



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Diagnóstico de la evolución de la competitividad exterior del sector agroalimentario español

Autor: William M. Ruiz Durán

Tutor: Víctor Martínez Gómez

Trabajo de fin de grado
Primavera de 2016

Tabla de contenidos

| | |
|--|-----------|
| Índice de Gráficas | 5 |
| Índice de Tablas | 6 |
| Índice de Imágenes | 7 |
| Índice de Abreviaturas | 8 |
| Capítulo I: Introducción | 9 |
| 1.1 Resumen del proyecto / Abstract | 9 |
| 1.2 Objeto del proyecto | 10 |
| 1.3 Objetivos del proyecto | 10 |
| 1.4 Justificación del tema | 10 |
| 1.5 Asignaturas relacionadas | 11 |
| Capítulo II: ¿Qué es la competitividad? | 13 |
| 2.1 Definiendo la competitividad nacional | 13 |
| 2.2 Este proyecto | 15 |
| Capítulo III: Economía española | 16 |
| 3.1 Visión general de la económica española | 16 |
| 3.2 Impacto de la Unión Europea | 19 |
| 3.3 Tipos de cambio | 21 |
| 3.3.1 Concepto y funcionamiento | 21 |
| 3.3.2 Caso español | 22 |
| 3.4 Sector exterior | 27 |
| 3.4.1 Reciente apertura exterior | 27 |
| 3.4.2 Causas del déficit comercial | 28 |
| 3.4.3 Distribución sectorial, temporal y espacial del sector exterior | 30 |
| Capítulo IV: Sector agroalimentario en España | 34 |
| 4.1 El sector agroalimentario | 34 |
| 4.2 Agroalimentario en España | 35 |
| 4.2.1 Sector agrario (agricultura y ganadería) | 39 |
| 4.2.2 Industria alimentaria | 43 |
| 4.3 Sector exterior del sector agroalimentario español | 46 |

| | |
|--|-----|
| Capítulo V: Metodología: Indicadores y fuentes de la información | 49 |
| 5.1 Indicadores <i>ex post</i>: CME, IEN, RPI | 49 |
| 5.2 Indicador <i>ex ante</i>: Tipos de cambio | 51 |
| 5.3 Productos seleccionados | 53 |
| 5.4 Leyendo los resultados | 60 |
| 5.5 Fuentes de la información y marco temporal | 60 |
| Capítulo VI: Análisis de resultados. Competitividad exterior del sector agroalimentario español. Casos seleccionados. | 62 |
| 6.1 Introducción | 62 |
| 6.2 Producto 0203. Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada | 62 |
| 6.3 Producto 0401. Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 66 |
| 6.4 Producto 0702. Tomates frescos o refrigerados | 73 |
| 6.5 Producto 0805. Agrios (cítricos) frescos o secos | 78 |
| 6.6 Producto 1509. Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente | 84 |
| 6.7 Producto 2204. Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009 | 88 |
| Capítulo VII: Conclusiones generales | 92 |
| Bibliografía | 94 |
| Anexos | 98 |
| Anexo 1: «Lista de Secciones, Capítulos y Grupos de Productos estudiados del HS» | 98 |
| Anexo 2 «Disponibilidad de cada ratio para cada producto» | 110 |
| Anexo 3: «Datos para la extracción de indicadores e indicadores para cada producto estudiado» | 111 |
| Anexo 4: «Principales competidores para cada producto» | 118 |
| Anexo 5: «Tipos de cambio de las monedas españolas contra la de los principales competidores» | 122 |

Índice de Gráficas

| | |
|---|----|
| GRÁFICA 1. VARIACIÓN DEL PIB DE ESPAÑA Y DE LA MEDIA DE LA OCDE (% ANUAL, 1994-2013)..... | 17 |
| GRÁFICA 2. TASA DE DESEMPLEO TOTAL PARA ESPAÑA Y LA MEDIA DE LA OCDE (% DE LA POBLACIÓN ACTIVA, 1994-2013)..... | 18 |
| GRÁFICA 3. TIPO DE CAMBIO MONEDA ESPAÑOLA/DÓLAR (1994-2013)..... | 25 |
| GRÁFICA 4. TASA DE APERTURA COMERCIAL ESPAÑOLA (BIENES Y SERVICIOS, 1994-2013)..... | 27 |
| GRÁFICA 5. EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL (BIENES Y SERVICIOS, MILLONES DE €, 1995-2013)..... | 28 |
| GRÁFICA 6. PESO RELATIVO DE LOS DIFERENTES SECTORES SOBRE LAS IMPORTACIONES DE BIENES. AÑOS 1995 (IZQ.) Y 2014 (DER.)..... | 30 |
| GRÁFICA 7. PESO RELATIVO DE LOS DIFERENTES SECTORES SOBRE LAS EXPORTACIONES DE BIENES. AÑOS 1995 (IZQ.) Y 2014 (DER.)..... | 31 |
| GRÁFICA 8. PESO RELATIVO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO SOBRE EL TOTAL DE LA ECONOMÍA (% ANUAL, VAB Y OCUPACIÓN, 1995-2013)..... | 36 |
| GRÁFICA 9. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL (MILLONES DE EUROS, 1995-2013)..... | 47 |
| GRÁFICA 10. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 0203 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 62 |
| GRÁFICA 11. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 0203 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 64 |
| GRÁFICA 12. EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO ESPAÑOLES Y DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES PARA EL PRODUCTO 0203 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 65 |
| GRÁFICA 13. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 0401 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 68 |
| GRÁFICA 14. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 0401 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 70 |
| GRÁFICA 15. EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO ESPAÑOLES Y DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES PARA EL PRODUCTO 0401 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 71 |
| GRÁFICA 16. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 0702 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 73 |
| GRÁFICA 17. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 0702 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 76 |
| GRÁFICA 18. EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO ESPAÑOLES Y DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES PARA EL PRODUCTO 0702 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 77 |
| GRÁFICA 19. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 0805 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 79 |
| GRÁFICA 20. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 0805 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 81 |
| GRÁFICA 21. EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO ESPAÑOLES Y DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES PARA EL PRODUCTO 0805 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 82 |
| GRÁFICA 22. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 1509 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 84 |
| GRÁFICA 23. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 1509 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 86 |
| GRÁFICA 24. EVOLUCIÓN DE LA CME Y DEL IEN PARA EL PRODUCTO 2204 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 88 |
| GRÁFICA 25. EVOLUCIÓN DEL RPI PARA EL PRODUCTO 2204 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 90 |
| GRÁFICA 26. EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE CAMBIO ESPAÑOLES Y DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES PARA EL PRODUCTO 2204 DURANTE EL PERIODO DE 1994-2013..... | 91 |

Índice de Tablas

| | |
|---|-----|
| TABLA 1. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIA ESPAÑOLA (MILES DE DÓLARES ESTADOUNIDENSES, 1994-2013)..... | 38 |
| TABLA 2. RELEVANCIA DEL SECTOR AGRARIO EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1995-2013, VAB EN MILLONES DE EUROS A PRECIOS CORRIENTES, OCUPACIÓN EN UNIDADES) | 40 |
| TABLA 3. RELEVANCIA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA SOBRE EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y SOBRE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1995-2013, VAB EN MILLONES DE EUROS A PRECIOS CORRIENTES, OCUPACIÓN EN UNIDADES)..... | 45 |
| TABLA 4. EJEMPLO CLASIFICACIÓN HS A NIVEL DE 6 DÍGITOS | 53 |
| TABLA 5. CAPÍTULO 02 DEL HS | 98 |
| TABLA 6. CAPÍTULO 04 DEL HS | 99 |
| TABLA 7. CAPÍTULO 07 DEL HS | 100 |
| TABLA 8. CAPÍTULO 08 DEL HS | 101 |
| TABLA 9. CAPÍTULO 09 DEL HS | 102 |
| TABLA 10. CAPÍTULO 10 DEL HS | 102 |
| TABLA 11. CAPÍTULO 11 DEL HS | 103 |
| TABLA 12. CAPÍTULO 12 DEL HS | 104 |
| TABLA 13. CAPÍTULO 15 DEL HS | 105 |
| TABLA 14. CAPÍTULO 16 DEL HS | 106 |
| TABLA 15. CAPÍTULO 17 DEL HS | 107 |
| TABLA 16. CAPÍTULO 18 DEL HS | 107 |
| TABLA 17. CAPÍTULO 20 DEL HS | 108 |
| TABLA 18. CAPÍTULO 21 DEL HS | 109 |
| TABLA 19. CAPÍTULO 22 DEL HS | 109 |
| TABLA 20. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 0203 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE TONELADAS)..... | 112 |
| TABLA 21. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 0203 PARA EL PERIODO 1994-2013 | 112 |
| TABLA 22. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 0401 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE TONELADAS)..... | 113 |
| TABLA 23. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 0401 PARA EL PERIODO 1994-2013 | 113 |
| TABLA 24. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 0702 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE TONELADAS)..... | 114 |
| TABLA 25. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 0702 PARA EL PERIODO 1994-2013..... | 114 |
| TABLA 26. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 0805 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE TONELADAS)..... | 115 |
| TABLA 27. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 0805 PARA EL PERIODO 1994-2013 | 115 |
| TABLA 28. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 1509 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE TONELADAS)..... | 116 |
| TABLA 29. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 1509 PARA EL PERIODO 1994-2013 | 116 |
| TABLA 30. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCCIÓN ESPAÑOLAS Y COMERCIO MUNDIAL DEL PRODUCTO 2204 PARA EL PERIODO 1994-2013 (MILES DE MILLONES DE LITROS) | 117 |
| TABLA 31. INDICADORES (CME, IEN, RPI) DEL PRODUCTO 2204 PARA EL PERIODO 1994-2013 | 117 |
| TABLA 32. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 0203 | 119 |
| TABLA 33. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 0401 | 119 |
| TABLA 34. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 0702 | 120 |
| TABLA 35. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 0805 | 120 |
| TABLA 36. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 1509 | 121 |
| TABLA 37. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DEL 2204 | 121 |
| TABLA 38. TIPOS DE CAMBIO DE LO PESETA CON LOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS (1 PESETA, 1994-1998)..... | 123 |
| TABLA 39. TIPOS DE CAMBIO DEL EURO CON LOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS (1 EURO, 1999-2013)..... | 124 |

