de productos, ha acordado con los países medite-



rráneos distintos niveles de importación de estos productos.

La ordenación del mercado de frutas y --- hortalizas se ha llevado a cabo teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- Las cosechas varían mucho de una cosecha a otra.
- La mayoría de los productos son perecederos.
- Las disponibilidades son estacionales, escalonándose los calendarios de maduración de Sur a -- Norte.
- Las pérdidas de mercado son importantes (aproximadamente un 10 %).
- Muchas producciones están regionalizadas o espacializadas.

Existen tres tipos de ordenación del mercado que rigen este sector:

a) Precio de intervención.



- b) La protección exterior simple.
- c) La protección exterior acentuada.

El régimen de intervención (a) se aplica a determinadas hortalizas (tomates) y frutas articulándose en un precio base y precio de compra de intervención. Pero al contrario de lo que ocurre en el caso de los cereales el régimen de intervención no se apoya en organismos públicos como más adelante se desarrollará, sino en agrupaciones de productores.

El mecanismo funciona de la siguiente forma, en cuanto el precio de mercado baja por debajo de un determinado nivel, se permite que las asociaciones retiren el producto del mercado, disminuyendo la oferta. Pagan un precio de retirada a sus miembros que les es devuelto por el FEOGA. En casos excepcionales, los poderes públicos pueden intervenir y retirar directamente más cantidades de productos. Muchas veces estos precios de retirada no cubren los costes de producción.



Al mismo grupo de frutas y hortalizas al que se aplica el régimen (a) se le aplica el régimen (b) con un sistema complejo de precios de referencia que permite de alguna forma mitigar la entrada de productos de países terceros.



2.3. LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES EN LA PO--
LITICA AGRICOLA COMUN

2.3.1. Generalidades

Las disposiciones de la política agrícola Común (PAC) revelan por lo general una fuerte dosis de intervencionismo: precios comunes fijados por la Comisión, mecanismos de intervención en el mercado interior, preferencia comunitaria que desemboca en una estricta protección con respecto a los productos de países terceros y solidaridad -- financiera para cubrir los gastos que se desprenden de la PAC.

Sin embargo, y aunque de estas circuns-- tancias pudiera parecer que el derecho comunitario iba a ofrecer un ámbito de expansión a las -- agrupaciones de productores, el legislador com-- nitario ha conservado respecto al marco de la PAC un cierto aire de liberalismo (por lo menos para los productos que son mediterráneos). En este --



sentido conviene mencionar el reglamento 26 del 4/4/62 que amplía a la agricultura el régimen de convenios y por consiguiente la prohibición de -- acuerdos, decisiones o prácticas contrarias a la competencia.

Además como ya hemos visto, si bien existe un régimen intervencionista en la PAC, éste no afecta al conjunto de los productos -existan varias organizaciones comunes de mercado- y sobre todo su organización y funcionamiento -para los grandes productos: cereales, lácteos, etc...- se apoyan en entes públicos y no en las asociaciones de productores. Sin embargo, las organizaciones de productores han encontrado una vía que puede verse desde una doble perspectiva:

- La primera se refiere a las características -- propias de cada producto agrícola. En efecto la gestión pública no se aplica universalmente en la PAC. Para un buen número de productos no es necesario la intervención pública en sostén de una -- reglamentación adecuada del mercado. Este es el caso de las frutas y hortalizas respecto a las -- cuales se aplica en gran medida la ley de la



oferta y la demanda, atribuyéndose a las organizaciones de productores un papel de corrección y regulación.

Más recientemente se ha producido una segunda perspectiva: la acumulación de críticas --- contra la PAC. Las denuncias se han dirigido fundamentalmente contra su coste financiero, la poca agilidad de los mecanismos de gestión. Dentro de este contexto se pretende asociar más estrechamente a los productores a la gestión de los mercados. Esto hace que el papel de las organizaciones de productores se haya robustecido considerablemente, tanto en su ámbito de actuación geográfica como en el número de productos potencialmente afectados.

2.3.2. Las organizaciones de productores en el -- derecho comunitario

La legislación comunitaria no es total--- mente uniforme por lo que respecta a las organizaciones de productores, en efecto estas últimas pueden estar reglamentadas de una forma especifi-



ca (caso de frutas y legumbres) o por el contrario depender del reglamento general 1360/78.

A. Las condiciones de reconocimiento comunitario

Las organizaciones de productores existen de hecho independientemente de la PAC. En cuanto a lo esencial, las modalidades de constitución y funcionamiento están fijadas por el derecho interno de cada estado miembro. El derecho comunitario sólo se ocupa de estas agrupaciones en la medida en la cual atenten contra los principios de libre competencia, o en una medida más positiva en la forma en que dichas organizaciones puedan ejercer algunas funciones en la gestión de la PAC. Respecto a este punto, la Comunidad no reconoce formalmente a las agrupaciones. Este reconocimiento, en cuanto en tanto referido a la aptitud para ejercer ciertas competencias por cuenta de la Comunidad, compete únicamente a los estados miembros. Por otra parte conviene mencionar que dicho reconocimiento tiene un alcance general y es aplicable a todas las organizaciones de productores, a partir del reglamento 3284/83, dando



paso a una competencia conjunta por parte de los distintos estados uno y que se cumplan las condiciones establecidas en el derecho comunitario. -- Pasemos a ver estas condiciones que son tanto de carácter cualitativo como cuantitativo:

A.1. Condiciones de carácter cualitativo:

Bien en los reglamentos específicos mencionados o en el reglamento de carácter general - 1360/78 se encuentran bastantes puntos convergentes:

- La agrupación debe surgir de una libre iniciativa de los productores.

Este criterio constituye el eje central de las organizaciones de productores y permite -- distinguirlas de organismos públicos de intervención. La reglamentación comunitaria condena expresamente las organizaciones de productores demasiado vinculados a los poderes públicos. Consecuentemente las organizaciones de productores son personas físicas, privadas, aunque se admiten ---



también, la presencia en el seno de las mencionadas organizaciones de agrupaciones ya existentes como podrían ser las cooperativas, además de los productores propiamente dichos. Se admite también la participación de otro tipo de agentes aparte - de los mencionados como son industriales y comerciantes (R 1360/78) pero con la condición de que dichas personas contribuyan a los objetivos establecidos por la asociación y que en todo momento el control de la misma permanezca en manos de los productores. Por otra parte este último grupo de agentes no son tenidos en cuenta para evaluar el peso de la agrupación y no están sometidos a la - totalidad de las normas de la agrupación.

La flexibilidad respecto a los partici--- pantes también viene demostrada en cuanto a la -- forma jurídica de la agrupación; dicha forma de-- pende del derecho de cada estado miembro y puede ser cooperativa, asociación sindicato, agrupación con fines económicos, etc... Además el reconoci-- miento comunitario puede concederse a organismos preexistentes, lo cual no deja de suscitar algunos problemas a la hora de conceder ayudas para la --



puesta en marcha, exigiéndose pues únicamente que para formar una asociación de productores ésta -- tenga una forma jurídica concreta.

La audiencia de estas agrupaciones depende en definitiva de su poder económico y por consiguiente de su audiencia real. De ahí proviene la preocupación de la Comunidad por ampliar determinadas disciplinas de las agrupaciones a los no afiliados. Sin embargo, aunque dichas asociaciones se hayan "impuesto" a determinados sectores, como el de frutas y hortalizas, el principio básico sigue siendo el de la libre voluntad.

- pasemos ahora a analizar el lugar que ocupan -- dentro del proceso de producción y comercialización

De acuerdo con las OCM y con el R 1360/78 mencionan que el papel de las organizaciones de productores es la "puesta en el mercado", situándose en el punto donde se cruzan la producción, transformación y comercialización. Desde este punto de vista todo parece indicar que a las or--



ganizaciones de productores no les corresponde -- determinar ni limitar la distribución del volumen de producción. Por el momento, pues su competen-- cia en la fase de producción sigue siendo modesta y en la mayoría de los casos se limita a la ges-- tión de ciertas primas o ayudas a los productores.

Por otro lado debemos señalar que la or-- ganización de productores no participa directa--- mente en el acto de la venta del producto. En --- principio la venta de los productos corresponde - tanto a los propios propietarios de la producción a nivel individual como en cooperativas. Así pues en la gran mayoría de los casos, no en todos (los "milk marketing board" tienen potestad para ven-- der sus productos), el papel de estas entidades - se limita a la puesta en el mercado. Esta noción aunque no está totalmente delimitada abarcaría la concentración de toda la oferta en manos de la -- agrupación a excepción de aquella parte de la --- misma que tenga como destino bien el consumo pro-- pio o bien clientes anteriores a la entrada en la agrupación. La puesta en mercado abarca también - ciertas operaciones de transformación aunque es-- tán expresamente excluidas de la PAC a tenor de



lo dispuesto en el Tratado de Roma.

Por último respecto a la comercialización, las organizaciones de productores deben limitarse a la presentación de ofertas de venta al mayorista. A este nivel las organizaciones están autorizadas para negociar la venta, no para concluirla. Tienen pues derecho a la libre elección del comprador siempre y cuando se respeten los grandes principios básicos de no discriminación e igualdad en el trato. En el R 1360/78 estos principios constituyen la condición para el reconocimiento comunitario de la asociación.

A.2. Condiciones de carácter cuantitativo

- Peso de la agrupación

La búsqueda de una mayor eficacia económica ha hecho descartar todo umbral máximo para la dimensión de las agrupaciones. Sin embargo el tamaño mínimo de éstas es cada vez más un factor a tener en cuenta, puesto que para unidades orga-



nizativas muy pequeñas la audiencia y peso de las mismas será asimismo insignificante. (Obsérvese - que también existen problemas para organizaciones de productores muy grandes que podrían generar -- problemas en los mercados al adquirir una posi--- ción dominante por el lado de la oferta).

El R 1360/78 confirma la regla de los umbrales mínimos y además impone que dichas agrupaciones deben justificar una actividad económica - "suficiente". El R de 31/7/81 viene a desarrollar lo que se considera "suficiente" para una serie - de sectores fijando umbrales mínimos que se re--- fieren tanto al número de adherenta, como al vo-- lumen de producción o volumen de negocio de la - agrupación. Respecto a los productos que no están señalados en dicho reglamento, los umbrales mínimos que permiten crear este tipo de asociaciones vienen fijados en un volumen de 1.m de UCE hoy -- (ECU) y cincuenta miembros. Tratándose de uniones de agrupaciones esta cifra ha de triplicarse. La finalidad clara es eliminar en lo posible el mi-- nifundio de las agrupaciones. Hay que hacer notar sin embargo que dicha situación corre un serio --



riesgo de producirse al no existir en la reglamentación comunitaria como base territorial estricta para el ámbito de actuación de estas agrupaciones, lo cual permite que en una determinada área geográfica coexistan varias organizaciones de productores.

Además en estas circunstancias existe el problema de imponer una determinada disciplina a los productores no pertenecientes a dicha agrupación (sólo algunos estdos imponen la disciplina entre los distintos productores: adheridos o no a la organización y la Comunidad lo ha impuesto para el caso de frutas y legumbres, teniéndolas como estimulación central). En ambos casos, las organizaciones de productores pueden conseguir (para las frutas y hortalizas) que ciertas reglas en materia de retirada del mercado o de normas de comercialización se extiendan a través del Estado a los no miembros de las mismas. Sin embargo el papel del Estado queda limitado a esto, pues los criterios de representatividad no son dejados a su libre albedrío. Dichos criterios vienen fijados a nivel comunitario basado en una "circuns-



cripción económica determinada". En el caso de las frutas y hortalizas, el consejo se ha visto obligado a fijar en los reglamentos de aplicación los umbrales más precisos de representatividad. Así -- pues para este último sector los umbrales mínimos se han fijado (R 3284/83) en el 50 % de los pro--- ductores y el 50 % de la producción de la circunscripción considerada. A medio plazo estos umbrales se elevarán al 75 % tanto del volumen de la pro--- ducción como del número de productores. Sin embar-- go aún cuando la representatividad sea reconocida, la Comisión, con el fin de no poner en peligro el juego de la libre concurrencia, se reserva el de-- recho de paralizar los efectos estatales de la ex-- tensión.

- Campo de aplicación de las organizaciones de productores.

Fundamental y tradicionalmente el ámbito y campo de aplicación de las organizaciones de --- productores era de índole sectorial. Sin embargo - el enfoque geográfico ha venido parcialmente a su-- plir al enfoque sectorial a través del R 1360/78,



que tiene por objeto fomentar la formación de las asociaciones de productores, allí donde se manifiesten deficiencias estructurales en el ámbito de la concentración de la oferta y de la puesta de productos en los mercados. (Claramente la función de las organizaciones de productores abarca algo más que la simple gestión y en este caso se aproxima más hacia una posibilidad de mejora de las estructuras comerciales y de estructura de mercado). Obsérvese que el ámbito de aplicación queda en este caso definido para Italia, Grecia, parte de Francia y sus territorios de ultramar.

B. La financiación de las organizaciones de productores dentro de la CEE.

Dado el papel que tienen las mencionadas organizaciones de gestionar los mercados y mejorar las estructuras agrícolas, estas organizaciones deberán de disponer de unos recursos financieros. Estos recursos financieros vienen dados en forma de ayudas y conviene claramente demarcarlas de las



compensaciones financieras que reciben como con---
trapartida de las operaciones de retirada de los -
mercados efectuada dentro del marco de ciertas ---
OCM, como son las de frutas y hortalizas. Consi---
guientemente pasamos a ver las ayudas con carácter
institucional, esto es, las que tienden a favore--
cer la constitución, el funcionamiento y desarro--
llo de las agrupaciones y sus acciones. Hay funda-
mentalmente dos tipos de ayudas: las comunitarias,
que responden a criterior comunitarios y son en --
parte financiadas por el FEOGA, y las no comunita-
rias y son de carácter puramente nacional aunque -
no deben ir en contra de lo dispuesto por el dere-
cho comunitario.

B.1. Las Ayudas Comunitarias

B.1.1. Ayudas para la puesta en funcionamiento

Su finalidad, obviamente, es la de favo-
recer el lanzamiento de las agrupaciones, siendo -
financiadas en primera instancia por los Estados,



pues de acuerdo con el procedimiento comunitario clásico en parte están asumidas por las secciones de orientación del FEOGA, es decir, como una parte de políticas de estructuras.

Existen distintos niveles de ayudas dependiendo de cómo se creen las organizaciones, --- bien el marco general o bien en el seno de las OCM. En el primer caso estas ayudas son de carácter --- obligatorio, mientras que en el segundo y concretamente para la OCM de frutas y verduras las ayudas tienen un carácter decreciente a medida que -- pasan los años (por lo general se conceden por un período de tres años, aunque se pueden dar casos - de concesión de ayudas hasta los cinco años).

El montante de estas ayudas oscila sensiblemente, pero en general, no suelen sobrepasar el 3 %, 2 %, 1 % del volumen total comercializado durante los 3 años que dura la ayuda.

Además de estas limitaciones sobre el -- montante también se prevé que la ayuda financiera no deberá sobrepasar un determinado porcentaje de



los gastos efectivos de constitución. (60 %, 40 %, 20 % para el caso de los tres años). Obsérvese que también se incentiva la corresponsabilidad en la asociación de productores, pues queda al cargo de la misma una parte de la financiación. Los principales otorgantes de estas ayudas siguen siendo los estados miembros ya que aquí nos encontramos dentro del marco de la sección orientación del FEO--GA.

B.1.2. Ayudas a las Inversiones

En principio se trató de no favorecer -- económicamente a las agrupaciones de productores -- frente a los productores individuales. Sin embargo la idea de un régimen específico para las organi-- zaciones de productores ha desembocado, aunque de forma muy parcial, en el R 389/82 (para el algo--- dón) en la concesión de créditos a dichas organi-- zaciones, al amparo del importante coste que suponen tanto la recolección como el almacenamiento -- del algodón. A menudo, en este sector, las inver-- siones exigidas superan las posibilidades de los /



productores aislados y ello requiere a su vez que se reagrupen para hacer frente a esta eventualidad. Las ayudas serán concedidas por los estados y estarán posibilitadas para financiar hasta un 50 % de los gastos que conlleve la operación. Por su parte el FEOGA contribuirá hasta un 40 % de las ayudas estatales.

Es una opción bastante generalizada que el conjunto de la financiación comunitaria resulta bastante modesta.

B.2. Ayudas no comunitarias

Estas ayudas son puramente estatales y no interviene para nada el FEOGA como en el caso anterior en el cual las ayudas eran "mixtas". En este sentido obviamente tampoco los criterios que se aplican son de carácter comunitario, pudiendo, obviamente, surgir algún problema con la compatibilización respecto al derecho comunitario (sobre todo en lo referente a eliminar las ventajas que



ofrece la libre concurrencia). Las ayudas que se suelen instrumentar con carácter estatal son eminentemente sociales o sobrevenidas a raíz de alguna catástrofe natural, aunque para las producciones mediterráneas cabe un amplio margen de interpretación, que permite un mayor margen para las ayudas estatales.

C. Obligaciones que deben cumplir las organizaciones de productores.

El derecho comunitario impone un régimen estricto en materia de libre competencia y libre circulación. Por lo tanto las organizaciones de productores están plenamente sometidas en el plano jurídico a las obligaciones de la libre competencia. Por otra parte en un plano más práctico y económico, los órganos comunitarios no encuentran un lugar exacto donde ubicar a las organizaciones de productores dentro de la PAC.



C.1. Obligaciones de la libre competencia

El respeto a una competencia efectiva y leal constituye uno de los pilares del Tratado de Roma, desarrollado en los artículos 85 a 90, donde se prohíben los convenios o abuso de la posición dominante. En estos hechos puede incurrir cualquier organización de productores. Sin embargo, en el propio Tratado de Roma (art. 42) se prevé una circunstancia especial y un régimen de competencia específico para la agricultura.

C.1.1. La aplicación del régimen de convenios

La agricultura se encuentra sometida a la prohibición de acuerdos, decisiones de asociación o prácticas concertadas, al menos cuando --- afecten al comercio entre los estados miembros o --- cuando puedan atentar contra el juego de la libre competencia. Los convenios nacionales, quedan sin embargo fuera del derecho comunitario, en la medida en la cual sólo afecten al ámbito geográfico de



un país. Estas excepciones, por carácter de nacionalidad, llevan parejas ciertas desventajas, como son el no poder imponer sus precios a sus propios socios, lo que pondría en evidencia la posibilidad de crear precios de retirada, como en el caso de las OCM de frutas y verduras.

