

## CON EL AÑO 1985: A NORMALIZAR TOCA

*El mes de Diciembre pasado, el Boletín Oficial del Estado nos trajo un flamante Real Decreto por el que se aprobaba el Reglamento de aplicación de las normas de calidad para las frutas y hortalizas frescas comercializadas en el mercado interior. Una de las exigencias de la Comunidad Económica Europea —como bien saben los lectores de FLORICULTURA Y HORTICULTURA PROFESIONAL— se integra, así, en nuestra normativa jurídica.*

**García Azcárate, Tomás**  
Doctor Ingeniero Agrónomo.

Las ventajas de la normalización de productos agrarios han sido señaladas repetidas veces por numerosos autores. Podríamos, quizás, sintetizarlas en los siguientes puntos:

- Permite adaptar el producto a los distintos gustos y capacidades adquisitivas de los consumidores.
- Permite, para el productor, que su esfuerzo para conseguir en una más esmerada calidad, uniformidad y presentación del producto se vea reflejado en el precio percibido.
- Permite una mejor orientación del productor sobre cuáles son

*las preferencias del consumidor, así como sus exigencias.*

- Permite comparar las cotizaciones de precios en el tiempo y en el espacio, referidas a un producto de unas características determinadas.
- Permite la modernización de las canales comerciales, facilitando el desarrollo de los mercados sin presencia física del producto.
- Si la normalización se realiza en origen, posibilita que una mayor parte del valor añadido en el proceso de comercialización se quede en manos de los agricultores.
- Facilita la gestión de los mercados: en una situación de excedentes, la prohibición de la

*comercialización de las categorías inferiores permite retirar con rapidez una parte de la oferta, la de menor calidad y precio. En una situación de escasez, se puede autorizar la venta de partidas suplementarias.*

Estas ventajas explican el desarrollo que, en la legislación comunitaria han alcanzado las normas de calidad para las frutas y hortalizas. Conviene, sin embargo reconocer que las normas de calidad europeas son características de unos países importadores que han recibido del resto del mundo —y, en particular, de la Cuenca mediterránea— las mejores partidas de productos. Estas normas no se adaptan perfectamente a la realidad de los grandes países productores, ni siquiera europeos, que las cumplen en una medida relativa.

**El Real Decreto español.**

El preambulo del R.D. es definitorio: "la aplicación de las

## POLEMICA

normas de calidad de los productos hortofrutícolas es un instrumento adecuado para mejorar su comercialización, ya que tendrá por efecto eliminar del mercado los productos de escasa calidad, orientar la producción de manera que se satisfagan las necesidades de los consumidores, facilitar las relaciones comerciales, mejorar la rentabilidad del sector productor y ayudar a establecer un sistema correcto de información de precios y de tendencias”.

La implantación de las normas no podía ser nunca uniforme. Por ello, el 1 de Enero de 1985 entró en vigor la normativa referida a los cítricos, la manzana y la patata. Para el mes de abril, le tocará el turno al melocotón y al albaricoque. Con el mes de julio, será la uva de mesa y la pera; en octubre, la coliflor y el tomate y para el 1 de Enero de 1986 los restantes productos, todos los que en la actualidad tienen norma de calidad publicada en el B.O.E. y los que están incluidos en el Reglamento que instituye la organización común de mercados en la C.E.E., el 1035/72. Es decir los siguientes frutos y hortalizas: cerezas, ciruelas, fresas, repollo, coles de Bruselas, espinacas, lechugas, endibias, escarola, guisantes, judías verdes, zanahorias, cebollas, ajos, espárragos, alcachofas, pepinos, apios, pimientos, puerros, berengenas, calabacines, plátanos, aguacates, chirimoyas, champiñón cultivado y setas comestibles.

#### **La clave de un decreto positivo.**

Hemos visto las ventajas de la normalización y las buenas intenciones expresadas en el preámbulo del R.D. pero debe existir una decidida voluntad para que la comercialización real de los produc-

tos hortofrutícolas pueda verse mejorada mediante la nueva legislación. Y no nos estamos refiriendo a la inspección, labor por supuesto necesaria. Pero este control no puede ser el principal instrumento de que se dote la Administración.

Una primera clave es la **información**. Una amplia y clara campaña de divulgación entre los afectados debe iniciarse desde ahora; además, debe dotarse a los agricultores de los instrumentos adecuados para poder realizar esta labor de normalización de los productos. Me estoy refiriendo a las tan necesarias Agrupaciones de Productores Agrarios sobre las que ya se ha insistido lo suficiente desde estas páginas. Si este Real Decreto no va acompañado de esta promoción, puede marcar el paso definitivo del control sobre las producciones a mano del sector comercial.

En una provincia hortícola tan importante como Almería debe servir, además, para avanzar en el camino de sustituir la tradicional alhóndiga por formas comerciales más modernas y acordes con las necesidades actuales.

#### **El R.D. y las negociaciones con la C.E.E.**

Queda un último punto importante sobre el que conviene insistir. La publicación de este R.D. está, evidentemente relacionado con el desarrollo de las negociaciones de adhesión a las Comunidades Europeas. Representa, obviamente, un gesto de buena voluntad por parte española en la línea de demostrar que los argumentos esgrimidos por los negociadores comunitarios para justificar la marginación temporal de las frutas y hortalizas de los pri-

meros años del período transitorio no responden a la realidad. No disponemos de los elementos suficientes para saber si esta manifiesta prueba de buena fe tendrá consecuencias positivas sobre el curso de la negociación. El gobierno español —este y también el anterior— ha seguido la política de “cargarse de razón” para reforzar su posición negociadora.

Así aconteció cuando el gobierno centrista admitió la entrada en vigor del Impuesto sobre el Valor Añadido desde la misma fecha de la adhesión; así actuó el gobierno socialista cuando disminuyó los porcentajes a aplicar en el cálculo de las desgravaciones fiscales a la exportación.

La negociación puede perfectamente compararse con una “novela policiaca” en la que a medida que se va avanzando en la historia, las cosas parecen cada vez más complicadas, cuando en realidad están apareciendo las claves para desembrollar el enigma. A estas alturas interferencias políticas, sectoriales, de los actuales Estados miembros, de los países de la Cuenca del mediterráneo, de los U.S.A.,... han alcanzado tal calibre que únicamente la total disposición de los datos puede posibilitar un juicio acertado.

Como se suele decir en estas situaciones, a los hechos nos remitiremos para poder juzgar la validez de la estrategia negociadora. Esperemos, en bien de todos los españoles, que están acertando. De todas formas, en un próximo número de esta vuestra revista, tendremos ocasión de volver sobre la forma en que se está desarrollando la negociación y sobre los mecanismos (y su relativa eficiencia) de información a la sociedad de su evolución y resultados. □

## **POLEMICA**