Índice de Imágenes

| | |
|--|----|
| IMAGEN 1. EXTREMO SUPERIOR DE LA EVOLUCIÓN DE LOS RATIOS EX POST Y SUS AJUSTES | 57 |
| IMAGEN 2. EXTREMO INFERIOR DE LA EVOLUCIÓN DE LOS RATIOS EX POST Y SUS AJUSTES | 58 |

Índice de Abreviaturas

| | |
|----------------|--|
| FAO | Food and Agriculture Organization of the United Nations (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) |
| FIAB | Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas |
| FMI | Fondo Monetario Internacional |
| HS | Harmonized System (Sistema Armonizado) |
| INE | Instituto Nacional de Estadística (España) |
| MAGRAMA | Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (España) |
| OCDE | Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos |
| OMC | Organización Mundial del Comercio |
| PAC | Política Agraria Común |
| PIB | Producto Interior Bruto |
| VAB | Valor Añadido Bruto |
| WITS | World Integrated Trade Solution (Solución Comercial Integrada Mundial) |

Capítulo I: Introducción

1.1 Resumen del proyecto / Abstract

En el actual entorno de debilidad económica, el sector agroalimentario español ha mostrado un comportamiento positivo, especialmente en lo que se refiere al comercio exterior. Con una demanda interna tocada, el sector ha sabido encontrar oportunidades en mercados extranjeros, suscitando el interés por estudiar los motivos que subyacen bajo esta fortaleza internacional. El presente trabajo lleva a cabo un análisis de la competitividad exterior del sector mediante la aplicación de los indicadores tradicionales (CME, IEN, RPI), al que añade los tipos de cambio dado el ámbito geográfico del mismo. Con ello, presenta una selección de casos relevantes del sector agroalimentario para un análisis más específico. La conclusión del trabajo es que el sector agroalimentario español muestra una evolución dispar de su competitividad, ya que hay sectores donde está perdiendo fuerza y otros que están gozando de una expansión internacional. Factores como la alta calidad de sus productos o la distinción de la que gozan algunos de ellos es contrarrestada por costes productivos altos y una necesidad de adaptación a los mercados. En esta línea, los tipos de cambio han jugado en su contra durante parte del periodo estudiado.

Palabras clave: sector agroalimentario, competitividad, comercio exterior, tipos de cambio, indicadores de competitividad exterior.

Abstract

Even in the weak economic environment Spain is facing, its agri-food sector keeps enjoying a positive evolution, especially regarding its international trade. With a feeble domestic demand, the sector has being able to find opportunities in foreign markets, raising the interest for studying the underlying reasons of this international strength. This project carries a study of the international competitive position of Spanish agri-food sector by using the traditional indices (EMS, NEI, IPR), plus the exchange rates due to the scope of the analysis. A presentation of selected cases is provided for a more specific study. The conclusion of the project is that the Spanish agri-food sector presents an uneven evolution, because expanding sectors coexist with declining ones. The high quality of some products or the distinction some of them enjoy is being restrained by high production costs and a need of adapting to markets with competition. In this regard, exchange rates have pushed against Spanish agri-food competitiveness for some of the time studied.

Key words: agri-food sector, Spain, competitiveness, trade, international trade, exchange rates, competitiveness indices (EMS, NEI, IPR).

1.2 Objeto del proyecto

El proyecto tendrá por objeto el estudio de la evolución de la competitividad exterior del sector agroalimentario español.

Para ello se estudiará tanto la producción como las transacciones internacionales del sector agroalimentario nacional durante los últimos veinte años.

Se analizará también el comercio global para situar en él a España, así como para examinar uno de los factores más frecuentemente estudiados cuando se habla del tema, los tipos de cambio.

1.3 Objetivos del proyecto

El objetivo principal de la investigación es la determinación de la competitividad exterior del sector agroalimentario español mediante el uso de indicadores comerciales y del estudio de los tipos de cambio.

Se intentará presentar un resumen claro de la evolución de la posición internacional del sector agroalimentario español mediante la exposición de casos representativos del conjunto del sector.

Para ello se expondrá una síntesis de conceptos necesarios para una correcta comprensión del trabajo. Se realizará un repaso a los hechos más relevantes ocurridos en la economía española y el sector agroalimentario nacional en las últimas dos décadas, para situar en contexto los resultados presentados.

Se pretende además que con la explicación de los indicadores escogidos y de su uso se facilite la extrapolación de su empleo a otros estudios similares de diferentes sectores, áreas geográficas, marcos temporales, etc.

1.4 Justificación del tema

La reciente crisis económica ha vuelto a despertar el siempre latente interés por la competitividad nacional. En un periodo de recesión como el actual, tanto gobiernos como organismos privados se preguntan qué hacer para salir de esta situación y volver al camino del crecimiento económico. Por esta razón, son muchos los gobiernos y asociaciones que vuelven a apelar al concepto como cura de los problemas económicos actuales.

Por otro lado, mientras el conjunto de la economía española sufría una evolución negativa, el sector agroalimentario nacional daba muestras de solidez, resistiendo mejor a la crisis e incluso gozando de superávits comerciales. Este último elemento resulta interesante, pues en un contexto de crisis económica la salida a otros mercados con un entorno diferente se ha mostrado una decisión inteligente.

Además, la Universidad Politécnica de Valencia siempre ha tenido buenas relaciones con el sector agroalimentario español, con el que colabora en distintos proyectos.

Por todo lo expuesto, la idea de desarrollar un estudio que ayude a entender mejor tanto la consecución de la competitividad como la evolución del sector agroalimentario nacional surgió prácticamente de manera natural.

1.5 Asignaturas relacionadas

Desde un punto de vista académico, la realización de un trabajo final de carrera sobre este tema se presenta como una oportunidad perfecta para poner en práctica muchos de los conocimientos adquiridos durante los estudios, en un periodo transitorio al mercado laboral.

Así, entre los conocimientos necesarios para poder desarrollar este proyecto se encuentran algunos obtenidos durante la carrera de ADE, como los correspondientes a las siguientes asignaturas:

- **Economía española:** En esta materia se repasó y explicó la evolución económica de España, así como la de sus sectores productivos, y otros asuntos relacionados. Gracias a esto se partía de una base aventajada para el estudio del entorno económico español.
- **Economía mundial:** Esta asignatura se centró, mayormente, en el estudio del comercio mundial, por lo que se ajustó muy favorablemente a los propósitos y temas de este trabajo, al haberse estudiado muchos de los agentes que intervienen en el comercio internacional, como la OMC (Organización Mundial del Comercio) o la Unión Europea.
- **Macroeconomía:** Al haberse realizado un proyecto de investigación es de esperar que la macroeconomía haya sido uno de los pilares para su ejecución. Mediante el estudio de la asignatura se adquieren conocimientos sobre conceptos económicos básicos, como los del empleo, la inflación o los tipos de cambio, que luego se han aplicado de manera práctica en el presente trabajo final de carrera.

Aunque estos hayan sido los tres bloques de asignaturas básicos, en tanto que se ajustan más a la temática del actual proyecto, esto no quiere decir que el resto de la carrera no se haya usado.

Así por ejemplo:

- Durante los cursos dedicados a finanzas y contabilidad el uso de herramientas como las hojas de cálculo permitió tener un nivel avanzado que ha servido de mucho para la resolución de la investigación.
- Las diferentes asignaturas de derecho permiten el contacto directo con el entorno jurídico, algo que ha resultado especialmente útil para el estudio del sector agroalimentario en el ámbito europeo, ya que por sus peculiares características se trata de un sector donde la regulación juega un papel importante.
- Cursar la carrera en inglés, opción que ofrece la Universidad Politécnica de Valencia, favorece su aprendizaje, lo que juega a favor de sus estudiantes, ya que les prepara para un entorno de trabajo global como es el actual, y abre el acceso a un mayor número de autores y fuentes que publican sus trabajos en este idioma, lo que favorece al incremento de calidad de los trabajos realizados.

Capítulo II: ¿Qué es la competitividad?

Como se ha comentado, el objetivo de este proyecto es estudiar la competitividad del sector agroalimentario español pero, ¿qué es exactamente la «competitividad»? La morfología de la palabra ya permite hacerse una idea de su significado: El sufijo «-dad» («-idad» en este caso) añade el significado de 'cualidad'¹, así que se puede asumir que «competitividad» es la «cualidad de competir». Ahora bien, ¿qué sentido aplicado se le da en economía?

A nivel micro existe un consenso relativo respecto a la definición de competitividad. La competitividad se entiende desde la perspectiva del éxito empresarial en un entorno de competencia, es decir, como la capacidad de las empresas de satisfacer las necesidades de la demanda (precio, calidad, cantidad) mientras obtienen beneficios económicos que permiten su continuidad y desarrollo (Martin, 2003). Desde esta definición se ve que hay tres elementos básicos: marco temporal, competencia y, en cierto sentido, éxito (Piva, 2006). Esto quiere decir que la competitividad de los agentes estudiados no será necesariamente la misma, sino que la competitividad variará entre empresas, siendo las más competitivas las más exitosas.