De lo que se desprende de la jurisprudencia comunitaria existe algún problema entre la legalidad de las organizaciones de productores y la actividad que éstas desarrollan.

Además existe el problema planteado entre las grandes organizaciones y las pequeñas también es problemático, ya que estas últimas no encuentran problemas importantes para realizar sus actividades menos aún si se encuentran encuadradas dentro de las OCM.

C.1.2. Problemática que surge del abuso de la posición dominante.

La posición dominante tiene una diferen-



cia respecto al convenio, ya que éste supone una -
intencionalidad, mientras que el otro no la supo--
ne. La jurisprudencia comunitaria en este sentido
no ataca directamente a la posición desde esta si-
tuación. Además en este aspecto parece que las ---
normas comunitarias tienden más a aplicar un cri--
terio de volumen de mercado que estrictamente geo-
gráfico para el análisis de la posición dominante.

Convendrá recordar aquí que la única ex-
cepción que tiene, respecto al marco de la liber--
tad de competencia, la organización de productores
encuadrada en la OCM, es la de tener a su cargo --
las funciones oficiales en la gestión de mercados,
convirtiéndose así en articulaciones instituciona-
les de la OCM.

Se ve pues que las OCM cumplen funciones
de intervención, concretamente en el sector de ---
frutas y verduras, con las operaciones de retira--
da. Ahora bien, conviene resaltar que ninguna OCM
confía un papel idéntico a las organizaciones de -
productores, y más allá de las competencias de és-
tas subsisten organismos públicos de intervención



que pueden solapar o ser complementarias de las -- medidas llevadas a cabo por la propia asociación - de productores (en nuestro caso: tomates, peras, - manzanas y coliflores considerados productos sen-- sibles). Para estos productos se fijan unos pre--- cios de base -similar a los precios indicativos- y precios de compra cercanos a los precios de inter- vención. Sin embargo, y a diferencia del régimen - de las OCM con una garantía firme en los precios, la desviación entre el precio base y el precio de compra resulta importante. Cuando los precios en - los mercados llegan a caer durante varios días por debajo del precio de compra, la comisión comprueba la gravedad de la crisis y corresponde entonces a los organismos públicos el vaciar el mercado al -- precio de compra. Lo que sí parece que se vendrá - abajo, pues todo índice que la garantía financiera ilimitada prece que tocará a su fin.



2.4. LAS OCM Y LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

2.4.1. Notas previas

Como ya se ha visto las OCM, descansan - sobre tres puntales básicos:

- precios comunes fijados anualmente por los órganos comunitarios.
- mecanismos de mantenimiento de esos precios en el mercado interior.
- reglamentación de intercambio con terceros países donde se incluyen los "prelevements" y las deducciones-restituciones.

Sin embargo en las OCM que están menos - desarrolladas como es el caso de las frutas y verduras las organizaciones de productores tienen un peso más importante. Los precios comunes, a su vez,



desaparecen y no tienen más que un carácter puramente indicativo; en consecuencia los mecanismos de mantenimiento se debilitan al tiempo que los intercambios con terceros países están sometidos únicamente al acatamiento de las tarifas aduaneras comunes. En estas circunstancias las organizaciones de productores juegan un papel más importante porque:

- cumplen un papel próximo al de los organismos públicos de intervención, en parte sustituyen a éstos al confiar a los productores un papel de autorregulación del mercado.

- en otros casos juegan un papel cuasi estructural procurando la mejora cualitativa de la producción.

2.4.2. El papel de autorregulación del mercado

A. El mecanismo de las retiradas



Desde un punto de vista cualitativo ésta es la función más importante de las organizaciones de productores aun cuando está fundamentalmente limitada a dos sectores concretos: frutas y hortalizas y pesca. En estas circunstancias se ve claramente que estos sectores responden a las siguientes características: organización económica del sector muy endeble, producción marcadamente estacional, productos perecederos que limita mucho la posibilidad de almacenaje. Todo ello explica que los mecanismos de intervención, basados en precios comunes y organismos públicos, hayan sido voluntariamente abandonados en beneficio de un sistema más flexible donde se da preeminente a las organizaciones de productores.

El mecanismo de retirada consiste en:

- Fijación por parte de la organización de una manera periódica de los precios de retirada.

- Cuando los precios reales del mercado



caen por debajo de estos precios de retirada, las organizaciones de productores ya no ponen en venta los productos a sus asociados.

El mecanismo es puramente voluntarista y en principio las restituciones otorgadas por las organizaciones a sus miembros son deducidas de las cotizaciones que éstos satisfacen a la organización, o en su caso de los fondos de intervención constituidos libremente por la agrupación.

Sin embargo, dado que los medios financieros de estas agrupaciones están limitados, los estados pueden intervenir en el proceso y reembolsar a las organizaciones de productores la totalidad de las indemnizaciones entregadas a los productores.

Pero para que este último supuesto se lleve a cabo se imponen varias condiciones: en principio el precio de retirada no debe haber sido fijado a un nivel que, por término medio, se --



sitúe en torno del 70 % de los precios base que en las OCM de frutas y verduras hace la vez de precios indicativos. Además, los productores retirados deben corresponder a las normas de comercialización establecidas y tener una calidad suficiente, finalmente las indemnizaciones pagadas a los productores no podrán nunca superar el precio de retirada fijado por las agrupaciones.

A partir de este esquema se pueden producir varias variantes, así pues puede ocurrir que existan retiradas preventivas cuando la situación de mercado hace prever que los precios puedan caer. Este régimen está previsto que se mantenga como mínimo hasta el 30 de junio de 1.987. Además de estas singularidades se da el caso de que se den retiradas espontáneas, ya sea de productos no amparados de una manera expresa por los reglamentos de base, ya sea de productos que no se correspondan con las normas de calidad mínima. En este caso, obviamente, no pueden solicitar ninguna compensación financiera por parte de los Estados. Junto a esta posibilidad existe el caso de que se puedan extender estos mecanismos a los productores



que no forman directamente la asociación. El principal efecto de esta extensión es poder imponer a los productores "libres" los precios y las operaciones de retirada. Esto significa para los adherentes ciertas ventajas y ciertos inconvenientes. (Como el de pagar los gastos de gestión de las organizaciones de productores).

B. El reparto de ayudas comunitarias

Las ayudas comunitarias para la producción van un poco contra el espíritu de la PAC, --- dentro de la cual los distintos mecanismos que se han enumerado deberían bastar para satisfacer las necesidades de producción. Sin embargo en aquellas OCM poco estructuradas -frutas y hortalizas, las - ayudas directas a la producción compensan la insuficiencia de la intervención, o la falta de ayuda institucional en frontera, limitando la sustitución de productos menos costosos.



Estas ayudas directas a la producción -- son otorgadas por los estados que a menudo las --- distribuyen ellos mismos a los interesados. Pero - en algunas OCM las organizaciones de productores - se convierten en el intermediario obligado acre--- centando así su papel. (Caso del aceite de oliva).

2.4.3. Papel en la mejora cualitativa de la pro-- ducción.

A las organizaciones no les corresponde actuar sobre el volumen de producción, fijación de cuotas, etc... acciones que resultarían contrarias a las reglas de la libre competencia y tal vez incompatibles con los objetivos de la PAC.

En cambio en el ámbito cualitativo sí -- existe un gran campo de intervención. La moderni-- zación de los métodos de producción, la compila--- ción de información de todo tipo, el asesoramien-

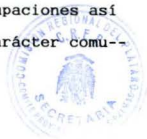


to y fomento, la asistencia técnica a sus miembros son misiones de las cuales se puede encargar la -- O.P.

A. Fijación de normas de calidad y de comerciali--
zación

La voluntad de someter a los productores a normas de calidad está presente en numerosas OCM. El caso más interesante y que puede servir de pauta al sector es obviamente el de las frutas y hortalizas, donde existe una cierta política de "normalización", si se tiene en cuenta el gran número y variedad de los productos que abarcan así como - el carácter estacional y sumamente perecedero de - los mismos.

Las normas apuntan, sobre todo, a la --- "clasificación por categoría de calidad, tamaño, - peso, embalaje, presentación y etiquetado". Su determinación escapa a las propias agrupaciones así como a los estados y es materia de carácter comu--



nitario, ya sea al Consejo de Ministros a propuesta de la comisión, ya sea a la comisión según el procedimiento de los comités de gestión por lo que respecta a su establecimiento concreto. En principio todos los productos que abarca la OCM de frutas y verduras responden a la normalización, a excepción de aquellos destinados a la transformación o la venta directa o venta a empresas de acondicionamiento, embalaje o almacenamiento.

En cuanto al contenido mismo de las medidas de normalización, éste se refiere a su aspecto exterior (del producto) así como su presentación para la venta. Se mantienen **tres** criterios principales:

- El criterio de eliminación para productos que no son bastante frescos y sanos.

- El criterio de clasificación en varias categorías de calidad (extra, I, II, III para las frutas y hortalizas.



- El criterio de clasificación por tamaño (para frutas y hortalizas).

El papel específico de las organizaciones de productores en esta materia es doble:

- Por un lado disponen de un poder reglamentario residual por cuanto que en complemento de las normas comunitarias, --- pueden imponer a sus miembros normas más estrictas o más adecuadas (es más, estas normas elaboradas por las organizaciones pueden extenderse a los productores no adheridos cuando la agrupación sea reconocida como representativa de una circunscripción).
- En segundo lugar las organizaciones de productores desempeñan un papel decisivo en lo concerniente al respeto por parte de sus miembros de las normas de calidad, tanto comunitarias como propias. En teoría, el control administrativo de la ---



aplicación de normas es competencia del Estado. Por otra parte, el alcance de -- este control resulta muy amplio, y que - puede ejercerse en todas las etapas de - la comercialización y también durante el transporte. Pero justamente los estados tiene la facultad de confiar a las or-- ganizaciones de productores la tarea de llevar a cabo estos controles, siendo -- éstos un instrumento privilegiado para - llevar a cabo esta tarea, ya que en el - circuito económico están situadas en el centro de las operaciones de producción y comercialización.

B. Repercusiones de la normalización

La normalización trae aparejados efectos prácticos importantes, tanto en lo que - respecta a la puesta en marcha de las operaciones de retirada como en lo referente a intercambios -- con terceros países.



Las retiradas obligatorias están reser--
vadas sólo a los productos que responden a las ---
normas de calidad y de comercialización. Por lo --
que respecta a las compensaciones financieras por
parte de los estados, también se encuentran limi--
tadas a los productos que están conformers con las
normas. En la práctica, esto significa que los ---
productos destinados a ser retirados en el merca--
do, (destinados a la destrucción en la mayoría de
los casos) deben ser entregados a las organizacio--
nes en condiciones de presentación, envasado y em--
balaje conforme a las normas.

La normalización se impone incluso en --
los intercambios con terceros países, ya que sólo
los productos que respondan a los criterior comu--
nitarios pueden ser exportados o importados. Sin -
embargo, existen varias excepciones a estas reglas,
pues se pueden exportar productos de calidad infe--
rior a la reglamentaria siempre y cuando exista un
exceso de oferta de dicho producto. La comisión --
decide sobre estas derogaciones, según el procedi--
miento de los comités de gisti3n. En el caso de --



las importaciones se plantea el problema de equivalencia de normas, y se utiliza este sistema como barrera no arancelaria a la importación.

El respeto a las normas y su verificación en materia de importación y exportación, compete a organismos designados por los estados. Los controles se realizan en frontera y en lugar de carga o descarga y envasado en el caso de las exportaciones, sin que las organizaciones en este caso tengan un papel relevante.



3.- INCIDENCIA DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO SOBRE EL SECTOR.

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Del sistema específico para Canarias establecido en el Acta de Adhesión y desarrollado en particular en el Protocolo nú. 2 anexo al mismo -- son de destacar, respecto a la materia que nos --- ocupa, las siguientes características:

- Exclusión de la Unión Aduanera.
- Exclusión de la Política Agrícola Común.
- No sujeción a la aportación financiera a la Comunidad.
- Flexibilidad del sistema que permite la integración plena si así se solicita-se.



La primera de estas características implica que en Canarias no se aplicará la Tarifa Exterior Común, lo que puede, en principio valorarse positivamente, pero tiene el inconveniente de aislar aduaneramente a Canarias del resto de la Comunidad, considerándola como un "tercer país". En efecto el Artículo 1 del Protocolo núm. 2, entre otras cosas, dice:

"2. El territorio aduanero de la Comunidad no comprenderá las Islas Canarias.

3. Salvo disposición en contrario del presente Protocolo, los actos de las instituciones de la Comunidad en materia de política comercial común, autónomos o convencionales, directamente ligados a la importación o a la exportación de mercancías, no serán aplicables a las Islas Canarias.

Salvo disposición en contrario del Acta de Adhesión incluido el presen-



te Protocolo, la Comunidad aplicará en sus intercambios para los productos comprendidos en el anexo II del Tratado CEE (x), el régimen general que aplica en sus intercambios exteriores."

De aquí que Canarias: no está en el territorio aduanero de la CEE, no se le aplican los actos de la política comercial común en materia de importación y se le aplicará el régimen de los intercambios exteriores. Dicho en otras palabras, la entrada de sus productos en la Comunidad serán importaciones de ésta y quedarán sujetas al régimen general de las importaciones -salvo lo dispuesto en el Acta de Adhesión y en el Protocolo núm. 2. - El régimen general de las importaciones comunitarias tiene dos efectos principales: las restricciones al libre comercio a través de diversos mecanismos: arancelarios, cuantitativos, de autolimitación, etc., y la sujeción de las mismas a la imposición indirecta unificada en la Comunidad (IVA). Sin embargo se prevén excepciones y por ello tanto el párrafo 2, como el 3, comienzan diciendo: "salvo disposición en contrario del Acta -



de Adhesión". Para el primero de los efectos señalados, al menos en lo que se refiere al comercio de plátanos con la Península e Islas Baleares, se preveyó en el apartado 2.a) del Artículo 4 del --- Protocolo núm. 2 una excepción. Dice:

"No obstante lo dispuesto en el - apartado 1, los plátanos comprendidos en la partida 08.01 B del arancel aduanero común originarios de las Islas Canarias, en el momento de su puesta en libre práctica en la parte de España incluida en - el territorio aduanero de la Comunidad, se beneficiarán de la exención de los -- derechos de aduana".

Sin embargo para el segundo de los efectos citados, es decir, la sujeción a la imposi--- ción indirecta unificada, no se preveyó excepción alguna e incluso la "exención" de derechos del párrafo anteriormente citado, en lugar de la no su--- jección a derechos, remacha la calificación de im--- portaciones que tienen tales entradas de mercan--- cías en la Unión Aduanera Comunitaria, y, como tal ta sujeción a la legislación de carácter general --



sobre el IVA a las importaciones, lo que en definitiva nos remite al análisis de la Ley 30/1.985 - de dos de agosto de Impuesto sobre el Valor Añadido.

Una cuestión previa a considerar es si - el Estado español, podría haber declarado no sujeta la entrada de plátanos canarios en la Península. Para ello es preciso analizar:

1) Si tal medida sería razonable y justificable teniendo en cuenta criterios de equidad respecto a otros productos originarios del territorio español.

2) Si tal medida hubiese sido posible dentro de la Comunidad y acorde al tratamiento que los países de la CEE dan a otros o los mismos productos procedentes de territorios con estatutos especiales (en particular a los plátanos - importados de los DOM franceses).



Empezando por la segunda de estas consideraciones -la comparación con los DOM franceses-- surge nuevamente la cuestión de fondo de si el régimen especial de Canarias en la CEE no debería -- haber sido precisamente el mismo que el que se --- aplica en estos territorios. Si Canarias es parte del territorio español, los Departamentos de Ul--- tramar franceses son verdaderos "Departamentos" -- en la acepción gala de la terminología- y no "territorios autónomos" , parte integrante de la República frances, donde se aplican las mismas leyes y los mismos impuestos. Consecuentemente los DOM son parte integrante de la CEE a todos los efectos, salvo en materia de IVA. Por ello la similitud política y administrativa con Canarias es evidente y podría haber sido aprovechada. Pero es que además las presiones francesas han coseguido que la Corte de Justicia de la Comunidad haya posibilitado la - publicación de la 11ª Directiva que reconoce a --- Francia total autonomía normativa para regular el IVA especialmente aplicable a los DOM. No hubiese presentado por tanto, a nuestro juicio, especial - dificultad el conseguir la excepción. Pero el argumento definitivo es que el Reino de España se --



comprometió en el Acta de Adhesión a contri---
buir al Presupuesto Comunitario en la parte co---
rrespondiente a la aplicación del IVA en las Islas
Canarias, aún en el caso de que en razón del pecu-
liar Régimen Económico y Fiscal del territorio, --
éste no fuese de aplicación efectiva en el archi-
piélago. Con ello, se refutó e invalidó cualquier
defensa que pretenda hacerse sobre los compromisos
con la CEE a la hora de pretender justificar la --
discriminatoria aplicación del impuesto a la en---
trada de plátanos canarios en el territorio adua-
nero peninsular.

Respecto a la primera consideración -la
equidad de la medida a la vista del tratamiento --
dado a los productos con los que directamente com-
pite: la fruta peninsular- es obvio el "código" In-
fringido al producto canario. Al ser la legisla---
ción comunitaria de aplicación en Canarias -como -
en el resto del territorio español- al soportar el
plátano los mismos costes de seguridad social, por
ejemplo, que la fruta peninsular, resulta discri-
minatorio que se le grave con un sobre-impuesto --
del 6 % a su entrada en Península. En el anexo ---



? *mucha input*

nú. / se exponen las razones y mecánica operativa que, en su día, se facilitaron al sector para su traslado a la Dirección General de Aduanas en la negociación llevada a cabo por el mismo en su intento de suavizar el fuerte impuesto que supuso la aplicación automática del impuesto el 1 de enero de 1.986.

El verdadero fondo de la cuestión es, de nuevo, si el particular régimen canario acordado con la CEE perjudica o no al sector y en particular si la no aplicación del IVA en Canarias ha de valorarse positiva o negativamente. Es indudable que el plátano canario soporta mediante el sistema adoptado una imposición del 6 % sobre el valor total de su producción -incrementado además por los costes de fletes, seguros, etc.- mientras que la aplicación del IVA en Canarias -improbable a estas alturas pero no imposible- hubiera supuesto una -- carga parcial sobre determinados inputs de la producción, pero con una incidencia muy inferior sobre el precio final.