Sin embargo, las naciones se diferencian de las empresas en muchos aspectos: tienen la potestad de legislar, disponen del sector público, pueden redistribuir riqueza, etc. Así pues, los pilares de la definición de competitividad a nivel micro no son los mismos a nivel macro o a nivel estatal. ¿Qué se entiende por éxito a nivel estatal y cómo se logra? ¿Quién y qué se demanda? ¿Cuál es el entorno competitivo de las naciones? Etcétera.

2.1 Definiendo la competitividad nacional

Las teorías clásica y neoclásica de la competitividad nacional la definían como la capacidad de los estados de batirse con éxito en el mercado mundial. Se basaban en los postulados sobre el comercio internacional de Adam Smith y David Ricardo, y defendían que los precios, los tipos de cambios y la especialización de los sectores económicos eran los factores que más determinaban dicho éxito internacional (Martin, 2003).

Posteriormente la teoría keynesiana incluyó también el efecto que los gobiernos pueden ejercer sobre la competitividad de los países por medio del marco legal y el poder ejecutivo (inversiones, subvenciones, exenciones, etc.), al empujar el desarrollo de sus sectores (Martin, 2003).

El estudio de la competitividad nacional a través del comercio internacional y del entorno competitivo son enfoques que siguen estando muy presentes en la actualidad.

¹ [RAE](#).

Por otra parte, Michael Porter contribuyó al desarrollo del tema cuando en 1990 publicó su conocido artículo *Competitive Advantage of Nations* (Porter, 1990)². En dicho artículo y posterior libro expone que las variables usadas hasta la época para referirse al tema, como los tipos de cambio, los costes laborales o la balanza comercial, son erróneas. En su lugar, continúa, el malinterpretado término «competitividad nacional» hace referencia a la productividad de los sectores económicos presentes en los estados. Lo que debe importar a los gobiernos, por tanto, es cómo conseguir el entorno para que sus sectores puedan mejorar y seguir aumentando su productividad que es, concluye, lo único que logra mantener elevados niveles de vida.

Unos años después el también economista Paul Krugman publicaba otro artículo, *Competitiveness: A Dangerous Obsession* (Krugman, 1994), en el que coincidía con Porter al asimilar el término competitividad nacional al de productividad (de los trabajadores residentes en el país). Krugman criticaba el uso del concepto desde una perspectiva de «competencia» mundial ya que el comercio internacional no es un juego de suma cero, advertía del uso político que se le estaba dando a la palabra y alertaba del riesgo de que se tomaran medidas gubernamentales erróneas tras el escudo del famoso concepto.

Del mismo modo, hay otros puntos de vista contemporáneos que ponen el énfasis en aspectos no necesariamente económicos. Así por ejemplo, la Unión Europea puso en el foco de su definición el bienestar social al referirse a ella como un aumento sostenido de los niveles de vida junto al menor desempleo involuntario posible (European Commission, 2009). La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) sigue esta línea, añadiendo a ella el contexto global, al entender la competitividad como la capacidad de los estados de batirse en los mercados internacionales mientras mantienen niveles altos de renta y empleo (Hatzichronoglou, 1996).

En España, el Ministerio de Economía y Competitividad se encarga de monitorizar y favorecer el entorno empresarial, la innovación y el comercio internacional; y también de elaborar los Índices de Tendencia de la Competitividad, que se centran en los precios (inflación, tipos de cambio).

Por otra parte, en un intento por englobar las distintas perspectivas de la competitividad nacional, algunos organismos como el Foro Económico Mundial o la escuela de negocios IMD (International Institute for Management Development) elaboran periódicamente informes de competitividad de países seleccionados. En ellos analizan variables relacionadas con la

² Además de lo mencionado, Porter aportó al tema ideas como la importancia de los clústeres sectoriales y la innovación en el desarrollo competitivo, el concepto de diamante de la competitividad y el aviso de que la intromisión política podían perjudicar la competitividad.

competitividad, como las condiciones políticas, sociales y económicas de los estados, sus niveles de educación, innovación y desarrollo tecnológico, la eficiencia de sus mercados (precios, costes, desempleo...), etc., y las puntúan para cada nación estudiada, dando una imagen conjunta a partir de los llamados *pilares* de la competitividad.

Como se ha visto, hoy en día coexisten estudios que intentan integrar las distintas variables y trabajos que se centran solo en alguna de las distintas visiones de la competitividad nacional, dada la falta de consenso en su definición.

2.2 Este proyecto

Este informe estudiará la competitividad nacional del sector agroalimentario español desde dos de las visiones clásicas: su posición en el comercio internacional y el estado de los tipos de cambio. Desde estos prismas el proyecto se ajustará a los conocimientos e intención del grado de ADE.

Una de las perspectivas más recurrentes de la competitividad nacional, especialmente en publicaciones sobre los sectores agroalimentarios, es aquella centrada en el comercio internacional. Este enfoque estudia la dominancia de los sectores propios en el mercado mundial y la dependencia a la producción foránea, estimando que las naciones más competitivas son aquellas con una mejor posición comercial. Analiza lo sucedido una vez la competencia ya ha pasado, es decir, es un indicador *ex post* de la competitividad.

En la actualidad se sigue adoptando esta perspectiva con frecuencia, pese a las críticas de Porter y Krugman, debido a la importancia que tiene el comercio internacional en la economía de las naciones, y también porque la globalización está integrando y unificando cada vez más los mercados. Pero hay más motivos: el concepto de competitividad nacional resulta fácil de entender desde este enfoque; la información necesaria para su estudio suele estar presente para la mayoría de los estados, de manera abundante y frecuente; los estándares para medirlos son compartidos por prácticamente todo el mundo, facilitando la comparabilidad de los resultados; y la manera de calcularlos y analizarlos es bastante sencilla (Crespo Rodríguez, Pérez-Quirós, & Segura-Cayuela, 2011).

Con el ánimo de incluir otra dimensión, este proyecto examinará también una variable *ex ante*, los tipos de cambio, dada su estrecha relación con el comercio internacional, y porque es también una de las variables más estudiadas en informes sobre la competitividad nacional. De esta manera se observará la influencia que el precio de las divisas haya podido tener en la evolución del comercio internacional, dada su condición de elemento clave en las transacciones.

Capítulo III: Economía española

3.1 Visión general de la económica española

España es en la actualidad una de las naciones más avanzadas del mundo. Con una población de alrededor de 46 millones de personas, su economía es la 14ª más grande del planeta (2014)³. Es además uno de los países más desarrollados (el 26º)⁴, sexto en esperanza de vida (82,6 años)⁵, de los veinte más seguros⁶, ronda la posición 30ª en rendimiento académico durante la adolescencia⁷ y también sus ciudadanos son de los más ricos (34º)⁸, entre otros indicadores básicos. Pero no ha sido siempre así.

A mediados del siglo pasado España estaba inmersa aún en una dictadura que lógicamente estaba afectando su economía. Con la decisión española de finales de los años 70 de construir una democracia se consiguió no solo la ya de por sí importante instauración de la misma en España, sino que se facilitó también la continuidad de los avances sociales y económicos iniciados en la década anterior. Así, durante la segunda mitad del s. XX el país creció a un gran ritmo gracias a la modernización de sus medios productivos y de su estructura económica (disminución del peso del sector primario en favor del secundario y, posteriormente, del sector servicios), la apertura al comercio e inversión internacionales y a su entrada en la Unión Europea en 1986 (García Delgado & Myro, 2013).

El periodo que abarca este proyecto, que comienza a principios de la década de los 90, arranca con una recesión en España causada por factores internacionales (crisis económica mundial) y por factores internos (déficit público, inestabilidad de la peseta). El desempleo subió hasta que la economía se empezó a recuperar de nuevo a mediados de la década (**Gráfica 1**), coincidiendo con los ajustes que se estaban aplicando para preparar y permitir la entrada del euro como moneda de uso en España y con un buen entorno macroeconómico (Martín Mayoral, 2009).

El inicio de los 2000 estuvo marcado por la adopción del euro como divisa (moneda compartida con otros estados miembros de la Unión Europea), por la estabilidad macroeconómica

³ Atendiendo a su PIB en dólares corrientes en el año 2014. Fuente: Base de Datos de las Perspectivas de la Economía Mundial de [Octubre de 2015](#) (online).

⁴ Según el Informe sobre el Desarrollo Humano de la Organización de las Naciones Unidas [de 2015](#) (pdf).

⁵ Ídem a la nota anterior.

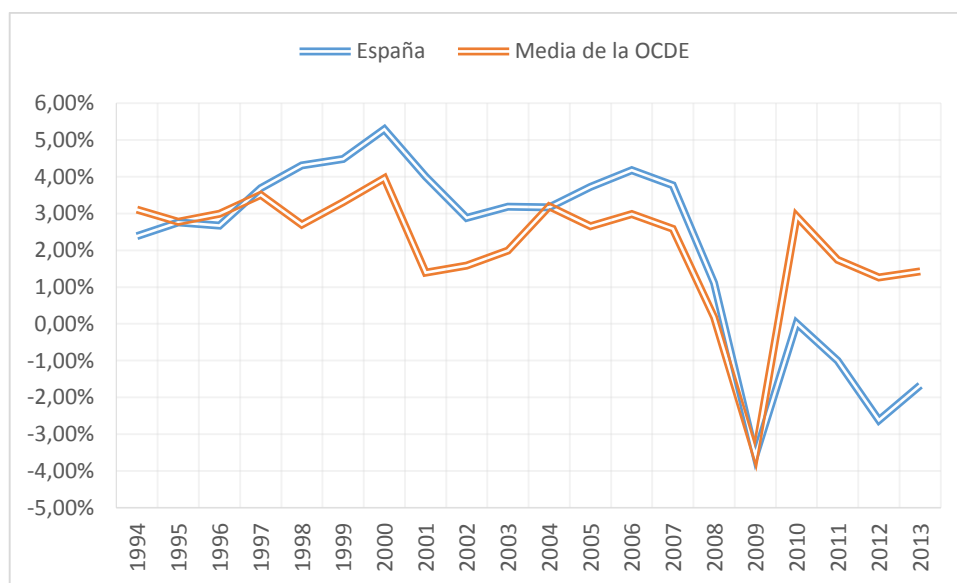
⁶ Atendiendo al ratio de homicidios por cada 100.000 personas. Misma fuente que la nota 4.