Procede, pues analizar las alterna--



tivas que se están considerando sobre la imposición indirecta en Canarias.

3.2. ALTERNATIVAS POSIBLES

Cuatro son las alternativas que se presentan para la reforma del régimen fiscal canario. La primera y, en principio, más simple consiste en la prórroga del REF actual. La segunda consistiría en el establecimiento de un impuesto de producto monofásico. Tercera, sustitución de las figuras vigentes por un único impuesto en fase minorista. Y, cuarta, sustitución de la imposición indirecta (Arbitrios insulares, IGTE e impuestos especiales) por un solo impuesto tipo IVA.

No existe norma jurídica alguna que imposibilite cualquiera de las cuatro anteriores alternativas, siendo necesario una discusión abierta sobre ellas sin más restricciones que las que



se derivan de las cualidades técnicas de cada alternativa y de sus previsibles efectos económicos. Y, en particular por lo que respecta al sector --- platanero, posibilitar los mecanismos de no sujeción/exención que eviten la doble imposición que en la práctica se derivaría de este impuesto insular y de la traslación del IVA peninsular.

3.2.1. Adaptación del REF actual

Existen tres razones que aconsejan la reforma del REF actual. La primera es lo explícitamente establecido en el Tratado de Adhesión y que afecta, esencialmente, a la protección exterior canaria. Segunda la armonización de la imposición indirecta canaria con la instauración del IVA en la Península y Baleares. Tercera, el mejoramiento desde un punto de vista técnico-fiscal de la imposición indirecta canaria con el fin de que se constituya un mecanismo impuesto-subsidación eficaz para llevar a cabo una política económica benéfica y que permita, al mismo tiempo, poner -



en práctica de manera operativa los mecanismos de protección necesarios para compensar a los sectores que como consecuencia de una perturbación --- exógena (adhesión a las CC.EE.) puedan verse en una posición relativa nueva perjudicial.

En relación con lo anterior, la simple -- adaptación del REF en sus aspectos fiscales, puede ser la alternativa más fácil pero desde luego no es la mejor.

Como sucede a menudo, lo urgente prima -- sobre lo importante. Sin embargo, una mera adaptación del REF no resolvería el problema de la -- falta de operatividad global del REF para acelerar el desarrollo económico de Canarias, y se incurriría en el riesgo de que lo transitorio pase a ser definitivo evitando una reforma en profundidad, desaprovechando una oportunidad irrep--etible.

El impacto recaudatorio negativo que la -- reforma del arbitrio insular obligado por los ---



términos del Acta de Adhesión a las CC.EE., que ya ha entrado en vigor el pasado 1 de marzo, puede ser importante para las haciendas locales. Este problema podría resolverse si en una muestra de generosidad estatal se compensase dicha minorización en la recaudación con la afectación a la Hacienda Autonómica de parte de la recaudación proveniente de los impuestos indirectos estatales. Este sería un primer paso para alcanzar un objetivo a medio plazo deseable consistente en que el fruto de toda la imposición indirecta regional se distribuya en Canarias, manteniéndose el carácter estatal de la recaudación proveniente de la imposición indirecta.

Una posible adaptación del REF consistiría en: mantener el IGTE, el Arbitrio de Lujo y el Impuesto especial sobre bebidas alcohólicas: mantener los arbitrios de entrada con las restricciones impuestas por las CC.EE. y, finalmente, afectar a la Hacienda Local el montante recaudatorio necesario, con preferencia a cargo de la recaudación del IGTE, para que se compense la reducción recaudatoria derivada del ajuste de los



arbitrios de entrada. En todo caso, el principio de mantener el mismo nivel de presión fiscal ha de respetarse. Esta solución, sin embargo, sería válida solamente a corto plazo, pues al disminuir en el tiempo la recaudación por el concepto de -- Arbitrio insular sin un paralelo aumento de los -- ingresos por IGTE, a la larga se producirían dé-- ficits imposibles de compensar con esta estructu-- ra impositiva.

Por todo ello, ha quedado claramente se-- ñalado lo arbitrario e inconsistente de prorrogar la actual situación, no siendo justificable el -- argumento de esperar y ver qué sucede en el resto del territorio español con el IVA, al no ser ésta una figura impositiva nueva y estar sus efectos -- bien estudiados dada la experiencia histórica de la mayoría de los países europeos.

3.2.2. Impuesto de producto monofásico

El impuesto de producto monofásico (sobre fabricantes y mayoristas) grava las ventas de un solo estado del proceso de producción o distribu-- ción. El hecho imponible es en principio, la ven-



ta de los fabricantes y también la que llevan a cabo los comerciantes mayoristas en el supuesto de que no sean los fabricantes del producto para evitar que un mismo producto sea gravado dos o más veces antes de llegar al consumidor final. Se consigue así gravar las importaciones con la misma técnica impositiva que la producción propia.

El impuesto incide en principio sobre el consumo de bienes y servicios soportando el consumidor la carga impositiva efectiva a través del proceso de traslación. En esto es similar al IVA y es de aplicación el comentario que sobre este aspecto concreto del impuesto se realiza en el apartado 2.4 siguiente. El tipo de gravamen suele ser un porcentaje dado, aunque puede variar según las clases de bienes.

Tres son las características que debe cumplir la imposición indirecta sobre las ventas: a) uniformidad; b) neutralidad y c) fácil gestión. Este impuesto cumple las dos primeras, con ciertas dificultades y la tercera tiene una ventaja relativa respecto a otras formas alternativas de



impuesto sobre el mismo hecho imponible.

A. Uniformidad

No se trata aquí tanto de que exista un solo tipo impositivo como de que en función de los distintos márgenes comerciales el tipo sea en realidad diferente incluso para los mismos artículos producidos o distribuidos por diferentes agentes económicos. El peso del gravamen es mayor cuanto mayores son los márgenes de comercialización, esto sucede en relación con los mayoristas, y sobre todo con los fabricantes.

Un segundo aspecto de la uniformidad consiste en la traslación impositiva completa en todos los casos. Si esto no es posible, incluso con el mismo tipo, hay líneas de producción y productos discriminados. Sobre todo en relación con el impuesto sobre los fabricantes se produce el llamado efecto piramidación, consistente en que el precio que se carga al consumidor tiende a aumentar en cuantía superior a la que representa el



valor del impuesto, por cuanto los mayoristas y - minoristas sucesivos aplican, por lo general, su margen comercial sobre el precio de compra del -- bien más el impuesto sobre la venta del fabrican- te. Por último, es imprescindible también confi- guar con cuidado el impuesto de forma que no --- afecte a los precios de los factores de produc- ción.

B. Neutralidad

Por neutralidad se entiende la cualidad - que hace que el impuesto no discrimine en sus -- efectos sobre la producción y la distribución. En este sentido, el principio del trato fiscal igual de los bienes, exige que en este impuesto se ar- ticulen las compensaciones adecuadas, para pre- servar la equidad fiscal, para los productos ex- portados e importados con objeto de establecer -- una paridad de trato con los producidos para el - consumo interno, este hecho complica la en prin- cipio relativamente sencilla administración del - gravamen. Además, en el caso que nos ocupa, no se



debe olvidar que el producto exportado va a ser fuertemente gravado en la eufemística importación en la Península.

C. Gestión

En cuanto a la gestión tiene la ventaja de afectar a un número reducido de sujetos pasivos, al ser sólo el subgrupo de vendedores, fabricantes y mayoristas, los que aparecen gravados. Además el impuesto es de más fácil comprobación impositiva, ya que, fabricantes y mayoristas, al ser agentes económicos de cierta entidad, suelen llevar una contabilidad más perfeccionada que, por ejemplo, los minoristas. A partir de aquí todas son desventajas ya que no es sencilla la definición del campo del tributo separando las empresas fabricantes de las que no lo son, los mayoristas respecto a algunos fabricantes y ambos, fabricantes y sobre todo los mayoristas, de los minoristas.

La contrapartida de un número pequeño y -



manejable de sujetos pasivos es la necesidad de un mayor tipo de gravamen para conseguir una misma recaudación. Esto concentra más la presión fiscal sobre los fabricantes, especialmente, habida cuenta además de la posible falta de uniformidad del tributo y de la mayor dificultad relativa de traslación al consumidor. Estos aspectos llevan un incentivo importante para la evasión fiscal, que si se trata de evitar con un estricto control de los sujetos pasivos puede hacer que desemboquemos en una política generalizada de control de precios.

Esta modalidad de impuestos, finalmente, hace difícil el cálculo del precio de venta. Por los diversos "rapells" existentes, por desconocerse los ulteriores escalones del proceso de venta hasta llegar al consumidor final, etc.

En conclusión, no es éste el impuesto técnicamente más perfeccionado, aunque sin duda es mejor que la imposición en cascada, y no es el que pueda evitar un más alto impacto sobre el IPC, no es el impuesto que sea el marco más adecuado -



para articular una política sectorial de desarrollo económico.

Si el impuesto que va a suponer un mayor intervencionismo administrativo en los márgenes comerciales y en la contabilidad empresarial y si es el impuesto que introduce elementos distorsionantes para una ágil adecuación de los costes relativos de producción a las condiciones de demanda derivadas de los cambios en gustos y en precios relativos de los bienes. Representa además una amenaza serie para la producción en el sentido de que hay muchas posibilidades de que por las condiciones de mercado y por el intervencionismo administrativo pase a ser en realidad un impuesto sobre los beneficios.

3.2.3. Impuesto sobre las ventas (fase minorista)

Impuesto es monofásico afectando sólo a las ventas al por menor. El hecho de que grave la fase inmediatamente anterior a la disposición por



parte del consumidor del producto final tiene numerosas ventajas que vamos a comentar.

El IVA. Al igual que los demás impuestos sobre -- las ventas interiores, pretende incidir sobre el consumo de bienes y servicios. En este caso el -- objetivo de la imposición indirecta, que no es ir contra los márgenes de beneficio de los empresarios y profesionales, se consigue plenamente ya -- que el consumidor recibe la carga tributaria de -- forma efectiva al comprar el bien o el servicio. Se utiliza el gasto como índice de la capacidad -- de pago.

La preferencia. Si se admite el principio de que la imposición indirecta debe, y se espera que, se transmite a los precios, el impuesto en fase minorista tiene la ventaja fundamental de que va dirigido -- directamente a conseguir lo que pretende, mientras que los impuestos alternativos lo hacen de -- forma indirecta, quebrando el principio básico de la Hacienda Pública que dice que el mecanismo impuesto-subsidación debe dirigirse directamente sobre el objetivo; por ejemplo, si se quiere reducir el consumo de café no es lo más adecuado gravar el azúcar y la leche, sino gravar directamente el café. Esta política evita costes en térmi--



nos de la asignación de recursos y bienestar.

En la fase minorista, este figura impositiva no constituye un impuesto sobre el gasto --- personal, ya que el gravamen sobre las ventas no recae sobre el conjunto de gasto efectuados por --- una persona en un período de tiempo determinado, sino sobre las ventas minoristas con traslación --- de la carga tributaria al comprador.

Además, por su propia estructura, evita --- los problemas de la imposición en cascada y elimina los incentivos a la integración vertical de la producción. Es decir, respecto al IGTE es un --- impuesto que no distorsiona la asignación óptima de mercado de los recursos y por lo tanto no interfiere en la especialización relativa de las --- empresas, eliminando la necesidad de que una misma empresa tenga motivos para internalizar la --- producción de bienes intermedios.

Es un impuesto que tiene la propiedad de ser uniforme, en la medida en que esta propiedad sea deseable. Es deseable tal propiedad y el impuesto en fase minorista la posee, en cuanto que



implica una traslación impositiva completa en todos los casos, por una parte y en cuanto que el impuesto no afecta a los precios de los factores de producción. Un impuesto de producto (impuesto en fase fabricante o mayorista) no goza de esta propiedad.

La falta de uniformidad, es un aspecto -- diferente; puede ser deseable por razones de política económica. Es decir, el impuesto es potencialmente uniforme pero respecto, por ejemplo, a los tipos impositivos no lo es, porque se desea gravar más unos bienes (de lujo) y menos otros -- (de primera necesidad) habiendo un tipo general -- para los bienes ordinarios. Estos tipos podrían ser por ejemplo 11, 2 y 4 respectivamente.

Este impuesto no tiene la característica negativa del efecto piramidación que tiene el impuesto de producto. Es decir, en este caso el --- precio que se carga al consumidor no tiende a aumentar en cuantía superior a la que representa el valor del impuesto, por cuanto al gravar las ventas en la última fase del proceso de producción o



comercialización, no hay posibilidad de que fabricantes y mayoristas sucesivos apliquen su margen comercial sobre el precio de compra del bien con el impuesto incluido.

Al ser mayor la base en el impuesto en fase minorista, los tipos de gravamen no necesitan ser tan altos como en el caso de impuesto de producto, para una recaudación dada. Permite además aplicar el impuesto sobre los verdaderos precios de venta al consumidor final, con lo que se evitan estimaciones y aproximaciones.

Por último, en cuanto al trato fiscal de los bienes importados y exportados, el impuesto permite una total transparencia, neutralidad y equidad. Respecto a los bienes exportados, al destinarse éstos al consumo interno no están gravados. Evitando por lo tanto el cálculo de desgravaciones fiscales a la exportación o devoluciones. Respecto a los bienes importados, pueden someterse al impuesto de los tipos a que están sometidos los bienes producidos en Canarias y destinados al consumo interno.

Los inconvenientes de este impuesto pueden estar relacionados con la gestión y administración



tración. Desde luego este aspecto tiene mucho que ver con las estructuras de comercialización.

Cuanto más avanzada sea la estructura de comercialización menos problemas resultarán:

a) del elevado número de sujetos pasivos, vendedores minoristas de los --- bienes y servicios y

b) de la adecuada contabilidad - que cualquier empresa grande o pequeña -- debe llevar y que los impuestos sobre las ventas requieren.

El argumento inflacionista en contra de - este impuesto no se tiene en pie por las mismas - razones que se dirán más adelante al analizar el IVA. En cuanto al impacto sobre el IPC, todo depende del mantenimiento de la presión fiscal y de la modificación en los precios relativos de los - bienes que la instauración de este impuesto lleva a cabo.

Finalmente respecto a la posibilidad le--



gal de su implantación en Canarias cuestionada -- por algunos en base al principio de franquicias - sobre la importación y el consumo establecido por el artículo 45-1 del Estatuto de Autonomía de Canarias (aprobado por Ley Orgánica 10/1982 de 10 - de agosto), que dice: "Canarias goza de un régi-- men económico-fiscal especial basado en la liber-- tad comercial de importación y exportación y en - franquicias aduaneras y fiscales sobre el consu-- mo", ha de considerarse viable en base a tanto -- razones técnicas como a las estrictamente jurídi-- cas. Las primeras por cuanto se ha dicho de la -- traslación de todo impuesto al consumidor final, las segundas por cuanto pese a la misma limita--- ción ha sido posible, sin embargo, el estableci-- miento de las tarifas general y esecial del arbi-- trio insular y el propio arbitrio de lujo que, en definitiva, gravan al consumo.

3.2.4. El impuesto sobre el valor añadido

A. Fundamento y rasgos



Las razones para considerar a este im---
puesto, que se caracteriza por su generalidad, --
neutralidad y transparencia, son las siguientes:

1ª) No es posible su considera---
ción como una alternativa para la simpli-
ficación de la imposición indirecta cana-
ria. De hecho bajo distintos nombres ---
existen otras propuestas apoyadas por di-
ferentes sectores e instituciones que son
en realidad un IVA.

2ª) Es incorrecta, la suposición
de que es un impuesto más inflacionista -
que cualquiera de las otras alternativas.
Todos los impuestos sobre el volumen de -
ventas, como el IVA o el impuesto de pro-
ducto o el impuesto sobre minoristas, in-
ciden sobre el consumo de bienes y servi-
cios; la carga efectiva del impuesto es -
trasladada al consumidor, siendo el em---
presario-vendedor el que anticipe el im-
puesto. Si esto no fuera así o se contro-
lara administrativamente la traslación --
impositiva al consumidor, el impuesto re-
caería de hecho sobre los beneficios del



vendedor.

La incidencia de este impuesto - sobre el consumidor es siempre la misma - cualquiera que sea la capacidad, de intermediación y producción.

3ª) La implantación en Canarias de esta figura impositiva acercaría las - Islas a la Comunidad y facilitaría la integración en la PAC, paso previo para la formación de una OCM, lo cual, como se ha expuesto en otra parte de este informe -- constituye un objetivo irrenunciable e -- imprescindible para la supervivencia del sector.

4ª) Resolvería el problema de la doble imposición sobre el sector e igualaría en forma simple y automática la imposición soportada por el plátano con la soportada por otras frutas peninsulares - de consumo alternativo.



El IVA entró en vigor en la Península y -
Baleares el pasado 1º de enero, evita la imposi-
ción en cascada del IGTE ya que los sujetos pasi-
vos pueden deducir, de las cuotas devengadas por
las operaciones que realizan, las cuotas soporta-
das en la adquisición de los inputs primarios e -
intermedios utilizados en su actividad, habiendo
de ingresarse o recibir, en su caso, la diferen-
cia.

El IVA es un impuesto multifásico que ---
afecta también por su generalidad a la fase mino-
rista, cosa que no sucede con el IGTE. Se carac-
teriza también por su generalidad incorporando de
forma indiscriminada la actividad del sector pri-
mario en el hecho imponible. Supone también un --
incremento considerable del número de contribu---
yentes minoristas, profesionales y agricultores y
la necesidad de que lleven una contabilidad aun--
que sea rudimentaria de sus actividades. Las po-
sibilidades de defraudación se ven reducidas de -
manera notable al existir una especie de control
inter-sujetos pasivos que imposibilitada la ocul-
tación fiscal de una o varias fases, siendo neces-
ario un acuerdo global de toda la cadena del ---
producto para que sea efectiva la defraudación.



Como resultado de la aplicación del IVA se mejora también la información para la gestión del resto de los impuestos.

El IVA, por otra parte contribuye a la mejor asignación de los recursos productivos y a una mayor especialización sectorial respecto de un impuesto tipo IGTE. Constituye en realidad un subsidio a la inversión respecto a la situación actual al abaratar la utilización de bienes de equipo ya que actualmente éstos se ven gravados no sólo en el momento de su adquisición sino también al gravar los productos que con su utilización generan por el proceso productivo, lo cual es de especial significación para el sector que nos ocupa.

El sistema global de la imposición indirecta se simplifica con la instauración del IVA subsistiendo el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, los Impuestos Especiales y los Derechos de Arancel Aduanero.