⁷ De acuerdo al informe PISA redactado por la OCDE [de 2012](#) (pdf). Este informe mide mediante tests las aptitudes de los alumnos de 15 años en las áreas de matemáticas, lectura y ciencias. Sin embargo, solo abarca 65 países (si bien son los más desarrollados).

⁸ PIB per cápita ajustado al poder adquisitivo de cada nación en dólares corrientes en el año 2013. Fuente: Base de Datos de las Perspectivas de la Economía Mundial de [Octubre de 2015](#) (online).

(superávits públicos incluidos), por la llegada de un gran número de inmigrantes que empujaron la producción y demandas internas, por altas tasas de crecimiento económico y por el descenso del paro (**Gráfica 2**), hasta la eclosión de una nueva crisis económica a finales de década (Martín Mayoral, 2009).

Gráfica 1. Variación del PIB de España y de la media de la OCDE (% anual, 1994-2013).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

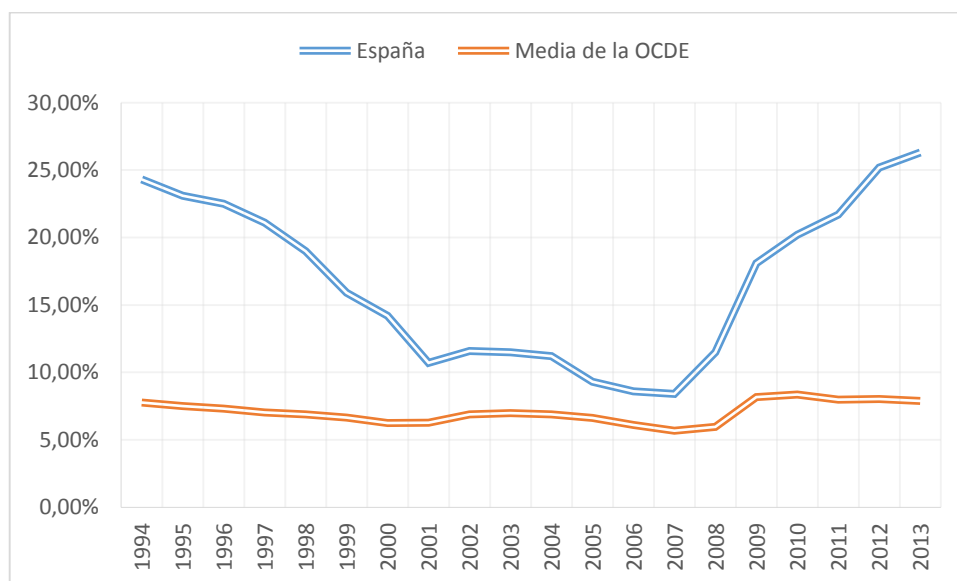
Así, España se encuentra actualmente atravesando la Gran Recesión⁹, la mayor crisis económica global desde la II Guerra Mundial¹⁰, iniciada en el 2008. La caída de su economía, reflejada a la perfección con la contracción de su producto interior bruto (PIB en adelante), ha conducido a un periodo inestable en el resto de ámbitos de la vida de los ciudadanos. La tasa de desempleo española, tradicionalmente superior a la media de la OCDE, llegó hasta el 26,94% a principios de 2013, por ejemplo y la deuda pública alcanzó el 99% del PIB el año siguiente¹¹.

⁹ Nombre acuñado por algunos periodistas y analistas, y usado en artículos como [este](#) (web).

¹⁰ Informe sobre las Perspectivas de la Economía Mundial de [Abril de 2009](#) (pdf).

¹¹ Fuente: [Eurostat](#).

Gráfica 2. Tasa de desempleo total para España y la media de la OCDE (% de la población activa, 1994-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

En este contexto surge un renacido interés por la competitividad nacional, que simbólicamente puede encontrarse en la inclusión del término en el nuevo nombre del ministerio de economía, rebautizado como Ministerio de Economía y Competitividad en una reestructuración de 2011, pero también en las reformas llevadas a cabo estos últimos años para devolver el país al crecimiento¹². Con todo, España es en la actualidad la 33ª nación más competitiva del mundo según el Foro Económico Mundial, posición que ha rondado la última década¹³, y la 37ª según IMD (International Institute for Management Development) (de una muestra de 61 países), puesto en el que se ha movido en el último lustro¹⁴.

¹² Se puede encontrar un repaso y seguimiento en la web del [Ministerio de Economía y Competitividad](#) (pdf).

¹³ Basado en el Informe sobre el Índice de la Competitividad Global del Foro Económico Mundial, años [2015](#) (pdf) y [2006](#) (pdf).

¹⁴ Información extraída de la [web](#) de la escuela de negocios suiza.

3.2 Impacto de la Unión Europea

La Unión Europea es una comunidad de estados con fines comunes: paz, desarrollo social y económico, libertad, democracia, entre otros. Se puede entender como un organismo supranacional con poderes legislativos, judiciales y hasta cierto grado ejecutivos sobre sus miembros¹⁵.

Sus primeras raíces se plantaron a partir del fin de la II Guerra Mundial, con la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957. Con nuevos acuerdos, tratados e hitos la unión fue afianzándose e incorporando nuevos miembros. Para reflejar dichos avances cambió en 1993 su denominación a la actual, marcando así también el inicio de una nueva etapa con nuevos propósitos y mecanismos¹⁶.

Es inconcebible estudiar la evolución de la economía española durante los últimos treinta años sin hacer referencia a la Unión Europea. Con un mercado integrado, una moneda común, transferencias económicas y políticas comunitarias, el impacto positivo que la Unión Europea ha tenido sobre la economía nacional está más que constatado (Gonzalez Vallvé & Benedicto Solsona, 2006), por lo que en este apartado solo se pretende repasar dicho impulso con algunos ejemplos, resaltando especialmente los de mayor relevancia para el sector agroalimentario español y para este proyecto, sirviendo como punto de partida para los siguientes capítulos y apartados.

Para empezar, la divisa de uso en España es el euro, moneda compartida por la mayoría de los miembros de la Unión Europea y por tanto ligada a la comunidad y sus integrantes desde su nacimiento en 1999. El efecto que ha tenido en la economía se debe a que ha facilitado las transacciones intracomunitarias, ha fortalecido la posición española (europea) en el mercado cambiario mundial y ha trasvasado la política monetaria española a la Unión Europea. Dada su relevancia en este proyecto se estudiará más en profundidad en **más adelante**.

Otra muestra de la importancia de la Unión Europea es que sus estados miembros son en muchos casos los principales socios comerciales de España, en parte gracias al mercado único (libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales)¹⁷, en parte por la divisa común, en parte por otros motivos (cercanía, por ejemplo) como se verá **más adelante**.

También han ayudado a la economía española los paquetes económicos de la Unión Europea. Entre ellos el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE) y el

¹⁵ «[Qué es la UE](#)» y «[Asuntos institucionales](#)», de la web de la Unión Europea.

¹⁶ «[La historia de la Unión Europea](#)», de la web de la Unión Europea.

¹⁷ «[Un mercado sin fronteras](#)» y «[Mercado interior](#)» (pdf), de la web de la Unión Europea.

Fondo de Cohesión, de los que España ha sido la máxima beneficiaria con un monto total de alrededor de 140.000 millones de euros desde su adhesión a la Comunidad¹⁸. Estos fondos tienen como objetivo «la reducción de las disparidades regionales en el seno de la unión y el refuerzo de la cohesión económica y social» (Moreiras & Luis, 2008). Pero no es el único programa en el que la Unión Europea invierte dinero. La Política Agraria Comunitaria (PAC) ha tenido un impacto similar. Debido a su interés para este proyecto se indagará sobre ella **más adelante**, cuando se hable ya del sector agroalimentario español.

Finalmente, la Unión Europea influye en la economía española también de otras maneras. A través del marco regulatorio, que abarca temas como la salud, la igualdad de género o el medio ambiente; velando por una competencia leal y por el respeto de los derechos laborales; apoyando y financiando a las pequeñas empresas; por medio de proyectos educativos y formativos; etc.

¹⁸ Según cálculos propios a partir de los datos de los presupuestos comunitarios accesibles en formato Excel desde la web de la Unión Europea ([aquí](#)) para los años desde el 2000 hasta el presente, y desde los anexos del presupuesto del 2008 para años anteriores al 2000, en formato pdf accesible desde [aquí](#).

3.3 Tipos de cambio

3.3.1 Concepto y funcionamiento.

No todos los estados utilizan la misma moneda. En la actualidad, España usa el euro y Estados Unidos el dólar, por ejemplo. En un entorno de comercio internacional esto genera un problema: si un español quiere comprar un producto estadounidense dispondrá de euros para hacerlo, pero el estadounidense querrá, seguramente, cobrar en dólares. El comercio internacional genera la necesidad de intercambiar divisas para poder realizar satisfactoriamente las transacciones.