El hecho imponible del impuesto del valor



añadido (Ley 30/1.985) lo constituyen las entregas de bienes (transmisión del poder de disposición) y prestaciones de servicios realizadas como operaciones relacionadas con una actividad empresarial o profesional y las importaciones de bienes (con independencia de la condición empresarial o no del sujeto que las realiza).

La Ley 30/1.985 establece que el ámbito del impuesto no se extienda a Canarias, lo que hace imprescindible articular los mecanismos característico de los ajustes ficales en frontera para las transacciones que se realicen entre el territorio peninsular español y Baleares con Canarias. Obviamente este ajuste desaparecería si el IVA fuese de aplicación en Canarias.

Caso contrario, las importaciones peninsulares de Canarias pasan a ser caracterizadas como "importaciones de un país tercero, y por lo tanto están sometidas al IVA. La base imponible está constituida por el Valor en Aduana más los tributos satisfechos con ocasión de la importación y los gastos que se produzcan hasta el pri-



mer lugar de destino en el interior del país. Se trata así de objetivizar en lo posible la base -- imponible pero en la práctica resulta discriminatorio para máxime cuando tratándose de ventas de plátanos canarios a la Península de entregas en consignación el precio de cesión considerado en la base imponible no coincide necesariamente con el de venta efectiva, lo que unido al hecho de -- tratarse de una mercancía perecedera, desvirtúa -- las liquidaciones que han de efectuarse a cuanta, o prestando garantías que, en definitiva, encarecen el producto y lo hacen menos competitivo (ver anexo).

Obviamente la argumentación que el sector debe aportar a la defensa de la aplicación del -- IVA en Canarias no puede estar basada en la de-- fensa exclusiva de sus intereses, sino que habrá de aportar también un análisis objetivo que justifique la adopción de esta medida a nivel regional bajo los aspectos de suficiencia, no infla-- cionaria y no discriminatoria. Por ello nos ex-- tendemos a continuación sobre estos aspectos ge-- nerales.



B. Otras características

B.1. Suficiencia recaudatoria

Como es sabido, no incrementar la presión fiscal es un principio inspirado de la reforma de la imposición indirecta canaria. Esto quiere decir que, de momento, se calculan los tipos impositivos en base al doble criterio de recaudar la misma cantidad de dinero, unos 1.690 miles de millones a nivel estatal y segundo de discriminar por bienes por razones de política económica. El tipo del 33 %, para bienes de lujo, un tipo ordinario del 12 % y un tipo reducido para bienes de primera necesidad del 6 %, descartándose el tipo 0 %.

En Canarias la cifra que habrá de mantenerse como recaudación sería por IGTE (7.300 millones) y por arbitrio de Lujo (8.000), es decir, alrededor de 15.000 millones de pesetas. Si se añade a esto el arbitrio de entrada tarifa general (9.300) especie de impuesto general no discri-



minatorio), la recaudación total que habría de -- conseguir el IVA en Canarias sería de cerca de -- 25.000 millones de pesetas. En 1.981 el Valor --- Añadido Bruto (VAB) canario fue de 557.000 millo- nes de pesetas suponiendo un crecimiento acumula- tivo anual del 2 % de este VAB, en 1.984 esa ci- fra estaría en 600.000 millones. Por lo tanto, en una primera aproximación, un tipo impositivo del medio ordinario del 4 % recaudaría el montante -- objetivo. Los bienes caracterizados conforme al - arbitrio de lujo actual podrían gravarse con un - tipo del 12 % y los de primera necesidad con un 2 por ciento.

B.2. No inflacionista

Al hablar del impacto inflacionista que - supondría un impuesto de este tipo, hay que dis- tinguir con claridad entre lo que es inflación (incremento continuado y creciente de los pre---- cios), de lo que son subidas discretas en el ín- dice de precios al consumo. Lo primero que hay -- que tener en cuenta es que el IVA, como el resto



de las modalidades de impuesto sobre las ventas, es un tributo establecido sobre el consumo, la -- repercusión obligatoria de las cuotas íntegras -- traslada la carga impositiva a las fases poste--- riores del proceso de producción o distribución - de bienes y servicios hasta alcanzar al consumi-- dor final.

El aumento estimado en el IPC nacional -- derivado de la instauración del IVA en el terri-- torio peninsular español es de dos puntos. Este - resultado corresponde a un cálculo matemático en que se utilizan los nuevos tipos del IVA y se --- mantiene el principio de mismo volumen de recau-- dación. Este incremento descrito en los precios pasará a ser inflación o no en base a la política macroeconómica que le acompale, y no en función - de controles de precios o medidas intervencionis-- tas. La tasa de inflación tiene que ver fundamen-- talmente con la tasa de expansión monetaria: si ésta permanece en su senda objetivo, el IVA no -- desatará subidas generalizadas de precios, ni en España ni, en su caso, en Canarias. Ahora bien, - una política monetaria firme y relativamente res-- trictiva puede determinar que, ante la tonía con-- sumidora que implica, sea difícil trasladar el



impuesto al consumidor. Por ello se hace necesario arbitrar medidas no monetarias que estimulen el consumo real, por ejemplo, reducciones fiscales selectivas.

También sería conveniente influir sobre las expectativas de los agentes, no sólo asegurándoles que la tasa objetivo de expansión monetaria no se va a variar, sino explicándoles que al no verse aumentada la presión fiscal en realidad el IVA viene a sustituir a impuestos actuales y no supone que haya que pagar más impuestos; además que el impuesto no lo paga ni el productor, ni el mayorista, ni el minorista, sino que es un impuesto sobre el consumidor, por lo que, en principio, no debe afectar a los costes, aunque sean ellos quien de hecho tienen que entregar a Hacienda lo recaudado.

No deja de ser cierto, sin embargo, que ciertos sectores pueden haber visto elevados sus precios relativos como consecuencia del IVA, y en el marco de una política monetaria dura, serle difícil trasladar el impuesto al consumidor, repercutiendo el IVA sobre su margen de beneficios.



Estos casos puntuales, pueden ser tratados con --
medidas concretas, pero lo que no se debe hacer --
es desestabilizar a la economía expandiendo la --
masa monetaria más allá de lo que indica la ra---
cionamidad macroeconómica.

En el cuadro X se comprueba que la tasa
de inflación en Canarias y en España es ensible--
mente igual a lo largo de una muestra de 25 años.
Esto quiere decir:

1º Que el REF actual no ha con--
seguido que Canarias mantenga variación -
de precios que sea inferior a la nacio---
nal.

2º Que por encima de las difi---
rencias en los precios relativos de algu-
nos productos, no podía haber sido de ---
otra manera al ser la autoridad monetaria
en Canarias el Bando de España, ser la --
peseta la moneda de curso legal y en fin,
estar su economía integrada en la españo-
la. La posibilidad de poder llevar a cabo
importaciones puntuales más baratas de --



determinados productos no es algo que vaya a tener impacto sobre la inflación definida ésta como la dinámica de variación de precios.

3º Que cualquier impuesto indirecto debe valorarse en función de sus -- cualidades técnicas y de su capacidad para articular las medidas de política económica sectoriales que promuevan el desarrollo de la región, y no, pues es una -- falacia en función de su pretendido mayor o menor impacto sobre la inflación. Y --- desde luego lo que no se puede hacer es comparar el impacto inflacionista de un IVA con unos tipos 6, 12 y 33 con otro -- impuesto indirecto con unos tipos 2, 4 y 11 sea éste otro IVA o un impuesto de --- producto si la base imponible es más o -- menos la misma. Lógicamente tipos más altos supondrían mayor presión fiscal o incrementos mayores en el IPC.



B.3. No discriminatorio

Por su propia naturaleza y estructura lo es entre la producción y la distribución, como se ha indicado anteriormente, pero también entre --- sectores y en particular por lo que afecta al --- sector platanero entre la producción canaria y la del resto del territorio nacional, sin estalbecer artificiales barreras fiscales de difícil o casi imposible ajuste.



3.3. CONCLUSIONES

De cuanto se ha expuesto en este apartado 3.3. se deduce lo siguiente respecto a la imposición indirecta en Canarias en el marco de la CEE y ante la próxima reforma de su peculiar Régimen Económico y Fiscal:

- 1.- El ajuste fiscal en frontera a la importación de plátanos canarios en Península no es una exigencia comunitaria, ni está justificado por razones de equidad; más bien es un problema de técnica jurídica y fiscal.
- 2.- La no sujeción/exención de la importación de plátanos en Península no ha sido si---quiera considerada; pero no hay nada que lo impida.
- 3.- El impuesto sobre el valor añadido es ---técnica y económicamente el que mejor se ajusta a la realidad canaria.
- 4.- Dicho impuesto presenta la ventaja para -



el sector platanero de hacer innecesario el ajuste fiscal a la entrada de la fruta en Península y supone un menor coste im--portante respecto tanto a la situación --actual como a las que se presentarán ---- cuando se reforme la imposición indirecta en Canarias.

- 5.- La adopción de esta figura impositiva --- (IVA) no implica necesariamente la modi--ficación del "status" actual de Canarias dentro de la CEE, pero es congruente con la posible y deseable integración en la - Unión Aduanera y en la PAC, expuestas en el punto 2.A de las conclusiones de la 1ª parte.
- 6.- La no implantación del IVA es discrimina--toria frente a la producción de fruto pe--ninsular.
- 7.- En caso de adoptarse otra figura fiscal - distinta del IVA para Canarias, sería ne--cesario prever -en el articulado del nue--vo REF y de su desarrollo reglamentario--



los mecanismos de devolución o desgravación fiscal a la exportación a Península para evitar la doble imposición.

- 8.- Aunque por razones distintas, los intereses del sector hortícola, son coincidentes con los del platanero.



3.4.- ANEJO A LA SECCION 3 DEL ESTUDIO

NOTA SOBRE LAS LIQUIDACIONES DEL IVA EN LA IMPOR-
TACION DE PLATANOS A LA PENINSULA

I. La aplicación del IVA y consiguiente liquida--
ción (a cuenta y definitiva) por las Administra--
ciones de Aduanas peninsulares se viene utilizando
desde el 1º de enero del corriente año atendiendo
a distintos criterios que crean incertidumbre ---
tanto en el sector productor como en los diferen--
tes escalones comercializadores con manifiesto --
perjuicio tanto para estos agentes económicos co--
mo para el consumidor final. La consecuencia in--
mediata de no regularizarse esta situación, puede
ser un incremento importante en los precios. Así
se puso de manifiesto ante la Dirección General -
de Aduanas y ante la Comisión Nacional del Comer--
cio del Plátano, lo que justifica la presentación
de esta nota.

II. La entrada en vigor de la Ley 30/1985 del IVA



y de su recomendación justifica la sujeción de la importación de plátanos canarios al impuesto. No obstante ello no permite olvidar la especificidad de estas importaciones que pasan a ser tales (antes eran simples envíos) como consecuencia del -- Tratado de Adhesión de España a las Comunidades -- Europeas pero que histórica, legalmente y "de --- facto" gozan de un Régimen Especial.

Sin pretensiones de argumentar legalmente y a reserva de las acciones que en su día puedan suscitar, o más simplemente solicitar de la Administración, se recuerda que el Artículo 9º de la vigente Lye 30/72 del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (que no ha sido derogado) una protección específica para el plátano canario, tanto en su fase de producción como en la de comercialización. Además, se trata de unas importaciones "sui generis" cuyas cantidades se regulan por un Organismo de derecho público (CREP) que son supervi-- sadas por una Comisión Nacional constituida en el seno del Ministerio de Economía y Hacienda (Comisión Nacional del Comercio del Plátano) y son --- transportadas a destino por buques de bandera nacional. Este último condicionante justificaría -- una razonable duda sobre el método seguido para determinar el "valor en Aduanas" de las mercan---



cías, que, por imperativo de su propio régimen, - han de ser transportadas a costes superiores a -- los internacionales de libre competencia.

III. Por cuanto antecede se solicita de la Administración el establecimiento de un régimen uniforme aplicable por todas las Aduanas en base a los siguientes principios:

III.1) LIQUIDACIONES PROVISIONALES

a) Al despacho de la mercancía - las Administraciones de Aduanas girarán - una liquidación provisional en base a un precio unitario medio de valor en Puerto en el año anterior propuesto por la CREP. Para el presente año 1.986 dicho precio - será el de Pts./kilo.

b) El monto de dicha liquidación será garantizado por los importadores peninsulares o por sus agentes representantes.



c) La constitución de fianza o garantía no supondrá una prescripción de aceptación por parte de los importadores de las liquidaciones definitivas que puedan resultar en su ia.

III.2) LIQUIDACIONES DEFINITIVAS

a) Dentro de las cinco semanas siguientes al despacho el importador presentará una liquidación en la que hará -- constar las cantidades realmente vendidas y los precios aplicados teniendo en cuenta que las averías y reclasificaciones -- que se produzcan se regularán en base a -- los precios realmente percibidos.

b) Para el cálculo de la base -- imponible y teniendo en cuenta la compensación al hecho insular preconizado por -- la Constitución y las leyes especiales de aplicación en Canarias no se computará el coste del transporte interior de la Pe---nínsula ni marítimo hasta Puerto peninsu-



lar así como sus gastos accesorios. También se deducirán los impuestos indirectos locales percibidos en Canarias con arreglo a la Ley 30/72 y Real Decreto-Ley de 30 de diciembre de 1.985 por el que se regula la imposición indirecta en Canarias, Ceuta y Melilla.

Todo ello con implantación de las subvenciones al transporte y devolución a la importación desde Canarias a que hubiere lugar.

IV. A efectos meramente indicativos se hace notar que el sistema seguido hasta la fecha podría representar un coste anual de millones de pesetas, del cual millones de pesetas serían gastos financieros derivados de la petición de avales y garantías. Estas cantidades lógicamente habrían de trasladarse a los precios.



4.- EL PROBLEMA DEL TRANSPORTE

4.1. GENERALIDADES

El origen legal de la actual subvención - al transporte marítimo de plátanos desde las Islas Canarias a la Península y Baleares, se encuentra en el R.D. 2945/82 de 4 de junio. El artículo uno del citado R.D. establece, entendemos, la finalidad de la propia Disposición al decirse que "se establece un régimen de compensaciones al transporte ... entre las Islas Canarias y la Península, entre aquellas y países extranjeros o -- entre las distintas islas que integran el archipiélago". Lo que se hace en dicho precepto no es más que atender en particular a las circunstancias del hecho insular tal como se recoge en el artículo 138.1 de la Constitución al señalarse que el Estado garantizará la realización efectiva del -- principio de solidaridad consagrado en el artículo 2. Han sido las limitaciones estructurales im-



puestas por el hecho insular las que han justificado éste y otros preceptos tendentes a dotar de un trato peculiar a determinados sectores de la economía insular.

En el artículo segundo de la Disposición que comentamos se establece que el transporte -- marítimo de productos originarios de las Islas -- Canarias... gozará de una compensación del 50 % sobre el flete de dichas mercancías siempre que -- se destinen a su consumo en la Península o Baleares. De entre las lecturas que podría hacerse de tal precepto, considerado aisladamente, podríamos concluir que el plátano de Canarias, como producto originario de las Islas, en su transporte a la Península para ser allí consumido, gozaría de una subvención del 50 %. Sin embargo ello no es así -- pues en el artículo cuarto del R.D. citado se excluye expresamente a todos los productos agrícolas originarios de Canarias del ámbito de aplicación del artículo segundo antes aludido. En efecto, el artículo cuarto limita la subvención al -- 33 % del flete marítimo. En consecuencia, puede -- interpretarse que hay una primera discriminación en tal precepto contra los productos agrícolas --



originarios de Canarias, no siendo en tal sentido el plátano excepción alguna, frente a todos los demás productos originarios de Canarias que no sean de naturaleza agraria. Sin embargo, en este contexto encontramos una segunda discriminación contra el plátano, como producto agrícola y originario, frente no sólo a los restantes productos originarios no agrícolas sino asimismo frente a las otras exportaciones agrarias. En efecto, el plátano no sólo no disfruta, en sus exportaciones a la Península y Baleares, de la subvención del 50 % a la que se alude en el artículo segundo sino que tampoco goza de la del 33 % genérica para los productos agrícolas. Ello se observa con claridad al contemplar la letra del artículo séptimo del R.D. que contemplamos que, en lo que respecta al plátano, establece una derogación de los artículos segundo y cuarto al decir que la compensación al transporte de tal fruta será de 0,5 % del flete marítimo.

El R.D. 2945/82, con vigencia inicial de un año, ha sido regularmente modificado año a año sin que, en lo que al plátano se refiere, se haya operado modificación alguna. En tal sentido, la -



última Disposición es el R.D. 2322/85 de 4 de diciembre que obviamos comentar por pronunciarse en los mismos términos que el R.D. del 82.

Todo lo anteriormente expuesto nos lleva a considerar difícilmente aceptable el hablar de una compensación real al transporte de plátanos - desde Canarias a la Península y Baleares toda vez que, por una parte, dicha compensación es doblemente discriminatoria contra este producto (artículos segundo, cuarto y séptimo del R.D. 2945/82) y, por otra, es solamente de un 0,5 % del flete.



4.2. LA INCIDENCIA DEL FLETE

Los fletes del transporte marítimo de --- plátanos entre Canarias y Península/Baleares, son regularmente establecidos, para determinados pe--- ríodos de tiempo, mediante contratos celebrados - entre la CREP, por una parte, y las distintas em--- presas transportistas, por otra. Una vez fijados, los fletes son susceptibles de ser modificados de acuerdo a las clausulas de revisión de los dis--- tintos contratos (variaciones en el coste del --- factor trabajo, en el coste de la energía,...). - No obstante, hemos de hacer la salvedad de la --- adopción, como hipótesis de trabajo, de la cons--- tancia del flete en términos nominales para un -- período de tiempo dado.

Con el fin de determinar la incidencia -- relativa media del flete sobre el precio en puer--- to peninsular de los plátanos, haremos una serie de hipótesis de partida que, aún restrictivas, no han de restar significado a los resultados a los



que lleguemos. Antes de presentar tales hipótesis, señalar que los costes que por distintos conceptos aquí se manejan son costes representativos de los que, en términos exactos, prevalecen en la realidad. En todo caso han sido estimados conforme a los datos de la CREP.



4.3. HIPOTESIS DE TRABAJO

- 1.- Se considera que el coste de producción - en finca (pts/Tm) es de 25.000 pts/Tm en Tenerife y de 30.000 pts/Tm en Las Palmas. La diferencia del 16,6 % de coste en favor de Tenerife viene motivada fundamentalmente por causas estructurales entre las que destaca el diferente coste del agua (cuadros 10 y 11).