El concepto «tipo de cambio» se define como la cantidad que hay que dar de una moneda para obtener una unidad de otra moneda (Baker & Powell, 2005), es decir, es el precio de las distintas divisas (Norton, 2004).

El tipo de cambio se determina en el mercado de cambio de divisas, que es el mercado donde se comercian las diferentes monedas. Un sistema con tipos de cambios flotantes es aquel en el que el mercado, por medio de la oferta y la demanda, regula el precio de las divisas (Samuelson & Nordhaus, 2006).

Un sistema con tipos de cambios flotantes opera de manera análoga a la mayoría de los demás mercados: a oferta constante, un aumento de la demanda tenderá a subir el precio y una disminución de la misma tenderá a bajar el precio. Paralelamente, a demanda constante, un incremento de la oferta reducirá los precios, mientras que una menor oferta encarecerá la divisa. En un sistema de tipos de cambios flotantes un encarecimiento de la moneda se conoce como *apreciación*, mientras que a un abaratamiento de la moneda se le llama *depreciación* (Samuelson & Nordhaus, 2006).

La oferta de una divisa la forman aquellos que quieren intercambiar dicha moneda por otra, y la demanda aquellos que quieren adquirir una divisa en concreto a cambio de la suya. Así, como se puede ver, en el mercado de divisas los ofertantes son a la vez demandantes y viceversa.

Un ejemplo para entender esto mejor puede ser el que sigue. Una empresa quiere importar materias primas de un país con una divisa distinta. Para poder pagar la mercancía deberá obtener monedas del país del que quiere importar. En este caso formará parte de la demanda de dicha divisa. Ahora bien, para poder adquirir esa divisa la compañía deberá entregar a cambio monedas de su propio país. En cuanto ofrezca su moneda para conseguir la divisa que le interesa la empresa pasará a formar parte de la oferta de su moneda. Así, la compañía será demandante de la divisa extranjera y ofertante de la moneda de su país, afectando en ambas direcciones el

mercado de cambio de divisas (Samuelson & Nordhaus, 2006). Tal es el caso de turistas, inversores extranjeros, gobiernos, etc.

La oferta y la demanda de divisas se verán también afectadas por diversos factores, como puede ser el atractivo del país para realizar inversiones (que aumentaría la demanda de su moneda), un aumento de la demanda interna de bienes y servicios extranjeros (importaciones) (que aumentaría la oferta de monedas propias para comprar divisas extranjeras), las propias expectativas de los tipos de cambios futuros, etc.

3.3.2 Caso español

La moneda de uso de España es actualmente el euro, moneda compartida con otros estados miembros de la Unión Europea desde su entrada en funcionamiento en 1999. Hasta entonces, la moneda oficial española era la peseta.

Últimos años de la peseta

Durante la última década de la peseta (comienzo del periodo abarcado por este proyecto), lo que más incidencia tuvo sobre sus tipos de cambio fue la inestabilidad económica y la preparación de España para la introducción del euro.

Entre los requisitos que la Unión Europea exigía para poder adoptar el euro desde su nacimiento se encontraba el de la estabilidad de los tipos de cambios (entre las distintas divisas de la Unión). Estas condiciones se llamaron «criterios de Maastricht» o «criterios de convergencia», y con ellos se pretendía armonizar el entorno cambiario de los países que luego aceptarían el euro. Con este objetivo en mente el Banco de España adoptó una política monetaria acorde durante el periodo transitorio (Junio de 1989 hasta finales del año 1998) (Pelet Redón, 2002).

El Banco de España era –y para ciertas funciones aún es– el banco central español. Un banco central es la autoridad monetaria de un estado, esto es, tiene el monopolio de la emisión de dinero legal y es el responsable de la política monetaria del país. Es una institución pública y generalmente independiente que se encarga además de velar por el sistema financiero nacional, especialmente de las entidades de crédito¹⁹. Hasta la entrada en funcionamiento del euro, el Banco de España se encargaba de todas estas funciones como banco central español. Desde entonces comparte funciones con el Banco Central Europeo, común a toda la Unión Europea, y que se encarga en la actualidad de la política monetaria de los países que usan el euro.

¹⁹ Funciones del Banco de España ([web](#)).

Pese al objetivo de la estabilidad cambiaria, la década de 1990 empezó con turbulencias económicas que impidieron que muchos países, entre ellos España, cumplieran dicho propósito. El crecimiento asimétrico de las distintas economías europeas, de sus tasas de inflación y de sus tipos de interés provocó inestabilidad cambiaria. La demanda de las distintas monedas era desigual, por lo que mantener los tipos de cambio constantes resultaba imposible. El mercado de divisas vio esto y reaccionó, desestabilizando todavía más el valor de las distintas monedas europeas (Samuelson & Nordhaus, 2006).

Esta situación se vio acrecentada por una crisis económica global, cuyo impacto empezaba a notarse en Europa, lo que obligó a los distintos países a tomar medidas. En España, el Banco de España decidió devaluar la peseta, esto es, reducir el valor oficial de la misma en el mercado de divisas para hacerla más barata y, por tanto, hacer el país más atractivo para el extranjero (exportaciones, inversiones de no residentes, etc.) (Pelet Redón, 2002).

En este contexto, la Unión Europea aceptó flexibilizar las condiciones del acuerdo, permitiendo mayores variaciones de los tipos de cambios. En este punto arranca el periodo estudiado por este proyecto.

España devaluó de nuevo la peseta en 1995 para protegerse de tensiones económicas en Norteamérica, pero a partir de ahí, una mejora del entorno económico internacional, el efecto de las devaluaciones y el alivio otorgado por la flexibilización de las condiciones de adhesión al euro permitieron a la economía española recuperarse, creciendo a partir de entonces y hasta el final de la peseta (creación de empleo, inflación controlada, reducción del déficit público), lo que le permitió mantener los tipos de cambios en los límites requeridos por la Unión Europea. Fue un quinquenio tranquilo para la peseta y favorable para la economía española, por lo que al final del mismo España pudo adoptar el euro como moneda oficial, desde su nacimiento el 1 de Enero de 1999 (Pelet Redón, 2002).

Debido a las intervenciones del Banco de España, que influía en los tipos de cambio mediante variaciones del tipo de interés e incluso devaluaciones, el sistema de tipos de cambios del periodo final de la peseta no fue de flotación puro, sino que fue un sistema híbrido. Tanto el mercado mediante sus operaciones como el Banco de España mediante sus intervenciones influían en la determinación de los tipos de cambios de la peseta.

El Euro

El euro se convirtió en la moneda oficial de España el 1 de Enero de 1999, aunque no entró en circulación hasta el 1 de Enero de 2002²⁰. La peseta desaparecería del mercado ese mismo año.

Los motivos del nacimiento del euro son varios. Desde un punto de vista político, el euro se diseñó para integrar y cohesionar todavía más a los estados miembros de la Unión Europea, cimentando más las bases de la paz. Además, así se fortaleció la posición internacional de la Unión, ya que este nuevo paso daba más credibilidad a la comunidad. Desde un punto de vista económico, la unión monetaria tiene claras ventajas. Bajo una moneda común se elimina la volatilidad de los tipos de cambio entre las distintas monedas, por lo que desaparecen los riesgos cambiarios y se reducen los costes asociados a ellos. Esta mayor integración se traduce en mayor facilidad para hacer negocios intracomunitarios, favoreciendo el crecimiento de las economías de la Unión. El principal punto en contra es la pérdida de autonomía de los estados, tanto económica como política. La adopción del euro por los distintos países implicaba cederle a la Unión Europea la política monetaria, que pasaba a manos del Banco Central Europeo, y la política cambiaria, que ahora estaría en disposición del Consejo de Asuntos Económicos y Financieros (abreviado en el acrónimo Ecofin) y del Banco Central Europeo²¹. Esto implica que ahora las decisiones de estas políticas no se adoptan de manera unilateral, sino que se toman para el conjunto de la Eurozona [(Samuelson & Nordhaus, 2006) y (Anchuelo & Gayo, 2009)].

Desde su entrada en funcionamiento, el Banco Central Europeo apenas ha intervenido en el mercado de cambios de euros. El euro se creó como una moneda con tipos de cambios flotantes, y así se ha mantenido hasta la actualidad (Samuelson & Nordhaus, 2006). Esto quiere decir que los tipos de cambio los determinan únicamente la oferta y la demanda, como se explicó anteriormente, por lo que serán estas fuerzas las que explicarán las oscilaciones de valor del euro.

Para el caso español esto supone una gran diferencia con respecto a los tiempos de la peseta, ya que como se vio el Banco de España intervino siempre que lo consideró necesario para ayudar a la economía española (Aixalá, 2013).

Tras la entrada del euro como moneda oficial de España y otros miembros de la Unión Europea, y gracias a la integración política y económica de los estados de la comunidad, el euro se ha convertido una de las monedas más fuertes y estables del mundo.

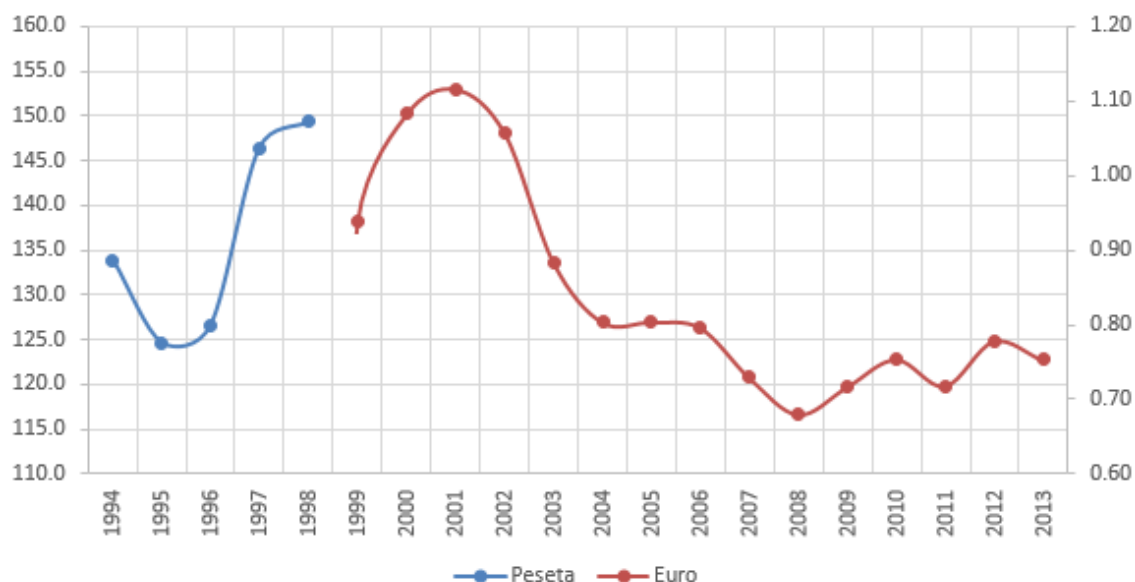
²⁰ «La introducción inicial del euro», [web](#) del Banco Central Europeo.

²¹ Como describe la [web](#) del Banco Central Europeo.

Evolución de los tipos de cambio de las monedas españolas

En la **Gráfica 3**, a continuación, se pueden observar todas estas oscilaciones que se han venido comentando. Para ello se usará la evolución de los tipos de cambios de la peseta y el euro frente al dólar, debido a la importancia que la divisa estadounidense tiene en el comercio mundial.

Gráfica 3. Tipo de cambio moneda española/dólar (1994-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI. Medias anuales a partir de datos diarios.

En la gráfica se puede ver la relación del dólar con las divisas españolas, esto es, la peseta hasta el 1999 y el euro desde entonces. Los valores de los ejes verticales representan el número de monedas nacionales que se podían obtener a cambio de un dólar. Así por ejemplo, a cambio de un dólar se podían comprar más de 100 pesetas; mientras que con el euro la relación se ha rebajado a alrededor de la unidad. Con respecto al euro, en el 2001 el dólar alcanzó un máximo de la serie estudiada llegando a cotizar 1,11 euros, mientras que en 2008 tocaba fondo pudiendo comprar solo 0,68 euros. De esta manera, pendientes positivas indican una apreciación relativa del dólar frente a las monedas españolas, o lo que es lo mismo, una depreciación relativa de las monedas de España frente al dólar. Y viceversa, pendientes negativas indican una apreciación relativa de la moneda española contra el dólar, o una depreciación relativa del dólar con respecto a la moneda española.

La serie comienza con una depreciación del dólar respecto a la peseta (y resto de divisas) provocada por la crisis económica de México de 1994. Esta crisis arrastró al dólar debido a la importancia de la economía mexicana para Estados Unidos. Por miedo a que esta crisis y la apreciación relativa de la peseta afectaran la economía nacional, España decidió devaluar la peseta en 1995, consiguiendo que su precio se relajase durante este periodo.

Así, y pese a que en los años venideros la economía española creciese a buen ritmo y consiguiese las condiciones macroeconómicas deseadas (bajo déficit, inflación controlada, pequeño descenso del desempleo), la peseta se depreció en comparación con el dólar, ya que la economía estadounidense también crecía bastante y además tenía un sector en auge que atraía inversiones internacionales: el sector de las empresas de Internet.

El euro entró en funcionamiento siendo más caro que el dólar, pero pronto se depreció con respecto a este debido a la afluencia inversora que las empresas tecnológicas (relacionadas con internet) estadounidenses estaban generando para dicho país. La burbuja que se estaba creando en dicho sector aumentó la demanda de dólares, elevando su precio (Aixalá, 2013).

Esta burbuja pinchó a mediados del año 2000, aunque continuó desinflándose durante algunos meses más. La quiebra de muchas empresas vinculadas a internet provocó un empeoramiento de la economía estadounidense y, aunque arrastró también a algunas economías europeas, sirvió como punto de partida para un periodo de apreciación del euro que duró hasta el estallido de la reciente crisis económica. La mayor estabilidad política de la Unión Europea, el enorme déficit del sector exterior estadounidense y un crecimiento de la economía de aquel país menor cada año propiciaron este fortalecimiento relativo del euro, que reforzó su posición en el mercado cambiario mundial (Anchuelo & Gayo, 2009).

Con el estallido de esta última crisis, empero, el dólar estadounidense ha recobrado el papel de moneda refugio, esto es, los inversores confían más en esta divisa que en otras ante las turbulencias económicas internacionales. El motivo de esto, especialmente si se compara con el euro, es que Estados Unidos es solo un país, de manera que las decisiones de su banco central y el resto de sus instituciones son más uniformes. Por el contrario, los miembros de la Unión Europea han presentado muchas veces discrepancias a la hora de tomar medidas, levantando dudas entre los mercados. Asimismo, la economía estadounidense ha mantenido un ritmo de crecimiento constante desde 2010, mientras que la Unión Europea ha presentado recaídas²². Gracias a esto el dólar se ha apreciado un poco, si bien en estos últimos años el mercado cambiario ha mostrado volatilidad, como se puede ver en la **Gráfica 3** (Aixalá, 2013). Señales de recuperación de la economía europea han mejorado la posición del euro, pero recaídas, un bajo crecimiento y dudas sobre la fortaleza de la Unión Europea han propiciado depreciaciones.

²² Fuente: Base de Datos del Banco Mundial, a través de su página web.

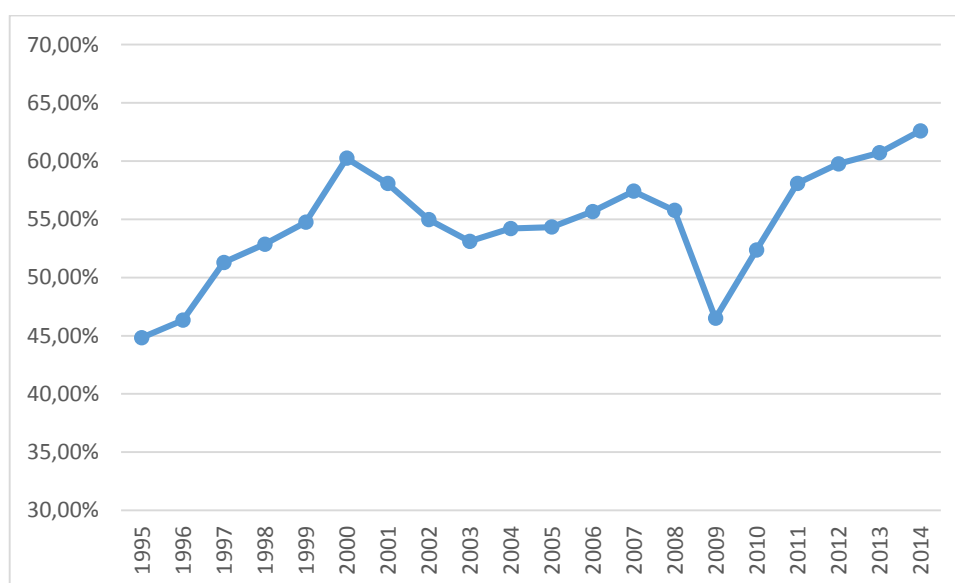
3.4 Sector exterior

El sector exterior es aquel que concierne al comercio internacional. El comercio internacional es el conjunto de actividades de compra y venta de bienes y servicios entre agentes de distintos países²³. Engloba las importaciones –cuando quien adquiere el producto o servicio es residente del país– y las exportaciones –cuando el beneficiario es residente de otro país–.

3.4.1 Reciente apertura exterior

A lo largo del último medio siglo la economía española ha experimentado un significativo proceso de internacionalización que se ha reflejado en un continuo aumento de las transacciones internacionales (bienes, servicios, capital). La **Gráfica 4**, a continuación, sintetiza esta apertura de España al comercio mundial. La gráfica representa el peso, en porcentaje, del sector exterior (importaciones y exportaciones de bienes y servicios) sobre el PIB español, esto es, la importancia que han ido teniendo los flujos comerciales internacionales en la economía del país.

Gráfica 4. Tasa de apertura comercial española (bienes y servicios, 1994-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos WITS.