- 2.- El coste implícito de situar una Tonelada de plátanos desde la finca hasta el muelle sobre camión es el mismo en ambas provincias (16.500 pts/Tm), (cuadros 10 y 11).

- 3.- Los gastos en origen (véase el cuadro nº 1) varían no sólo de una a otra provincia sino que adicionalmente difieren según la unidad de carga empleada. Así, para el caso de Tenerife se obtiene que el coste por tal concepto es menor que en el caso



de Las Palmas, cualquiera que sea la unidad de carga empleada. En efecto, la utilización de paletas comporta en Tenerife un coste de 3.901 pts/Tm; el uso de jaulas, 2.957 pts/Tm y, por último, la utilización del contenedor supone un coste de 2.213 pts/Tm. Ello contrasta con los costes en el caso de Las Palmas que suponen 4.236 pts/Tm (paletas); 3.428 pts/Tm (jaulas) y 2.363 pts/Tm (contenedores). Estos costes incluyen conceptos como la recepción, carga, estiba, ITE, bonificaciones y, en su caso, G-3 y guardería.

- 4.- El coste por uso de un tipo u otro de --- unidad de carga es el mismo en Tenerife y Las Palmas, siendo de 300 pts/Tm (paletas) y de 660 pts/Tm (jaulas y contenedores) - (ver cuadros 10 y 11).

- 5.- El coste del flete se establece para los puertos peninsulares más representativos (véase el cuadro nº 2) siendo el mismo --



para origen Tenerife y Las Palmas. La ---
subvención a la que se hace mención en el
cuadro citado es la del 0,5 % establecida
en el R.D. de 1982.

- 6.- Los gastos en destino se establecen (ver
cuadro nº 3) para los puertos península--
res antes citados teniendo en cuenta su -
variación en función de la unidad de car-
ga empleada.



4.4. LA SUBVENCION BAJO DISTINTOS SUPUESTOS

A la luz de los resultados a los que se llega en el cuadro nº 8, podemos observar cómo la incidencia de la subvención al transporte para -- los distintos años del período considerado (1982-86) ha sido escasa. En efecto, el impacto en términos de abaratamiento de costes es prácticamente nulo al cifrarse, como promedio en el período --- considerado, en torno a 0,045 pts Kg, o lo que es lo mismo, 45 pts/Tm. Ello da una idea, al margen de las consideraciones sobre las elasticidades a las que se alude en otra parte del presente estudio, del casi inexistente estímulo que la subvención del 0,5 % puede tener desde el lado de la -- demanda. Si dichos resultados (cuadro nº 8) los -- ponemos en relación con los del cuadro nº 9, se observa con claridad cómo, desde la óptica del -- propio sector, el ahorro que ha supuesto dicha -- subvención gira en torno a los 17.000.000 pts, en promedio, durante los últimos cinco años.

Como hipótesis alternativas, el propio --



cuadro nº 8 señala seis supuestos distintos cada uno de los cuales comporta un nivel de subvención diferenciado. Así, doblando el actual nivel de -- subvención obtendríamos igualmente escasos resultados tanto desde el punto de vista de las elas-- ticidades demanda-precio como desde la óptica del ahorro del sector. En efecto, con una subvención del 1 % del coste del flete se lograría una re--- ducción promedio en los costes unitarios de aproximadamente 0,073 pts/Kg, o lo que es lo mismo, - unas 73 pts/Tm. Por razones obvias tal subvención difícilmente puede contribuir a incrementar el -- atractivo del plátano frente a otros productos -- sustitutivos en el mercado, al menos desde el -- punto de vista de la competitividad vía precios. En cuanto al ahorro que tal compensación supon--- dría para el sector puede verse en el cuadro nº 9 que, para los últimos cinco años, habría oscila-- do, en promedio, en torno a los 34 millones de -- pts.

Con una subvención del 10 % (cuadro nº 8) el abaratamiento obtenible, siempre refiriéndonos al promedio de los últimos cinco años, estaría --



alrededor de 1 pta/Kg lo cual tampoco es satisfactorio desde el punto de vista de la competitividad vía precios. Sí supondría, en cambio, una mejora notable en lo que se refiere al ahorro que tal subvención supondría para el sector, sobre todo si la comparamos con la actual compensación. Del cuadro nº 9 puede desprenderse que dicho ahorro giraría, en promedio para el período 1982-86, en torno a los 344 millones pts/año. Ello supondría un acicate considerable para el sector, sobre todo si, mediante la gestión de la Comisión Reguladora, dicho ahorro se canalizara hacia inversiones tendentes a modernizar las explotaciones actuales con el fin de lograr economías de escala que permitieran obtener rebajas de costes.

Contrastando los cuadros Nos. 8 y 9, y siguiendo el mismo procedimiento que hasta ahora hemos empleado, puede observarse los resultados que, desde el punto de vista de los precios y del ahorro para el sector, se obtienen bajo los distintos supuestos de subvención. A la luz de la legislación vigente, la máxima aspiración del sector estaría en el límite del artículo segundo



del R.D. de 1982, si pudiese ser beneficiario de la subvención del 50 % existente para los productos originarios, pero no agrícolas, canarios. Dicha compensación (véase el cuadro nº 4) supondría un ahorro de unos 1.634 millones de pts. para el año 1986. Es obvio que, año a año, un nivel de ahorro como el señalado permitiría, mediante su adecuada canalización a la inversión, obtener a medio plazo mejoras muy importantes para el sector y además tendría un impacto psicológico considerable al despejar el fantasma de la futura viabilidad de este cultivo en las islas. Sin embargo, desde el punto de vista de la competitividad vía precios, tampoco supondría una solución definitiva toda vez que (véase cuadro nº 8) la rabaja obtenible estaría en torno a las 4 - 5 pts/Kg. En cualquier caso es obvio que bajo este supuesto sí jugarían los argumentos de elasticidades.

Dejando al margen los comentarios sobre los niveles intermedios de subvención (20 % y 40 %) la postura más sensata sería acabar con la actual discriminación del plátano respecto de otras frutas originarias de las islas y dotar su trans-



porte de una subvención del 33 % del flete. Con ello el impacto sobre el precio no sería lo suficientemente alto como para producir desvíos importantes en cuanto al consumo aunque, eso sí, contribuiría a la obtención de un ahorro de unos 1.138 millones de pts/año, como promedio durante los últimos cinco.



4.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A la luz de los resultados a los que hemos llegado (ver cuadros 1 - 11), bajo los supuestos e hipótesis de las que hemos partido, podemos afirmar que el componente del flete tiene en el precio -- del plátano un menor impacto del que en principio puede pensarse. En efecto, aún reconociendo su -- alto coste en términos absolutos (en algunos casos llega a 7.450 pts/Tm), su impacto en términos relativos (un 11,1 % como promedio, considerando los datos relativos a los últimos contratos que -- han sido firmados) no permite hacer justificaciones en torno a la necesidad de aumentar la actual compensación desde un punto de vista basado ex--- clusivamente en la competitividad vía precios. -- Sin embargo es claro que de la actual regulación de las compensaciones al transporte marítimo de -- mercancías entre las Islas Canarias y la Península y Baleares, se desprende una doble discriminación contra el plátano. Lo ideal, en tal sentido, sería acabar con tal discriminación y dotar a los productos agrícolas canarios del mismo trato fa-- vorable que gozan todos los restantes productos



originarios de las Islas y, en tal sentido, subvencionar su transporte en un 50 %. Sin embargo, es difícil pensar que las autoridades accedieran a tal extremo, máxime en el contexto de déficit público elevado en el que actualmente se mueven las finanzas del Estado. No obstante, lo que sí se considera una reivindicación realista es la equiparación del plátano al resto de la producción agrícola canaria y, en tal sentido, lograr que su transporte obtenga una subvención del 33 % del flete.

Todo ello en el buen entendido de que, desde el punto de vista del propio sector, el beneficio que a cambio se obtuviese estaría ligado más a la utilidad del ahorro generado que a argumentos de incrementos en las ventas por caídas del precio.

Otra cosa es el planteamiento que, en términos políticos, habría de hacerse para solicitar una subvención como la que se propone. En efecto, difícilmente podría justificarse una variación en la actual compensación al transporte si todo el argumento estuviese basado en la ob---



tención de un ahorro, aún y cuando pudiera defenderse la utilidad del mismo a través de su correcta canalización hacia inversiones para mejoras del sector. Ello debido fundamentalmente al elevado déficit público hoy existente que hace prácticamente inviable toda apelación sectorial que se haga al Estado a no ser que ésta esté justificada desde una óptica muy concreta. En tal sentido, no podemos olvidar que es siempre más vendible apelar a una subvención que a corto plazo suponga beneficios para todos los agentes económicos (menores precios para los consumidores y mayores ventas para los productores) como ocurriría en el caso de utilizar un argumento de precios, - que apelar al argumento del ahorro (que en principio supondría una mejora para la infraestructura del sector y sólo a medio y largo plazo derivaría en un abaratamiento absoluto de costes y -- por tanto en caídas del precio).

Por último, sólo recordar que, con el objeto de lograr una petición de subvención del --- 33 % que fuese vendible, quizás habría de idearse algún mecanismo que, en términos numéricos, de---



mostrase que la actual subvención sí supone un --
freno, por su escaso impacto, al logro de un ma--
yor nivel de ventas. Ello podría lograrse adop--
tando como "costes de producción en finca" re----
presentativos, no los que figuran en los cuadros
Nos. 10 y 11", y en base a los cuales han sido --
obtenidos todos los resultados aquí manejados, --
sino tomar como referencia los picos en lo que se
refiere a costes de producción en las distintas -
explotaciones.



CUADRO N° 1: Gastos en origen según unidad carga empleada.

En \ Unidad carga	Paletas	Contenedor	Jaula
Tenerife	3.901	2.213	2.957
Las Palmas	4.236	2.363	3.428



CUADRO Nº 2: Fletes en Pts/Tm

desde	hasta	Bilbao	Gijón	Vigo	Sevilla	Málaga	Alicante	Barcelona	Mallorca
Canarias/sin subvención		4.980	7.350	7.194	5.500	5.759	7.450	7.450	7.528
Canarias/Con subvención		4.955,1	7.313,2	7.158	5.472,5	5.730,2	7.412,7	7.412,7	7.490,3



CUADRO Nº 3: Gastos en destino (según unidad de carga) en Pts/Tm.

Unidad carga	En	Bilbao	Gijón	Vigo	Sevilla	Málaga	Alicante	Barcelona	Mallorca
Paleta		5.122	2.560	3.158	3.419	2.742	2.139	-	-
Contenedor		-	-	-	3.119	-	-	2.500	1.890(+)

(+) Unidad de carga empleada = jaula.



CUADRO Nº 4: Incidencia relativa media del flete sobre el coste de situación de una Tm en muelle peninsular (incluidos gastos destino).

desde	(1) Bilbao	(1) Gijón	(1) Vigo	(2) Sevilla	(1) Málaga	(1) Alicante	(2) Barcelona	(3) Mallorca	Media
Tenerife	8,9	13,2	12,8	10,3	10,9	13,4	13,7	10,4	10,1
Las Palmas	8,1	12,0	11,7	9,4	9,6	12,2	12,5	9,5	10,6
Media Canarias	8,5	12,6	12,2	9,8	10,2	12,8	13,1	9,9	11,1

(1) Unidad de carga = paleta.

(2) " " = contenedor.

(3) " " = jaula.



CUADRO Nº 5: Exportaciones a puertos peninsulares y Baleares (en Tm) (+)

En...	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986
a...						
Bilbao	34.115	34.888,3	30.901,4	31.622,2	30.792,4	27.921,9
Gijón	13.988,6	15.165,2	13.607,9	12.540,7	12.531,5	11.978,7
Vigo	54.228,1	60.216	62.454,9	59.357,6	52.584,9	49.859,3
Sevilla	64.070,2	64.029	63.734,6	67.033,2	59.130,9	59.168,9
Málaga	31.366,2	36.399,6	39.428,2	43.861,1	41.049,2	35.803,9
Alicante	113.788,5	112.089,6	105.002,3	104.766,0	94.928,7	90.452,5
Barcelona	85.553,7	78.667,6	73.586,4	73.541,2	68.644,3	69.155,7
Mallorca	7.674,2	7.454,0	7.331,1	7.094,9	7.037,9	7.674,2
Total	405.427,4	409.657,6	396.251,0	399.837,3	366.706,8	362.978,3

(+) Exportación estimada 1.986 = 355.355,7 Tm



CUADRO Nº 6: Tasas de Variación de las exportaciones
a Península y Baleares (+)

	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984	1.985
Tasa de variación	-	+ 1,04 %	- 3,27	+ 0,9	- 8,2	- 1,01

(+) Tasa estimada para 1.985/86 = - 2,10 %



CUADRO Nº 7 : Coste sin subvención promedio en pts. de situación de un Kg. de plátanos en los principales puertos peninsulares y Baleares (+)

(Sin Subvención)

desde	hasta	Bilbao	Gijón	Vigo	Sevilla	Málaga	Alicante	Barcelona	Mallorca	Península promedio
Tenerife		55,8	55,6	56,0	52,9	54,2	55,2	54,3	52,5	-
Las Palmas		61,1	60,9	61,3	57,9	59,5	60,6	59,3	57,3	-
Promedio		58,4	58,2	58,6	55,4	56,8	57,9	56,8	54,9	57,1

(+) Costes referidos al año 1.986 con los datos actualizados sobre los fletes.



CUADRO N° 8: Incidencia absoluta (en pts/Kg) de la suvención al transporte para los distintos años (1.982-86) y para los distintos su-
puestos que se señalan.

Concepto	Años	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986(1)
Precio Puerto Peninsular(2) pts/Kg		74,4	87,8	79,9	91	83,5
Incidencia absoluta del fle- te sobre concepto anterior(2) pts/Kg		8,2	9,7	8,8	10,1	9,2
Exportaciones en Kg		396.251.040	399.837.342	366.706.836	362.978.304	355.353.700(4)
Importe Subvención (0,5%) pts/Kg		0,041	0,048	0,044	0,050	0,046
Importe Subvención (1%) pts/Kg		0,082	0,097	0,088	0,101	0,092
Importe Subvención (10%) pts/Kg		0,82	0,97	0,88	1	0,92
Importe Subvención (20%) pts/Kg		1,64	1,94	1,76	2	1,84
Importe Subvención (33%) pts/Kg		2,70	3,20	2,90	3,33	3,03
Importe Subvención (40%) pts/Kg		3,28	3,88	3,52	4,04	3,68
Importe Subvención (50%) pts/Kg		4,10	4,85	4,4	5,05	4,6

Aclaraciones (notas) al cuadro N° 8

- (1) Estimación realizada en base a los precios ponderados para los principales puertos peninsulares durante las primeras quince semanas del año.
- (2) Precios estimados para los diferentes años en base a ponderaciones realizadas para siete puertos testigo (Alicante, Barcelona, Gijón, Bilbao, Málaga, Vigo, Sevilla).
- (3) Estimación basada en la aplicación a cada año concreto los resultados del cuadro 4 en el que se obtiene una incidencia promedio del 11,1%.
- (4) Estimación realizada (Ver cuadros 5 y 6) en base a la hipótesis de variación relativa interanual del - 2,10% durante el período 1.980-85.



CUADRO Nº 9: Ahorro total que sería obtenible por el sector durante los años que se consideraran bajo las distintas

Concepto	Años					
	1.982	1.983	1.984	1.985	1.986	
Ahorro total con subvención = 0,5%	16.246.292,6	19.392.111	16.835.100	18.330.404	16.346.362	
Ahorro con subvención=1%	32.492.585	38.784.222	32.270.201	36.660.808	32.692.724	
Ahorro con subvención=10%	324.925.852	387.842.221	322.702.015	362.978.304	326.927.244	
Ahorro con subvención=20%	649.851.705	775.684.442	645.404.030	725.956.608	653.854.488	
Ahorro con subvención=33%	1.069.877.808	1.279.479.494	1.063.449.824	1.208.717.752	1.076.727.771	
Ahorro con subvención=40%	1.299.703.410	1.551.368.884	1.290.808.060	1.451.913.216	1.307.708.976	
Ahorro con subvención=50%	1.624.629.260	1.939.211.105	1.613.510.075	1.814.891.520	1.634.636.220	

CUADRO Nº 10: Escardallo de costes de situación en pts/Tm desde Tenerife a los puertos peninsulares más representativos.

Conceptos	Bilbao	Gijón	Vigo	Sevilla	Málaga	Alicante	Barcelona	Mallorca
Coste Producción	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Coste Finca a muelle sobre camión	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500
Gastos en origen	3.901	3.901	3.901	3.901	3.901	3.901	3.901	3.901
Contenedor	2.213	2.213	2.213	2.213	2.213	2.213	2.213	2.213
Unidad de carga	300	300	300	-	300	300	-	-
Contenedor	-	-	-	660	-	-	660	660 (+)
Flete	4.980	7.350	7.194	5.500	5.759	7.450	7.450	5.500
Con Subvención	4.955	7.313	7.158	5.472	5.730	7.412	7.412	5.490
Gastos en destino	5.122	2.560	3.158	-	2.742	2.139	-	-
Contenedor	-	-	-	3.119	-	-	2.500	1.890
Coste Total	55.803	55.611	56.053	52.992	54.202	55.290	54.323	52.507
Con Subvención	55.778	55.574	56.017	52.964	54.173	55.252	54.285	52.497

(+) En jaulas.



CUADRO Nº 11: Escandallo de costes de situación en pts/Tm desde Las Palmas a los puertos peninsulares más representativos.

Conceptos	Bilbao	Gijón	Vigo	Sevilla	Málaga	Alicante	Barcelona	Mallorca
hasta								
Coste Producción	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Coste Finca a muelle sobre camión	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500	16.500
Gastos en origen	4.236	4.236	4.236	-	4.236	4.236	-	-
Contenedor	-	-	-	2.213	-	-	2.213	2.213
Paletas	300	300	300	-	300	300	-	-
Contenedor	-	-	-	660	-	-	660	660
Flete	4.980	7.350	7.194	5.500	5.759	7.450	7.450	5.500
Sin Subvención	4.980	7.350	7.194	5.500	5.759	7.450	7.450	5.500
Con Subvención	4.955	7.313	7.158	5.472	5.730	7.412	7.412	5.490
Gastos en destino	5.122	2.560	3.158	-	2.742	2.139	-	-
Contenedor	-	-	-	3.119	-	-	2.500	1.890
Coste Total Sin Subvención	61.138	60.946	61.388	57.992	59.537	60.625	59.323	57.318
Con Subvención	61.113	60.909	61.352	57.964	59.508	60.587	59.285	57.308



5.- EL MERCADO DEL PLATANO: EL LADO DE LA DEMANDA

En esta parte del estudio se abordan distintos aspectos relacionados con la función de -- demanda del plátano, todo ello desde un punto de vista teórico. El tratamiento de los datos aquí -- utilizados ha sido realizado mediante ordenador, razón por la cual se adjunta un apéndice numérico.

Procederemos del siguiente modo: en primer lugar se determinará la función de demanda -- así como la elasticidad de la demanda. En segundo lugar se argumentará en torno a los determinantes que fundamentalmente influyen en la respuesta de la demanda al precio del plátano. En tercer lugar se estima una función de demanda para el sector. Por último se analiza las ventas de plátanos de -- Canarias en la Península, con especial referencia a las relaciones entre precios y cantidades.



5.1. LA FUNCION DE DEMANDA Y LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

Las funciones de demanda relacionan la -- cantidad consumida de un bien con un conjunto de variables que determinan la cantidad demandada. De entre tales variables, el elemento generalmente más importante es el precio del propio bien. - Este es el caso del plátano. Hay, evidentemente, otras variables, como puede ser el precio de ---- otros bienes (sustitutivos o complementarios del plátano), o la capacidad de gasto del consumidor (renta disponible), que asimismo influyen en la determinación de la demanda. Además, se observan dos efectos derivados de la variación del precio del plátano para el consumidor. El primero sería el llamado "efecto sustitución" referido a la --- disminución que, en condiciones normales, se produce en el consumo de un bien cuando se incrementa su precio relativo respecto al de otros bienes. Existe, además, un "efecto renta" como consecuencia de la variación del precio del plátano. Este



Este consiste en que las alteraciones en su precio hacen que las unidades de consumo vayan variando su renta y por lo tanto cambien su consumo no sólo del bien cuyo precio ha variado sino asimismo de todos los demás. Así, toda caída en el precio del plátano hace que los consumidores vean aumentada su renta y por tanto, aumenten su consumo, no sólo del plátano sino de todos los demás bienes. Sin embargo, al suponer el consumo del plátano un porcentaje escaso dentro del consumo total, no es de esperar que el efecto renta tenga un impacto apreciable en su demanda, al menos en tanto efecto renta exclusivamente considerado.

En cuando al concepto de la elasticidad precio de la demanda, es fácil de comprender y resulta de enorme utilidad para planificar la oferta de plátanos de todo el sector. No debe olvidarse en ningún momento que los ingresos que obtenga el sector van a ser una función directa del precio al que se venda y de la cantidad vendida. En tal sentido podríamos definir, a efectos ilustrativos, la elasticidad demanda precio de un bien como la relación por cociente entre una variación porcentual en la cantidad demandada de



dicho bien respecto a una previ variación por---
centual en el precio del mismo. En tal sentido, -
la elasticidad demanda-precio nos dirá, para el -
caso del plátano, en cuanto variará porcentual---
mente la cantidad consumida (vendida) de plátanos
ante una variación de su precio en determinado --
porcentaje. Dado que los ingresos del productor
se obtienen multiplicando precios por cantidades
vendidas, un conocimiento lo más aporximado posi-
ble del valor absoluto de la elasticidad, nos ---
permitirá hacer los cálculos pertinentes que nos
lleven a maximizar los ingresos.

Por otra parte, se define la elasticidad
renta de la demanda, como la variación proporcio-
nal en la cantidad comprada por el consumidor ---
respecto a (dividida por) la alteración en por---
centaje de la renta. No obstante, el centro de --
análisis de este apartado tiene por objeto el ---
cálculo de la elasticidad precio de la demanda de
plátanos, con el fin de poder alcanzar los obje--
tivos antes aludidos. Si llamamos Ex a dicha ----
elasticidad podremos escribir:



$$\begin{aligned} E_x &= \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta P_x}{x}} = \frac{\frac{\Delta x / \Delta P_x}{x / P_x}}{\frac{P_x / x}{\Delta P_x / \Delta x}} = \\ &= \frac{\Delta x}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{x} \end{aligned}$$

Por otra parte, una curva de demanda es la representación simplificada de un función de demanda que mantiene constantes todas las variables que influyen sobre la cantidad demandada del bien, excepto su propio precio. Así, en un gráfico puede representarse la curva de demanda de plátanos teniendo, por ejemplo, las cantidades en el semieje positivo de abcisas y representando los precios en el semieje positivo de ordenadas. Cuando la curva de demanda tiene pendiente negativa, los cambios en x (Δx) y los cambios en el precio del bien x (ΔP_x) tendrán signos opuestos. En el caso que nos ocupa, el estudio empírico realizado para el plátano pone de manifiesto que, en efecto, las variaciones de precios y cantidades se mueven en sentido opuesto. En definitiva, las relaciones precio/cantidad son inversas. Ahora bien, ¿Cuándo se dice que una elasticidad es alta o baja? Cuando hablamos de una alta elasticidad nos referimos al valor absoluto de dicha cifra. En efecto, una



elasticidad de - 0,95 comparada con una de 0,25 se dice que es mayor que esta segunda ya que en valor absoluto, así lo es: $|0,95| > |0,25|$ Por consiguiente, si la demanda de un bien tiene una elasticidad de - 0,95 % respecto a su precio, se dirá que dicho bien tiene una demanda más elástica que la de otro bien cuya elasticidad demandada sea 0,25 %. Si la demanda de un bien es muy elástica, ante pequeñas variaciones en su precio se producirán grandes variaciones en la cantidad vendida.

En cuanto a los valores que la elasticidad puede adoptar, se sitúan entre más infinito y menos infinito ($E > -\infty$). En particular, cuando la elasticidad es - 1, el incremento del precio en un determinado porcentaje, reducirá la cantidad vendida en dicho porcentaje, o sea, si el precio se incrementa en un 5 %, entonces la cantidad vendida disminuirá en un 5 %. En tal caso, lo que el consumidor se gastaría en la compra de plátanos (o lo que ingresaría el vendedor) no variaría. En efecto, el ingreso del vendedor sería $(x \cdot P_x)$ y, por lo tanto, el cambio porcentual del precio (P_x) compensaría el cambio porcentual,

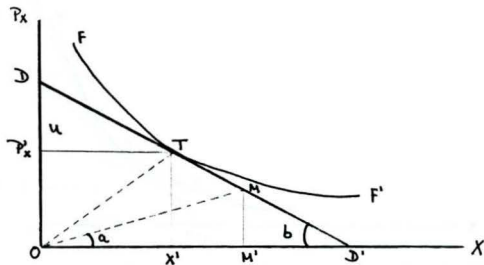


y de signo contrario, de la cantidad (x) con lo que los ingresos ($x \cdot P_x$) seguirían constantes.

En definitiva, las reducciones en el precio del bien x (P_x) incrementarán, dejarán constantes o disminuirán los gastos del consumidor -- ($x P_x$) en función de que la elasticidad de demanda sea respectivamente mayor, igual o menor que la unidad. Si la elasticidad de la demanda de un bien está muy por debajo de la unidad, se dice -- que dicho bien tiene una demanda inelástica o rígida. Si, por el contrario, la elasticidad es superior a la unidad se dirá que la demanda de tal bien es elástica. En el primero de los casos tendremos que grandes variaciones en los precios --- traerán consigo débiles variaciones en las cantidades vendidas en tanto que en el segundo caso de los apuntados (demanda elástica) grandes variaciones de precios generarán igualmente grandes -- variaciones en las cantidades demandadas, y, por tanto, en las ventas y consumidas.

En términos gráficos la elasticidad de la demanda puede medirse a lo largo de una curva de demanda lineal como se muestra en el gráfico N°1.

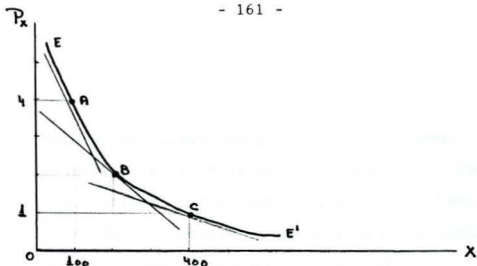




La elasticidad en el punto T a lo largo - de la curva de demanda lineal DD' viene dada nu- méricamente por el ratio de la pendiente positiva de la línea OT' . Dado que OT tiene más pendiente que la curva DD' (la pendiente es mayor en térmi- nos absolutos) tendremos que la elasticidad en T es mayor que la unidad. En el punto medio (M) de la línea DD' la elasticidad es igual a la unidad - ya que OMD' es un triángulo isósceles (los ángu- los a y b son iguales).

Si consideramos ahora curvas de demanda a lo largo de las cuales la elasticidad se mantiene constante e igual a la unidad, estaremos en el caso antes comentado de variaciones en el precio que no implican variación alguna en el gasto. --- Ello podemos verlo en términos gráficos en el --- gráfico n°2:





En efecto, en dicho gráfico, EE' es una curva de demanda con elasticidad constante, es -- decir, $E = -1$. Este es el caso del plátano para el cual se ha observado empíricamente que la ---- elasticidad de su demanda (ventas) respecto a su precio de venta al público es aproximadamente $- 1$. Cada uno de los puntos de la curva EE' (por ejemplo el punto B) es el punto medio de una tangente a la curva EE' en dicho punto. En tal sentido, en cualquiera de los puntos de la curva EE' (A, B, C, ...) el gasto del consumidor (xPx) es el mismo e igual a 400.

En el estudio que se presenta, la curva de demanda tiene una elasticidad constante ya que la función de demanda estimada se formula en términos logarítmicos (de las cantidades y de los precios). La propiedad esencial de la toma de logaritmos en este marco es que los incrementos aritméticos ---



iguales del logaritmo representan incrementos ---
proporcinales iguales de la variable. Por ejemplo,
 $\log x$ vale 1, 2 ó 3 cuando la variable x vale 10,
100 ó 1000 respectivamente. Una curva de demanda
con elasticidad constante implica que

$$E_x = \frac{\Delta x/x}{\Delta P_x/P_x}$$

Por tanto , el cambio proporcional en la
cantidad ($\Delta x/x$) es un múltiplo cosntante del ---
cambio proporcional en el precio ($\Delta P_x/P_x$) a lo -
largo de una curva de demanda. Utilizando la pro-
piedad de que los cambios aritméticos en los lo--
garitimos representan cambios proporcionales en -
la variable, podemos escribir:

$$\Delta(\log x) = e \Delta(\log P_x) \quad (1)$$

donde e es el mencionado multiplicador (constan--
te) que es igual a la elasticidad E_x .

La ecuación (1) es equivalente a:

$$\log x = \log c + e \log P_x$$



donde $\log c$ es una constante. La ecuación (2) en logaritmos implica la relación (1). Tal es la ecuación (2) que se estimará a partir de los datos semanales de cantidades y precios. Dicha ecuación puede escribirse del siguiente modo:

$$\log x = \log (cPx^e) \quad (3)$$

Tomando antilogaritmos obtendremos:

$$x = c Px^e \quad (4)$$

que es la forma de la ecuación de demanda de elasticidad constante. Su constante c y la elasticidad $e = Ex$ son los parámetros que se estimarán en el segundo apartado.

Una formulación más general de la expresión (3) incluiría la renta (y) y los precios de otros bienes (Pz) relacionados con el consumo de plátanos (sustitutivos y/o complementarios). Esta forma más general tendría la siguiente expresión logarítmica:

$$\log x = \log c + e \log Px + d \log y + g \log Pz$$



donde ϵ es, como anteriormente, la elasticidad --
precio E_x , \underline{d} es la elasticidad renta y \underline{g} es la --
elasticidad cruzada:

$$E_{x,z} = \frac{x/x}{P_z/p_z}$$

Si $E_{x,z}$ es positiva, los bienes serán sustitutivos entre sí, es decir, el incremento del precio, por ejemplo, de las naranjas en un determinado porcentaje incrementa el consumo de plátanos en un porcentaje dado (según el valor de esta elasticidad). Los bienes serán complementarios si la ---- elasticidad cruzada es negativa. En tal caso, el aumento, por ejemplo, del precio de un bien hará que disminuya el consumo del otro bien que le es complementario.

El plátano, estrictamente hablando, no tiene un sustitutivo perfecto (por cualidades, -- gusto, apariencia, etc...) como pueda sucederle a la mantequilla con la margarina. Sin embargo, -- queda por determinar cuantitativamente, hasta qué punto otras frutas o productos son sustitutivos



del plátano. En todo caso parece claro que a la luz de los estudios realizados en materia del plátano y su publicidad, es una fruta cuyo consumo a lo largo del año puede verse disminuído por la concurrencia de otras frutas al mercado (las frutas de temporada, en verano), por las frutas de cámara, en menor medida, en invierno y por productos que reporten similares dosis de utilidad (yogures) a lo largo de todo el año. En cuanto a su complementariedad, tampoco puede decirse que sea el plátano un bien cuyo consumo arrastre a consumir otros bienes (como puede suceder con el zapato izquierdo respecto al derecho). Es más, no parece, a la luz del estudio de las elasticidades cruzadas, que la influencia de otros productos comestibles que combinen adecuadamente con el plátano, desde el punto de vista del gusto de los consumidores, sea relevante en la venta de plátanos.

Por último, decir que en el análisis siguiente se hace la hipótesis de constancia de la renta real de los consumidores, supuesto que, por lo demás, se considera realista en el contexto



de una economía con unas tasas de crecimiento ---
económico del 2 - 3 % anual.

5.2. DETERMINANTES DE LA RESPUESTA DE LA DEMANDA AL PRECIO DEL PLATANO

En una consideración global que se ex----
tienda más allá de la mera observación del precio
del plátano, podríamos hacer una distinción entre
todos los elementos que influyen en su demanda. -
Tales elementos incluyen consideraciones relati--
vas a la naturaleza del plátano como bien de con-
sumo, a la existencia de otros bienes que con él
compitan y a las características de las unidades
de consumo.

Veamos algunos de tales aspectos con detenimiento.

- A. La existencia de sustitutivos cercanos: es claro
que, a tenor de lo anteriormente hemos expuesto -
cuando se abordaban las elasticidades, la demanda



de plátanos será más elástica cuanto mayor sea el número de sustitutivos cercanos disponibles. Tal afirmación no deriva más que del denominado efecto sustitución que se produce al variar el precio. Si el plátano tuviese numerosos sustitutivos, la demanda sería más elástica. Ello significa que, incluso pequeñas variaciones en el precio del kilogramo de plátanos, traerían consigo fuertes incrementos de su demanda. Por contra, en la situación aludida, los incrementos en el precio relativo del plátano más allá de su precio de equilibrio de mercado, conllevaría una significativa reducción en la cantidad demandada.

Por el contrario, la ausencia total de sustitutivos implicaría una demanda inelástica de plátanos. En tal caso, pequeñas variaciones en su precio poco afectarían a las cantidades consumidas.

- B. Naturaleza del plátano como bien de consumo: En general, desde un punto de vista económico, puede distinguirse entre bienes de consumo de lujo y bienes básicos. Si se acepta, o se convence al consumidor, de que el plátano, su consumo, es



esencial para la buena alimentación de las personas, dadas, por ejemplo, sus cualidades nutritivas, podrá considerarse como un bien básico. En tal sentido podremos hacer la siguiente proposición: "La demanda de un bien básico, el plátano, es menos elástica que la demanda de un bien de lujo". Un bien de lujo es aquel cuya demanda varía de manera apreciable cuando se altera la renta del consumidor. Por el contrario, un bien básico mantendrá su cuota-parte en la cesta de la compra aun cuando los consumidores vean aumentar su renta. Por último, y dentro de esta clasificación de los bienes atendiendo a las fluctuaciones en su consumo ante cambios en las variables que influyen en el mismo, hay que diferenciar los bienes inferiores como aquellos cuyo consumo va disminuyendo a medida que aumenta la renta de los consumidores.

Pues bien, a la luz de los gráficos representativos de las cantidades consumidas de plátanos, puede decirse que éste es un bien básico. No es un bien inferior pues su consumo no marca una tendencia decreciente y, dado el nivel



de desarrollo alcanzado por la sociedad española, tampoco puede considerarse un bien superior pues ello implicaría un apreciable incremento en su -- consumo en los últimos años.

Si imaginamos una reducción en el precio del plátano, la renta real del consumidor aumentaría, aun cuando lo hiciera en una pequeña proporción. Al ser un bien básico no es probable que su consumo aumente, a pesar del incremento de --- renta. Es obvio que, en base al efecto sustitución, el consumo de plátanos se incrementará pero el efecto renta, derivado de la caída de su precio, no reforzará de manera apreciable su demanda. Sin embargo, y en contraste, si el plátano -- fuese un bien de lujo, una reducción en su precio comportaría un efecto sustitución, que haría consumir mayor cantidad de tal bien, y un efecto --- renta que, en este caso, sí reforzaría al efecto sustitución ya que el incremento de renta derivado de la caída de precios hará aumentar de manera significativa su demanda.

C. Importancia del consumo de plátanos en el presu--
puesto familiar: el razonamiento en este punto --



© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2022

gira en torno a la evidencia empírica que muestra que los bienes cuyo consumo suponen una parte importante del gasto familiar, tienden a tener una alta elasticidad. Supongamos que, al margen de su magnitud, el efecto renta es positivo. En tal supuesto, si el precio del bien disminuye, el incremento de renta, en este caso, significativo, - al ser el bien una parte apreciable del presu- - puesto, hará que la demanda del bien aumente. Dicho efecto se añadirá al efecto sustitución derivado del descenso en el precio. Sin embargo, dado que el actual consumo del bien es alto respecto a otros bienes, el incremento proporcional en su -- consumo no tiene por qué ser tal, a partir de --- elevados niveles de consumo. En relación con el argumento anterior puede decirse que la demanda - de sal es inelástica, no porque su consumo represente un porcentaje muy pequeño del presupuesto familiar sino porque dicho bien es un bien básico y no tiene sustitutivos próximos.