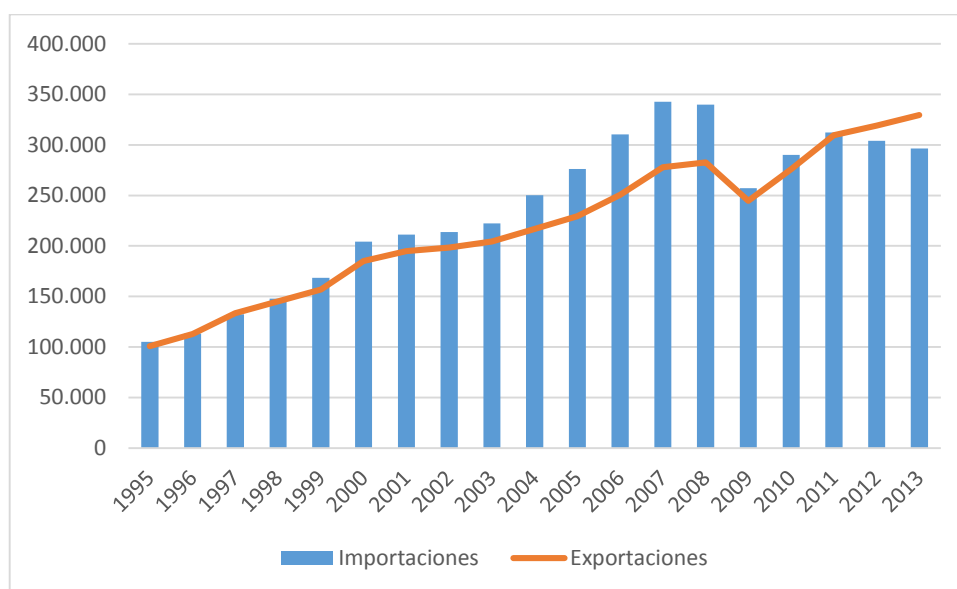
Como se puede ver en la gráfica, el comercio exterior de España ha pasado de suponer un 40% el valor de su PIB hace veinte años a pesar más del 60% en la actualidad. Esta *apertura* de la economía española a los mercados internacionales se debe a la firma de acuerdos comerciales con otros estados para la reducción o eliminación de aranceles y medidas proteccionistas, es decir, a una mayor liberalización del sector exterior español (como la ya mencionada entrada en

²³ Definición próxima a la de la OCDE, expuesta en el glosario [de su web](#) (inglés).

la Unión Europea, o la adhesión a tratados como los de la Organización Mundial del Comercio), pero también al crecimiento en sí de la economía española y de la economía mundial en general, ya que a medida que la economía española ha ido creciendo ha ido necesitando importar más y, del mismo modo, a medida que la economía nacional se ha ido desarrollando ha ido siendo cada vez más capaz de competir en un mercado global con mayor demanda.

Este crecimiento del sector exterior español se refleja también en el valor de sus exportaciones e importaciones, enmarcadas en la **Gráfica 5**, debajo de este párrafo. Como se puede ver, las cuantías comerciadas aumentaron ininterrumpidamente hasta la más reciente crisis económica, donde tanto importaciones como exportaciones sufrieron un *shock*, para iniciar la recuperación los años posteriores.

Gráfica 5. Evolución del sector exterior español (bienes y servicios, millones de €, 1995-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

3.4.2 Causas del déficit comercial

También se puede apreciar que, durante el periodo estudiado, España siempre presentó déficit en el sector exterior (salvo los últimos dos años). Las importaciones, que suponen un pago de las empresas y organizaciones españolas, han superado en la mayoría de los años a las exportaciones, que generan un cobro de las mismas. Los motivos de esto son diversos, como explican varios autores [(de Guardo González, 2009), (Requeijo González, 2006) o (Alonso & Rodríguez, 2013), por ejemplo], y como se resumirá a continuación.

Durante la aplicación de un modelo económico autárquico a mediados del siglo XX (esto es, que pretendía satisfacer la demanda interna solo con producción nacional), el tejido productivo español creció de manera ineficiente, debido al excesivo intervencionismo gubernamental y a

un proteccionismo que le evadía de la competencia internacional, elemento catalizador del progreso empresarial. Esto desembocó en un atraso estructural: la economía española se especializó en bienes de escaso contenido tecnológico, que competían en el comercio internacional con los precios como mayor ventaja competitiva, lo que generó dependencia de los bienes de equipo extranjeros (maquinaria y equipos de la información más avanzados) y apartó a España de mercados tecnológicos, con altos ritmos de crecimiento.

Luego, la gradual apertura económica y posterior entrada en la democracia permitió diversificar y modernizar el mercado, pero con las distintas devaluaciones de la peseta que el Banco de España hizo para amortiguar los déficits comerciales se encubrieron las deficiencias competitivas, desincentivando las mejoras necesarias.

Además, España cuenta con el hándicap de no disponer de reservas energéticas suficientes para satisfacer su demanda, por lo que necesita importar energía. Esta dependencia exterior, especialmente del petróleo, se agrava por la volatilidad que los precios del crudo pueden tener, como ha sido el caso desde el estallido de la Gran Recesión²⁴.

Entre los factores que condicionaron que las exportaciones no pudieran sostener las importaciones están la constante apreciación del euro desde su entrada en circulación, lo que unido a una mayor inflación española respecto al resto de países de la zona euro encareció los bienes y servicios españoles, y el hecho de que los principales mercados a los que España exporta son economías maduras (países miembros de la Unión Europea, principalmente), cuyo crecimiento relativo no es tan alto (demanda más moderada que la de países emergentes, p.ej.).

Esta tendencia deficitaria se fue agudizando hasta la llegada a la crisis, cuando se desaceleró. La demanda interna cayó, contrayendo las importaciones y regulando los costes (los salarios²⁵ y los costes laborales por trabajador dejaron de crecer²⁶, por ejemplo, cortando un periodo de encarecimiento de la producción), el euro dejó de apreciarse y las exportaciones se recuperaron bastante rápido (aumentaron el número de empresas exportadoras²⁷ y el de destinos, y se profundizó en los destinos tradicionales²⁸). Gracias a esto se redujo el déficit, alcanzándose incluso superávit por primera vez en dos décadas, y se ayudó a la recuperación de la economía española.

²⁴ Evolución reciente del precio del petróleo, en la [web](#) del diario CincoDías.

²⁵ Según datos del INE, en una [nota de prensa](#) (pdf).

²⁶ Según datos del INE ([consulta web](#)).

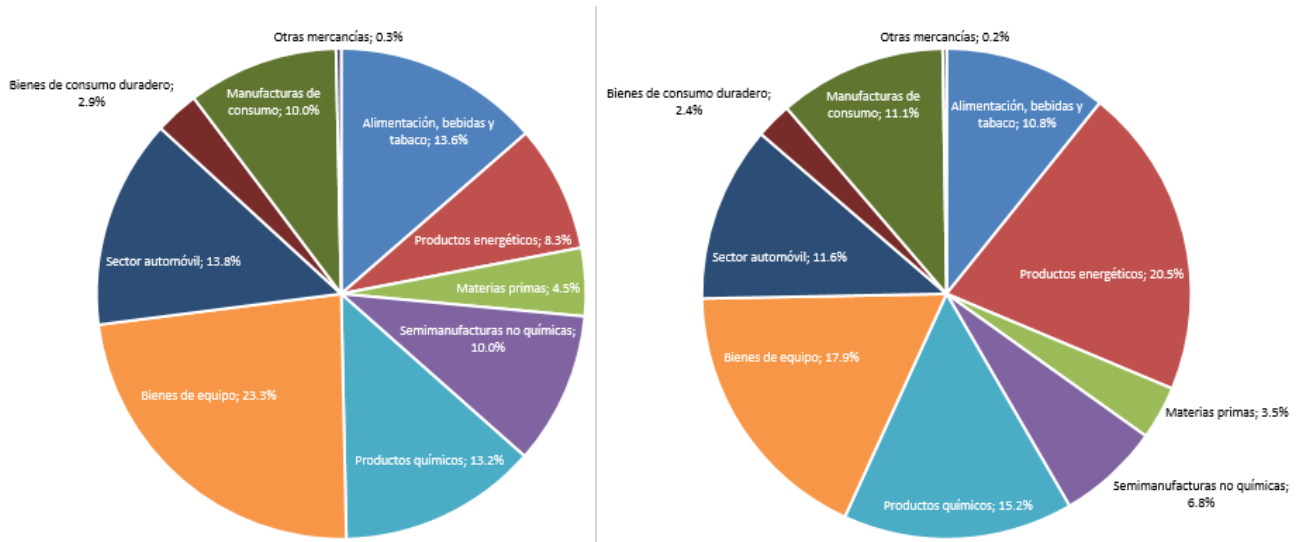
²⁷ De acuerdo al Ministerio de Economía y Competitividad, en su [Informe mensual de comercio exterior de enero de 2015](#) (pdf).

²⁸ (Martín Machuca & Rodríguez Caloca, 2011)

3.4.3 Distribución sectorial, temporal y espacial del sector exterior

Ahora se repasará la distribución de las importaciones y exportaciones por sectores, comentando su evolución y cerrando con los principales socios comerciales del país.

Gráfica 6. Peso relativo de los diferentes sectores sobre las importaciones de bienes. Años 1995 (izq.) y 2014 (der.)



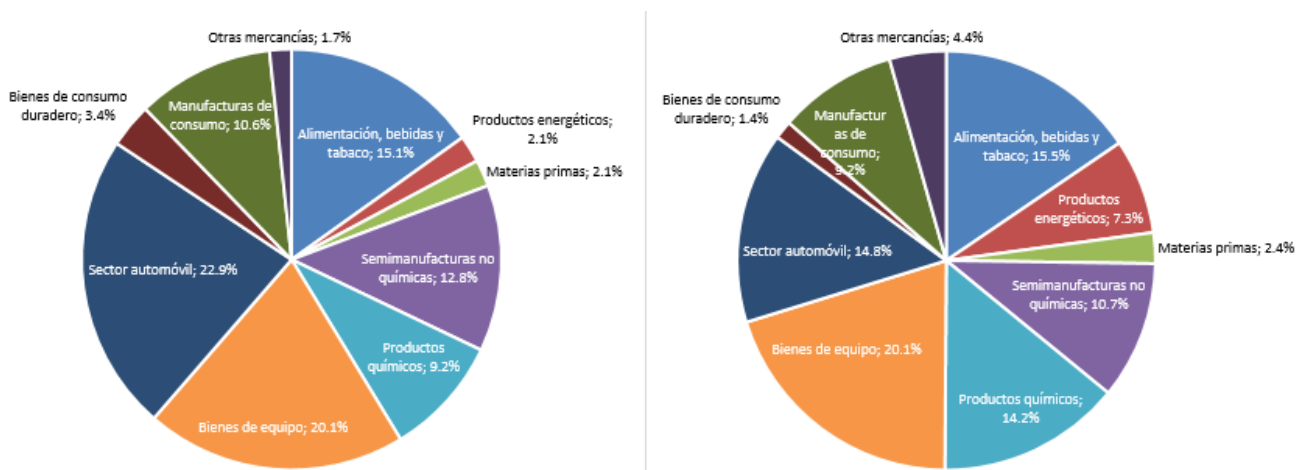
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

Hace veinte años lo que más importaba España era bienes de equipo (23% del total), del sector del automóvil, de la alimentación, bebidas y tabaco, y productos químicos (13% cada uno de los tres). Las manufacturas de consumo y las semimanufacturas no químicas representaban otro 10% cada una. Las importaciones energéticas apenas suponían un 8% del total.