D. Precio del plátano con relación al precio de ----
otras frutas: La fruta cara para el consumidor --



tiende a tener una demanda elástica. Por el contrario, la fruta barata tiende a tener una baja elasticidad de demanda. Si convenimos que el plátano es una fruta más cara, en general, que las naranjas o manzanas, el argumento del párrafo anterior nos dice que aun con incrementos no muy grandes del precio del plátano, cabe esperar una reducción apreciable de su consumo (demanda elástica) mientras que incrementos del precio de las naranjas o manzanas no implican reducciones tan fuertes en su consumo (demanda inelástica de la fruta más barata). Desde un punto de vista microeconómico, el que una fruta sea más cara o barata está relacionado con sus costes de producción. En el estudio empírico realizado a continuación se concluye que la demanda del plátano disminuye cuando su precio aumenta. Ahora bien ¿Cabe decir que la futura demanda de plátanos aumentará a medida que aumente el poder adquisitivo de los españoles? Hay dos fenómenos que hacen que tal fenómeno se produzca: el consumo de plátanos representa más que una pequeña fracción del presupuesto para el consumo de bienes comestibles. Por lo tanto, el efecto renta derivado de un cambio -



en su precio será mínimo en magnitud, incluso --- aunque incrementos en el poder adquisitivo tiendan a reducir el consumo de dicho bien. En segundo lugar, el otro fenómeno hace referencia a la inexistencia de bienes sustitutivos de alta calidad, por lo que no existe otra fruta equivalente al plátano para niveles bajos y para niveles altos de renta.

5.3. ESTIMACION DE UNA FUNCION DE DEMANDA PARA EL SECTOR

Sentada la importancia que tiene conocer el valor de la elasticidad de demanda del plátano, estimemos una función de demanda para el sector. En términos analíticos, la elasticidad puede medirse directamente como el parámetro de una --- ecuación de regresión lineal en logaritmos que -- haga depender la cantidad consumida del precio. - La función de demanda de plátanos en logaritmos - puede representarse por la siguiente ecuación:



$$\log x = \alpha + \beta \log y + \sum_{k=1}^n E_i \log P_i$$

donde β es la elasticidad renta; E_i es la elasticidad precio cruzada de bien i ésimo en la demanda del bien x (plátano).

Para estimar una ecuación de tal tipo es preciso hacer a menudo, algunas simplificaciones debido a que al ser limitado el número de datos, es preciso reducir el número de variables explicativas. Por ejemplo, igualar a cero la mayoría o todas las elasticidades precio cruzadas. Este procedimiento implicaría el supuesto de que los precios de los bienes sustitutivos (naranjas, melones, etc...) no afectarían de forma significativa a la demanda de plátanos. Las elasticidades precio están integradas por un efecto renta y por un efecto sustitución y aun cuando el efecto sustitución fuese igual a cero (bienes no relacionados) el componente constituido por la variación de la renta, derivado de la alteración del precio de cualquier bien, bien podría no existir.

En cuanto a la variable renta (y) puede estimarse el valor de su parámetro (β) mediante



el estudio de los presupuestos familiares o, en general, puede asignársele un valor en función de información a priori. Finalmente, se desprecia la posibilidad de cambios significativos en los gastos de los consumidores en los años recientes.

El tipo de análisis a realizar es parecido al llevado a cabo por el profesor Stone para el caso inglés. Stone analizó conjuntamente las funciones de demanda de un conjunto de bienes comestibles integrados por plátanos, naranjas, queso, mantequilla y margarina.

De dicho estudio nos interesa, más que -- sus resultados, el método de análisis. Por razones obvias, los resultados no son aplicables al caso español en el momento actual y con una estructura de producción y de consumo diferente a la británica. Stone realiza una regresión para explicar la cantidad demandada de cada bien. Incluye como variables explicativas el propio precio del bien, la renta y el precio de un bien --- sustitutivo. Encuentra que la elasticidad de renta es muy cercana a la unidad para los plátanos y -- las naranjas. Ello implica que un incremento en la renta del 10 % incrementará el consumo de plátano



tanos y naranjas aproximadamente en la misma proporción.

La elasticidad precio era del - 0,62 para los plátanos y de - 1,00 para las naranjas. Ello implica que la reducción en el precio de las naranjas en un 5 % aumentaba su consumo en dicha proporción. Si el precio de los plátanos se reducía en un 5 %, la cantidad demandada aumentaba aproximadamente en un 3 %.

Por último, el estudio empírico de STONE reveló que en base a la ecuación de demanda de naranjas, los plátanos son una fruta sustitutiva de las misma ya que el valor de la elasticidad cruzada de la variación de la cantidad demandada de naranjas al variar el precio de los plátanos era significativamente positiva. Por lo tanto, el resultado del análisis nos dice que ante incrementos en el precio de los plátanos, disminuye su cantidad demandada en favor del consumo de naranjas. Sin embargo, observando el resultado obtenido para la ecuación de la demanda de plátanos, la naranja es un bien complementario del plátano. Es decir, cuando el precio de las naranjas sube, la



cantidad consumida de tal producto disminuye en tanto que la de plátanos no aumenta, sino que, -- por contra, tiende a disminuir. Este último resultado no es de fácil explicación desde un punto de vista teórico. En efecto, la ecuación de las naranjas señala que el plátano es un bien sustitutivo de la naranja pero la ecuación del plátano nos dice que la naranja es un bien complementario (es decir, si baja el precio de la naranja aumenta tanto el consumo del plátano como de la naranja). En consecuencia, no puede establecerse con claridad la sustituibilidad o complementariedad de estos dos tipos de fruta.

Pues bien, puesto que el objetivo de ---- nuestro estudio es determinar una función de demanda para el plátano en la que las elasticidades estimadas sean precisas y estén bien definidas, - es necesario determinar tanto la elasticidad renta como las elasticidades precio.

El cálculo de la elasticidad renta no --- suele presentar mayores problemas. En base a una consideración conjunta de las cantidades vendidas



de plátanos y la evolución de la renta, puede --- afirmarse que esta elasticidad no debería ser muy diferente a la unidad. Tal percepción clasificaría al plátano como un bien que no es de lujo y que, sin llegar a tener todas las características de un bien básico, su naturaleza se le aproximaría bastane. En todo caso, los estudios empíricos llevados a cabo ponen de manifiesto que la clasificación de los bienes como básicos, normales o de lujo, depende en gran medida de los datos que sean utilizados aunque raramente va contra el sentido común tal clasificación.

En lo que respecta al cálculo de las ---- elasticidades precio y, en particular, las elasticidades precio cruzadas, se admite que entraña una mayor dosis de complejidad. la mayor parte de la evidencia empírica existente a tal efecto, --- llega a la conclusión de que la elasticidad-precio del propio bien es, en términos absolutos, -- menor que la unidad. Este es también el resultado empírico obtenido en el presente estudio.

En cuanto a la interrelación entre las -- elasticidades renta y precio, no hay claridad en



la teoría económica aunque, en general, los estudios empíricos tienden a señalar que la relación citada es muy débil. Este hecho deriva presumiblemente de la constatación de que los bienes básicos suelen tener un pequeño número de sustitutos en tanto que los bienes de lujo tienen muchos.

La medición de las elasticidades precio cruzadas a partir de los datos suministrados por las series históricas no es tarea fácil. Los estudios del profesor STONE daban resultados contradictorios, como se ha señalado. Por otra parte estudios más complejos que el del propio STONE, como el modelo de Rotterdam, no han conseguido obtener elasticidades precio cruzadas bien determinadas y creíbles. Por ello, resulta una tarea difícil el llegar a una clasificación fiable entre bienes sustitutivos y complementarios en base a los datos empíricos.

En todo caso habría que advertir acerca de algunas limitaciones ligadas a los resultados derivados del análisis realizado en torno a las relaciones entre precios y cantidades y su incidencia en la venta de plátanos canarios a la Península. Tales limitaciones son:



- a) Sería necesario incluir no sólo un bien - sino varios, e incluso un grupo de ellos.
- b) Nos referiremos a todos los consumidores como si fuese un único consumidor.
- c) La función de demanda de plátanos se estima como si los precios fuesen variables exógenas, es decir, determinadas por condicionantes externos al juego de la oferta y demanda. Esta forma de proceder tendría sentido sólo si los precios fueran - determinados exógenamente por los productores y las cantidades de plátanos fuesen ofrecidas de manera elástica (es decir, - sin limitaciones) satisfaciendo cualquier demanda que se origine. Este es, en gran medida, el caso del plátano, por lo que, a los efectos de nuestro análisis, dicho supuesto no debe considerarse como altamente restrictivo.

5.4. LAS VENTAS DE PLATANOS CANARIOS EN LA PENIN-
SULA: RELACIONES PRECIO-CANTIDAD



¿Cómo varían las cantidades vendidas ante alteraciones en el precio del plátano? Se trata de dar una respuesta en base a los argumentos de elasticidades hasta ahora vistos y utilizando los datos a los que hemos llegado mediante el uso de ordenador. Los datos utilizados se han obtenido de las cifras semanales. La serie temporal estudiada hace referencia al período 1.982-85, ambos incluidos. En cuanto a los precios, se han empleado dos series: una de precios de venta al público (PVP) y otra de precios mayorista (PM). En cuanto a cantidades se han utilizado series de kilogramos de plátanos vendidos en la Península. Los precios son medios ponderados de venta en un conjunto de zonas de referencia. La variable dependiente está constituida por la renta. Los valores de tal variable así como de los dos tipos de precios, se representan gráficamente para el período 1.982 a 1.985. Se ofrece asimismo la representación gráfica para los subperíodos 1.982-83 y 1.984-85.

A la vista de la pauta de evolución de las citadas variables, no parece necesaria su transformación previa. No obstante, se analizan también en la modelización las series en logaritmos junto a las series originales. El hecho de



formular la función de respuesta de las cantidades vendidas ante cambios de los precios en forma logarítmica, obedece a la ya comentada conveniencia de interpretar el coeficiente de la variable precios como la elasticidad cantidad-precio. Con ello será más fácil valorar la respuesta precio-cantidad en términos de porcentajes de variación.

La información obtenida del ordenador está integrada por:

- a) Correlogramas de identificación de las series de cantidades, de PVP y de PM ---- (Muestra 1.982-85).
- b) Correlogramas de identificación de las series de cantidades, PVP y PM con diferencia regular (muestra 1.982-85).
- c) Correlogramas de identificación de la serie cantidades con diferencia anual (muestra 1.982-85).
- d) Correlogramas de identificación de las series en logaritmos de las cantidades, -



PVP y PM. Tanto correlogramas en logaritmos con diferencia regular como en logaritmos con diferencia anual (muestra ---- 1.982-85).

e) Estimaciones, con y sin logaritmos, de la función de transferencia de los PVP, por una parte, y de los PM, por otra (muestra 1.982-85).

f) Estimación sin y con logaritmos de la --- función de transferencia de los PVP, por una parte, y de los PM, por otra (muestra 1.983-85).

En los correlogramas de las tres series - originales, se observa claramente una estructura tendencial reflejada en el lento amortiguamiento de las funciones de autocorrelación simple. Una estructura estacional se aprecia claramente para la serie de cantidades. Sin embargo, esa estacionalidad no se mide con un período exacto sino --- aproximado (de 52 semanas), como puede observarse también en el correlograma que tiene la diferencia estacional anual incorporada.



En la serie de PVP también se da una estructura estacional aunque más tenue que para las cantidades. En ambas series de precios se observan ciertas regularidades intraanuales que asocian negativamente las variaciones contemporáneas con las ocurridas con uno y tres trimestres de desfase.

En tal sentido, se observa un descenso en escalones en el entorno de los retardos de trece y treinta y nueve semanas (uno y tres trimestres) del nivel de la función de correlación. Dicho fenómeno quizá se explique a la luz de la información que a priori disponen los empresarios del sector.

Dada la diferente evolución que en cuanto a niveles siguen los precios y cantidades, la función de respuesta se explora sobre series previamente diferenciadas. El abanico de retardo investigado para la relación precio-cantidad, oscila desde cero (contemporaneidad) hasta las cuatro semanas. Más allá de este horizonte, no se han estimado



En términos generales, la respuesta se refleja -- con retardos de dos y tres semanas para las va--- riables de los PVP, siendo los parámetros corres--- pondientes de signo y magnitud razonables.

En cuanto a los PM, además de una estruc--- tura análoga a los PVP, hay una respuesta contem--- poránea y positiva. Este hecho resulta aparente--- mente extraño y su explicación puede buscarse en--- alguna característica de la actividad mayorista, por ejemplo la acumulación de stocks ante inmi--- nentes alzas en los precios.

En cualquier caso, en todas las estima--- ciones calculadas, la contribución de la variable precio para explicar la evolución de las ventas, medida esta contribución por la reducción lograda en la varianza residual de las ventas, es muy --- pequeña, del orden del 5 % . En la serie residual queda, en todo caso, un elemento estacional no -- recogido en los modelos.

¿Cuáles son los resultados cuantitativos de la función de transferencia y qué significan? Nos fijaremos en los parámetros de las estimacio-



nes en logaritmos, dada su interpretación aproximada a las tasas de variación. En los listados de ordenador también se muestran las estimaciones sin transformación previa de los datos, teniendo en tal caso que medirse la respuesta a partir del conocimiento de la magnitud absoluta (no relativa) de la variación de precios entre dos semanas consecutivas. En cualquier caso, tanto en logaritmos como en datos originales las conclusiones son similares.

A la vista de las estimaciones que aparecen en los listados anejos podría argumentarse -- que alguno de los parámetros no resulta significativo. No obstante, se han mantenido por parecer adecuadas en el conjunto de las pruebas realizadas.

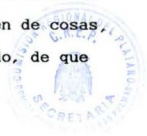
Al objeto de tener una valoración de la estabilidad de los parámetros, se han estimado -- las ecuaciones para los períodos 1.983-85 y 1.982-84, que en términos generales, arrojan parámetros muy poco significativos.

Con todo ello, y teniendo en cuenta las -

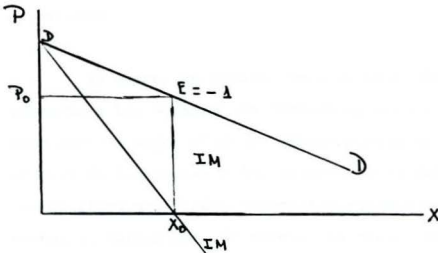


cauteladas que necesariamente derivan del análisis, podríamos resumir que globalmente, durante los últimos años, la elasticidad precios (PVP) sería próxima a la unidad y de signo negativo. Los PM tendrían asimismo una elasticidad también negativa aunque más reducida (aproximadamente - 0,60) - con una respuesta inicialmente positiva, que qued contrastada en la segunda y tercera semanas. Podría interpretarse así que los mayoristas actúan inelásticamente a las variaciones en los PM pero que en sus ventas al consumidor final se enfrentan a un mercado elástico. En otras palabras, del análisis realizado parece inferirse que los mayoristas constituyen el elemento con poder de negociación e influencia sobre las cantidades y precios más fuerte de la cadena. Son los mayoristas quienes tienen capacidad para influir en los precios a los que compran los plátanos aun y cuando el precio esté también en función, como es lógico, del flujo de los plátanos que llegan a la Península.

Por otra parte, los mayoristas actúan como monopolistas de cara a la venta al público. En efecto, no puede olvidarse, en tal orden de cosas, que el resultado, empíricamente obtenido, de que



la elasticidad cantidad-PVP es aproximadamente -1, hecho que corresponde a la posición óptima de un monopolista con unos costes marginales muy bajos y que trata de maximizar el ingreso. Para verlo - en términos gráficos hemos de recordar la figura de la curva de demanda sobre la cual definíamos - distintos valores de las elasticidades.



La línea DD es la curva de demanda. Si -- los costes marginales son despreciables, la línea de ingresos marginales IM corta a la curva de --- costes marginales (eje de abscisas) en el punto X_0 . Por tanto, la cantidad y el precio que maximiza - el ingreso de los mayoristas serán X_0 y P_0 res--- pectivamente. En el punto E de la curva de deman--- da la elasticidad cantidad-precio es -1. El punto E es el llamado punto de oferta para el monopo--- lista, es decir, el punto que le determina la ---



cantidad de plátanos que va a poner en el mercado.

Por todo ello, del estudio deriva un comportamiento de los mayoristas bastante lógico y racional. Los datos revelan que se comportan de forma adecuada para maximizar sus beneficios mediante administración de la cantidad que lanzan al mercado.

NO puede, en cambio, decirse lo mismo --- respecto a los agentes que reciben el precio pagado por los mayoristas. En efecto, parece no --- existir en las ventas a los mayoristas la misma --- racionalidad que dichos mayoristas emplean en sus ventas al consumidor. En efecto, en tanto que un incremento en el PVP en una cierta proporción --- tiende a reducir la cantidad vendida, aproximadamente, en la misma proporción, un incremento proporcional en el PM hace que éstos reduzcan su --- demanda en proporción menor.

En general, el estudio de elasticidades --- llevado a cabo pone de manifiesto un mejor conocimiento de los mercados por parte de los mayoristas al objeto de maximizar sus ingresos. No --- puede concluirse lo mismo para los productores en

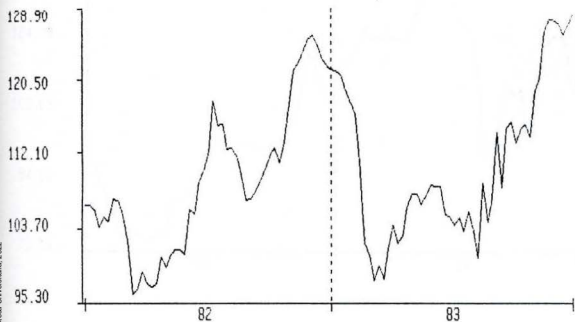


base a lo cual podemos afirmar que aún hay un ---
margen de mejora en su comportamiento económico -
para ver incrementados sus ingresos.

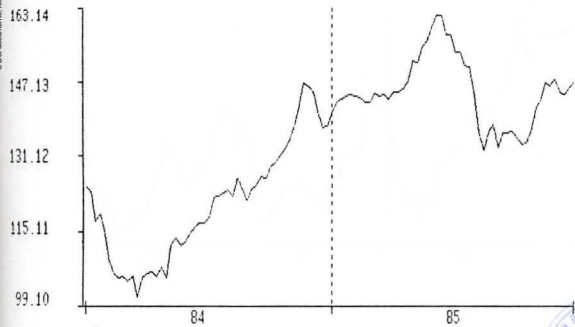
Por otra parte, se concluye asimismo que
la demanda de plátanos es relativamente elástica,
es decir, pueden originarse apreciables reduccio-
nes (aumentos) en sus ventas de plátanos si los -
aumentos (diminuciones) de los precios son impor-
tantes. Ello es aplicable a los supuestos en los
que permaneciendo constante el precio de otras --
frutas, el precio del plátano no descendiera. Por
último, recalcar la necesidad de continuar con la
regulación de las ventas de plátanos como forma -
de maximizar el ingreso de los vendedores.



CANARIAS_PVP_82_83

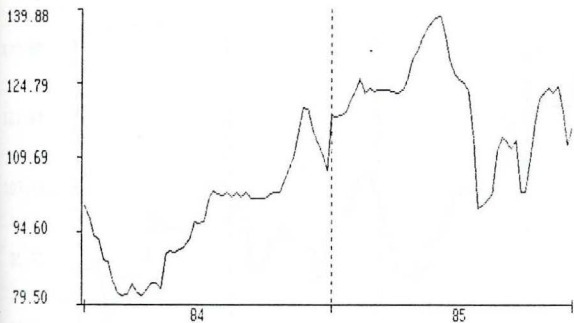


CANARIAS_PVP_84_85

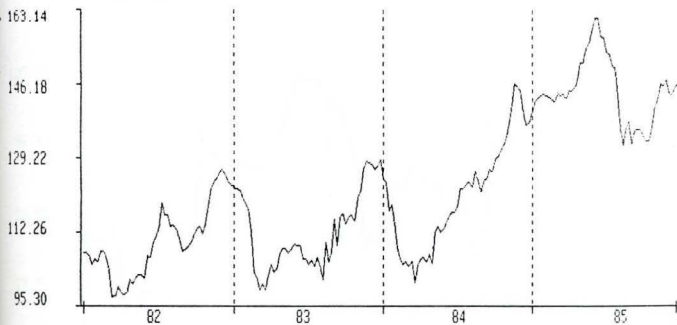


© Del documento, los autores. Digitalización realizada por U.P.O.C. Biblioteca Universitaria, 2022

CANARIAS_PII_84_85



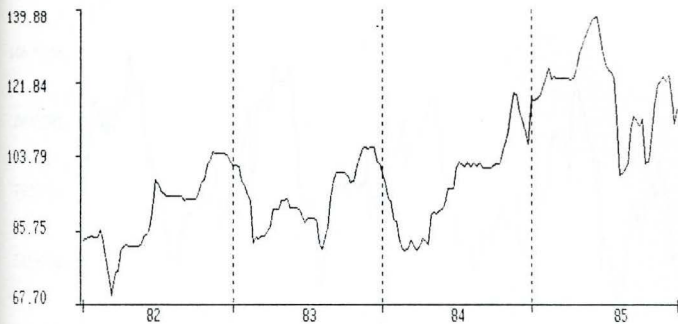
CANARIAS_PVP



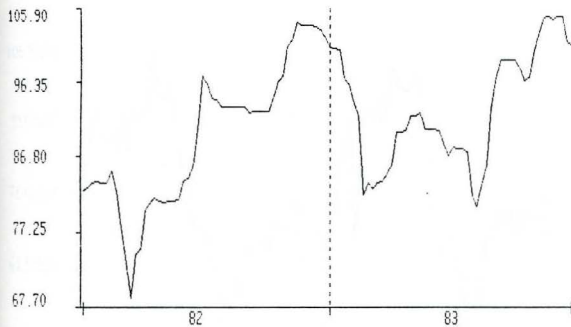
© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2022



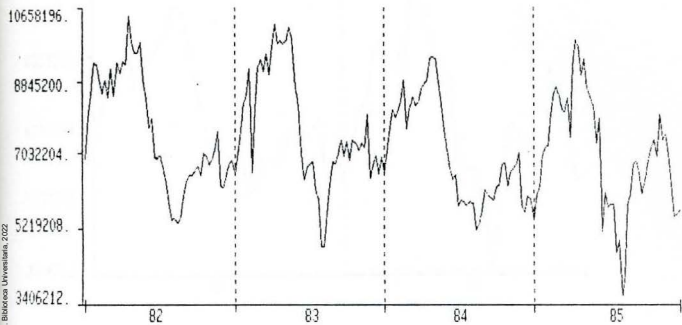
CANARIAS_PM



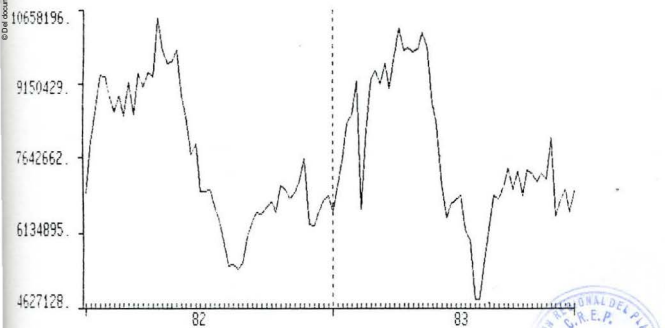
CANARIAS_PM_82_83



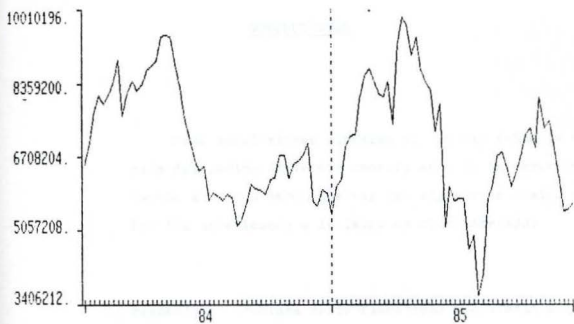
CANTIDAD_PENINSULA



CANTIDAD_PENINSULA_82_83



CANTIDAD_PENINSULA_84_85



© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPOC. Biblioteca Universitaria, 2022



CONCLUSIONES

Como conclusiones globales al estudio sobre la situación del sector platanero canario ante la integración de España a la CEE cabe resaltar los siguientes puntos que se han ido enfatizando a lo largo de dicho trabajo:

- A) Respecto al problema de la fiscalidad que afecta a la situación del sector cabe decir que, si bien el plátano canario ha venido favoreciéndose de una franquicia a la entrada en la Península, la nueva situación fiscal española hace que todos aquellos productos que no estén en una misma zona aduanera común se vean sometidos a este tipo de impuesto en frontera. Dicho ajuste fiscal que incide actualmente de una forma negativa sobre el sector, no tiene ninguna justificación técnica ni jurídica, salvo quizás la de homogeneizar la base imponible sobre la cual se aplica. Ni que decir tiene, que esta situación puede ser (y debería ser) modificada para atender a los intereses del sector, sin que en apoyo del mencionado ajuste en fronteras existiera ningún tipo de argumentación jurídica y técnica que pudiera venir a avalarla.

El otro problema referente a la fiscalidad y que se trata en este trabajo es la posibilidad de que en una futura ley de REF se introduzca un nuevo sistema impositivo



(de tipo indirecto) que venga a reemplazar el actual sistema de arbitrios, ITE, etc... En las actuales circunstancias, el impuesto más interesante para la economía canaria así como para el sector en concreto viene representado por el IVA (con tipos probablemente más bajos que los que se apliquen en la Península). Dicho impuesto representa una ventaja global sobre los demás, si partimos del supuesto, que, por lo demás, cada día cuenta con más adeptos, de que las Islas Canarias pronto dejarán de estar rígidas por lo dispuesto en el Protocolo Nº2 de las actas de negociación y se registrarán como el resto de la Península por los acuerdos generales Acta de Adhesión. Las ventajas para el sector son claras, si de mantenerse, la actual situación fiscal de ajuste en fronteras, se dispone de un IVA canario, ya que hace innecesario el mencionado ajuste a la entrada de la fruta en la Península. Este impuesto aparte de otras consideraciones técnicas cuenta con la ventaja de su transparencia. Sin embargo, los actuales impuestos, por su complicación y forma de llevar a cabo su exacción permite un beneficio, considerado como totalmente "stípico", a través de los instrumentos de devolución y desgravación fiscal. Esta circunstancia que debe ser valorada por el sector, debe tener en cuenta los importantes intereses de otros sectores que estarían probablemente poco dispuesto a financiar de esta forma la producción de otro sector.

- B) Respecto a la incidencia directa que la integración de España en la CEE ha tenido sobre el sector deberán tenerse -



en cuenta las siguientes consideraciones:

- La necesaria regulación legal (en el nuevo REF) de la reserva del mercado nacional, de forma inequívoca y terminante, y que permita la absorción de toda la producción del sector por parte del mercado nacional.
- Intento de segmentación de los mercados, tanto Peninsular como comunitario para poder de una forma progresiva irse introduciendo en los mercados comunitarios.
- Adaptación de los actuales organismos regulados del sector a las nuevas figuras que se regulan en las OCM con el fin de llevar a cabo una política de creación de una OCM del plátano. Esta perspectiva, si bien requiere ya una plena integración en la PAC, y se puede ver, en principio enfrentada a los intereses de determinados países, cuenta además de su factibilidad con interesantes ventajas para el sector.

En efecto, su factibilidad parece clara al ser la producción de plátanos Canarias así como las DOM francesas (recuérdese que ambos son los únicos productores de plátanos comunitarios) bastante menor que la demanda global comunitaria. Ello dejaría (o podría dejar) satisfecha la demanda de plátanos de Alemania y Gran Bretaña a otros productores, sin que en consecuencia ambos países se opusieran a la creación de la OCM.

Las ventajas que pueden reportar las OCM, si bien ^{más} ampliamente debatidas en otras partes del trabajo, se pueden



cifrar en una protección frente a la competencia exterior de tres toques: puramente arancelarios, cuantitativa y de precios. El exponente claro de este último sistema son los precios de referencia que junto a un mecanismo de apoyo — arancelario, establecen unos precios mínimos a partir de los cuales las importaciones quedan prácticamente eliminadas, pues los propios exportadores extranjeros se ven obligados a pagar una "tasa compensatoria" por la diferencia — entre el precio de mercado (si está por debajo del mencionado nivel mínimo) y el precio mínimo exigido. Este mecanismo, aparte de asegurar un precio, asegura que en ningún momento los mercados comunitarios se puedan inundar por — productos de países terceros con las desventajas que ello supondría para la producción agrícola comunitaria. En consecuencia, la creación de una OCM, con los mecanismos descritos en otras partes de este estudio, permitiría al sector tener una situación preponderante a escala comunitaria y además monitorizar las entradas y los precios del producto. Además una ventaja adicional es que la entidad jurídica de la OCM al defender de normas comunitarias, no estaría sometida a las arbitrariedades de los organismos nacionales, pudiendo la representación sectorial jugar un — papel más eficaz y dinámico en la defensa de sus propios — intereses.

- C) En lo referente al problema del transporte, los análisis — llevados a cabo en este estudio demuestran una clara y discriminadora insuficiencia de las ayudas oficiales al flete



de dichas mercancías. En los estudios llevados a cabo se ve que la subvención al transporte de plátanos es de un 0,3% del total del flete, como promedio. Esta circunstancia ya de por sí prácticamente insuficiente es además discriminatoria frente a los productos canarios en general que tienen sus fletes subvencionados en unos porcentajes del 50%, así como con respecto a los productos agrícolas, en cuyo caso el porcentaje es del 33%. En el estudio se mantiene de que dicha subvención se incremente hasta por lo menos al nivel de los demás productos agrícolas, ya que como en el caso de la fiscalidad no existe ningún problema técnico que lo impida. Sin embargo en un contexto económico dominado por un ahorro en gastos públicos con el fin de combatir el importante déficit que soporta el sector público, obliga a posturas más realistas (en tanto en cuanto son más vendibles) de acercar la actual ayuda a la del resto del sector agrícola.

- D) Finalmente la parte más técnica del trabajo hace referencia a un análisis de la situación del mercado del plátano. En ella aparecen dos conclusiones claves, que si bien pueden pertenecer al dominio de la situación o conocimiento de los agentes del sector platanero, se ponen de relieve aformalmente a través de un análisis de tratamiento

- La cantidad consumida de plátano por el consumidor es sensible a las variaciones de los precios del mismo.



- La intervención del mayorista en el proceso de comercialización está más eficazmente regulado (para ellos, aunque no para el productor y consumidor) que el proceso de producción para el productor. Esto supone que el sector de intermediación es en realidad el responsable de la obtención de márgenes atípicos -vinculados a una posición monopolizante- y en consecuencia de unos precios del consumo bastante superiores a los que se debería esperar de una situación comercializadora más eficaz. La importancia de estas conclusiones es grande, pues — permite por un lado al sector el liberarse de las críticas y "amenadas importadoras" que realiza la administración para normalizar las subidas de precios, y además permite al sector un margen mayor de negociación con el propio sector de intermediación.



... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..



ANEJO

CONTESTACION A UNA NOTA DE LA CREP SOBRE EL ESTUDIO DEL --
SECTOR.

CRITICA, SUGERENCIAS Y OBJETIVOS

I.- SITUACION ACTUAL E INCONVENIENTES.

- 1.- En cuanto al título que aparezca en la encuadernación definitiva, nos parece oportuno que sea el propio sector --- quien lo proponga. Queda acordado que el título será el --- propuesto por la CREP.
- 2.- El aspecto del tratamiento del plátano canario en el protocolo N°2, excluyendo al mismo de la Unión Aduanera está tratado más que profundamente en el capítulo N°1 del Estudio págs. 1 y siguientes.
- 3.- En cuanto a la crítica que se hace de la inviabilidad de --- optar por la PAC sin estar Canarias integrada en la Unión Aduanera, se argumenta con gran detalle en el capítulo II que Canarias tiene una opción en la CEE, que es estar fue-



ra de la Unión Aduanera con el fin de poder seguir suministrándose a precios internacionales; ello es incompatible con una demanda, por parte canaria, de beneficiarse — del mecanismo de precios de la PAC (FEOGA-garantía) aunque ello no significa que quede al margen del FEOGA orientación (Política de estructuras).

4.- No es válido el argumento de que no interese una organización de mercado para el plátano basándose sólo en que tal OCM da una protección frente al exterior exclusivamente — arancelaria. Eso es falso pues las OCM están ampliamente — explicadas en el estudio y en tal explicación se definen — los mecanismos de protección de las mismas (precios de intervención, protección exterior simple, etc...).

5.- Se nos dice que la integración en la Unión Aduanera (Protocolo nº 1) es una exigencia no sólo del plátano sino de toda la agricultura canaria. Frente a esto decimos:

1º) Que el Protocolo nº 1 tiene muy poco que ver con el — plátano canario; tal Protocolo trata del Banco Europeo de Inversiones.

2º) El estudio que se encargó (por medio del contrato que se adjunta a estas observaciones) versa sobre el plátano y no sobre el resto de la agricultura canaria. Por — ello es lógico que sus conclusiones se refieran sólo al plátano.



II.- RESERVA DEL MERCADO NACIONAL PARA EL PLATANO

- 1.- Todos los aspectos relativos a la reserva del mercado peninsular para el plátano, están contenidos en el Estudio. No se dice nada en el contrato respecto a abordar temas -- estructurales del sector (extensión, % en renta agraria...). Sería innecesario encargar un estudio para que se reflejasen tales parámetros que fácilmente se hallan en cualquier manual de estructura económica.
- 2.- La posibilidad de consolidación de la reserva de mercado a partir de 1.996 se estudia en la parte primera del Estudio; también se hace referencia a la libre práctica conforme al artículo 10 del Tratado de Roma.
- 3.- En la última parte del Estudio se realiza un análisis de la situación del mercado del plátano. Las conclusiones de esta parte son: Primera, la cantidad consumida de plátano por el consumidor responde a las variaciones en el precio. Sin embargo, el sector mayorista realiza un cálculo bastante correcto (muy cercano a una posición óptima de monopolista) de las cantidades y precios que pone en el mercado.

Por el contrario, el productor no regula su oferta al mayorista de manera eficaz para maximizar el ingreso (precio por cantidad). Esto implica un comportamiento racional e inteligente del sector intermediario y un comportamiento



no tan eficaz del productor.

Esta última parte del Estudio es por su naturaleza técnicamente compleja. Pero es una prueba objetiva e incontrovertible de que quien se lleva la mayor parte del pastel - del negocio del plátano no es el sector productor. Esta conclusión puede parecer obvia. Pero ahora el sector tiene un arma contundente para demostrarlo y no sólo palabras.

- 4.- El escrito de comentarios y sugerencias de la CREP propone que "la Junta Nacional no intervenga en las decisiones del organismo regional cuando...". Parece adecuado incluir este párrafo en las conclusiones, y así, a petición del sector, quedará reflejado en el Estudio.

Este es un ejemplo de la aportación que se le pedía a la CREP una vez terminado el Estudio pero sin incluir las conclusiones: redactar las conclusiones que estratégicamente interesan al sector.

III.- OTRAS CUESTIONES

Los temas relativos a la fiscalidad están íntegramente contestados en la parte del Estudio que se ocupa del -- IVA (parte tercera del Estudio).



En cuanto a la subvención al transporte decir:

- 1º) Los productos originarios canarios gozan de una subvención del 50 %.
- 2º) Los productos agrícolas gozan del 33 %.
- 3º) Los plátanos gozan del 0,3 % es decir, prácticamente nada.

La propuesta del Estudio es que la subvención para el plátano sea igual que para el resto de los productos agrícolas, es decir, del 33 %, pues si se solicita una subvención mayor del 33 %, esto incurriría en una discriminación contra el resto de los productos agrícolas. En todo caso, lo ideal sería lógicamente una subvención del 100 % pero eso, hoy, es poco vendible (problema del déficit público y la necesidad de contención de los gastos).

En cuanto a plantear la compensación del IVA por el Gobierno Central al igual que en Grecia y Portugal, hay que señalar las diferencias obvias entre la adhesión española y la de tales países. Sin embargo, puede incluirse este punto como petición en las conclusiones.

Finalmente, la proposición de un esquema de organismo regulador va más allá de lo acordado por las partes como contenido del Estudio (véase contrato).



CONCLUSION

Con esta nota se responde a la de la CREP señalando - dos puntos:

Primero, la naturaleza de lo acordado, su alcance y - contenido.

Segundo, algunos de los puntos señalados por la CREP no son más que conclusiones del Estudio o peticiones del - sector que pueden incluirse en el epígrafe de Conclusiones antes de proceder a la edición del Estudio.

La entrega del Estudio definitivo pero sin las con- clusiones tenía la finalidad mencionada: la de incluir en las conclusiones los puntos de vista del sector; sin embar- go, el resto del Estudio está totalmente concluido cumpli- do con lo acordado.