Tras veinte años estas proporciones han descendido debido al espectacular crecimiento del sector energético, cuyas importaciones representan ahora un 20% del total, aunque los sectores más importantes siguen siendo los mismos (bienes de equipo, productos químicos, alimentación y manufacturas de consumo). Este descenso es solo del peso relativo pues las importaciones de todos los sectores han crecido en valor absoluto.

Como se puede observar, las importaciones alimentarias representan un peso relevante sobre el total de bienes importado, aunque su crecimiento relativo no haya sido tan pronunciado como el de otros sectores.

**Gráfica 7. Peso relativo de los diferentes sectores sobre las exportaciones de bienes.
Años 1995 (izq.) y 2014 (der.)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

Respecto a las exportaciones de bienes, los bienes de equipo suponen la mayor partida (alrededor del 20% durante los últimos lustros), seguida por la industria alimentaria con un 15% durante el periodo estudiado, sector que además muestra un pequeño crecimiento relativo. Por otra parte, el sector de los automóviles ha perdido mucho peso relativo en favor del sector energético y el de productos químicos, que han mostrado una evolución favorable, siendo estos tres sectores también muy importantes para las exportaciones españolas.

Como también pasa con las importaciones, el sector alimentario español goza de una posición significativa en las exportaciones, creciendo dentro de la media del sector exterior español.

Por lo que respecta al sector servicios, las importaciones suponen en la actualidad el doble que en 1995 (aunque en 2007, un año antes de la crisis, llegaron a ser el triple), pero sobre el total importado (bienes y servicios juntos) apenas representan un 15% de media anual²⁹.

Las exportaciones de servicios, por su parte, casi no se vieron afectadas por la crisis, y ya suponen el triple de lo que valían en 1995. Su peso sobre el total de las exportaciones (bienes y servicios agregados) es de alrededor del 30%, lo que ha servido en muchas ocasiones para aliviar el déficit del sector exterior.

²⁹ Cálculos propios basados en datos de la contabilidad nacional publicados en el INE y del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales y apoyados en datos de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

El sector del turismo (consumo final de no residentes) supone la mitad de las exportaciones totales de servicios durante el periodo 2000-2013, aunque el mayor crecimiento de las exportaciones de servicios proviene de los servicios no turísticos³⁰.

Durante el periodo que va desde el año 2000 al año 2014, las exportaciones españolas de bienes van dirigidas principalmente a los países de su entorno, esto es, de la Unión Europea, especialmente por los tratados de libre comercio de la región y la moneda única, el euro. A esta región van alrededor del 70% de las exportaciones españolas, con cuotas de exportación de >15% para Francia, de >10% para Alemania y cercanas al 8% en el caso de Portugal, Reino Unido e Italia. Sin embargo, el peso relativo de la Unión Europea en el total de las exportaciones ha disminuido con el paso de los años en favor de África (de manera progresiva) y de Asia (especialmente tras la Gran Depresión), con países como Marruecos, Argelia, China y Corea del Sur que han experimentado un crecimiento relativo de la cuota exportado española muy notable. Otros mercados importantes para las exportaciones españolas durante los últimos tres lustros han sido los EEUU, los Países Bajos, Bélgica, Turquía y México, con cuotas de más del 1,5% cada uno³¹.

Paralelamente, durante el mismo plazo desde el año 2000 hasta el año 2014, los principales socios de los que España importó fueron los estados miembros de la Unión Europea, de donde vinieron dos tercios de los bienes importados hasta el estallido de la Gran Depresión, donde la cuota relativa de las importaciones españolas a la Unión Europea bajó hasta el 50%. Alemania (del 15% al 12%) y Francia (del 17% al 11%) fueron los principales exportadores, con Italia (7%) y el Reino Unido (5%) un poco detrás. Pero de nuevo, sus cuotas de mercado se han visto mermadas por la crisis. Por el contrario China se ha convertido en una agente importante con alrededor del 7% de las importaciones, el doble que hace tres lustros. EEUU sigue siendo relevante, pese a turbulencias, con más o menos el 4% de las importaciones, y el resto del mapa está fragmentado entre países americanos (México, Brasil), asiáticos (Japón, India), africanos (Nigeria, Argelia, Marruecos) y europeos (Rusia, Turquía, Suiza)³².

Así, como se puede observar, España depende más de los socios de la Unión Europea que viceversa, pues las exportaciones están más enfocadas a la comunidad que las importaciones, pese a una reciente apertura a mercados emergentes como los asiáticos y los africanos. De las

³⁰ De acuerdo al informe de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales sobre el sector exterior en los últimos catorce años. Accesible desde su [web](#) (pdf).

³¹ Servicio de Estadísticas de ICEX España Exportación e Inversiones, accesible desde [su página web](#). El ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) es una entidad pública de apoyo al sector exterior.

³² Ver nota anterior.

importaciones depende sensiblemente de los países con reservas energéticas, como Nigeria o Argelia, pero la carta de estados a los que importa está más diversificada.

Capítulo IV: Sector agroalimentario en España

4.1 El sector agroalimentario

El sector agroalimentario se define como aquel cuyo objetivo es la obtención y formación de los productos necesarios para la alimentación humana³³. Engloba los sectores agrícola y ganadero y la industria dedicada a la manipulación y procesado de los alimentos, es decir, incluye parte del sector primario y parte del sector secundario.

El sector agroalimentario desempeña una función vital, la de proporcionar alimentos a la sociedad. Dada su importancia, los estados se han planteado siempre la necesidad de contar con un sector agroalimentario patrio, ya que depender de la producción de comida y bebidas de otros países puede resultar peligroso en ciertas circunstancias (guerras, *shocks* productivos por plagas, por razones climatológicas, etc.). Así, el sector agroalimentario se considera un sector estratégico para las naciones (Compés López, 2007).

Otra característica del sector agroalimentario es su impacto sobre bienes públicos, como el medio ambiente y los espacios rurales, y en aspectos generales y cruciales de la sociedad, como la salud pública, lo que hace necesario reglas especiales y coordinación con los estados.

En este sentido, el crecimiento y modernización del sector ha permitido el acceso a más cantidad de alimentos, a más diversidad de productos, a una mayor calidad de los mismos y a una producción más respetuosa con el medio ambiente, especialmente en las regiones más desarrolladas, lo que ha coadyuvado a una mayor salud y bienestar.

No obstante, el sector agrario (la agricultura y la ganadería) es menos productivo que el sector secundario y que el sector terciario (Reig Martínez & Picazo Tadeo, 2002). Por ello, a medida que las economías se desarrollan desplazan sus recursos (fuerza laboral, capital) a los otros dos sectores, propiciando que el peso relativo del sector agrario sobre el empleo y la producción total disminuya.

Además, en condiciones de competencia mundial, con distintos costes de producción, diferentes niveles de especialización, etc., surge la posibilidad de que los productores agrarios nacionales sean menos competitivos que los internacionales (productos más baratos, de mayor calidad, etc.), resultando más atractivos para la demanda nacional, que podría entonces preferir dichos

³³ Definición cercana a la ofrecida por el MAGRAMA (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente) y en (Lobley, y otros, 2012).

productos a los domésticos. Esto, lógicamente, supondría una amenaza para la supervivencia del sector agrario nacional.

Sin embargo, como se ha comentado, la importancia del sector agroalimentario trasciende lo meramente económico. Para evitar su desaparición, vía éxodo a sectores más productivos, vía competencia internacional, la mayoría de los gobiernos toman medidas para protegerlo (Norton, 2004). Tradicionalmente esto se hacía interfiriendo en la demanda, mediante trabas y aranceles a las importaciones, aunque actualmente se suele intervenir más el lado de la oferta, otorgando subvenciones y transferencias directamente a los productores nacionales. En la actualidad, no obstante, y gracias a instituciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC a partir de aquí), el uso de estas medidas está disminuyendo, permitiendo una competencia más libre y un comercio internacional más fluido.

Con todo, es posible que este histórico proteccionismo e intervencionismo estatal haya desincentivado mejoras en la productividad en los sectores agroalimentarios globales, sin bien, como se mencionó, estos han mostrado igualmente un importante avance en las últimas décadas.

4.2 Agroalimentario en España

El sector agroalimentario español supone en la actualidad un 5,5% del total de la economía³⁴ y emplea a un 6,5% del total de los ocupados³⁵. Esta notoria baja proporción se ajusta a lo esperado según el patrón económico de las naciones avanzadas comentado anteriormente, en el que el sector agroalimentario pierde cada vez más peso a medida que las economías avanzan.

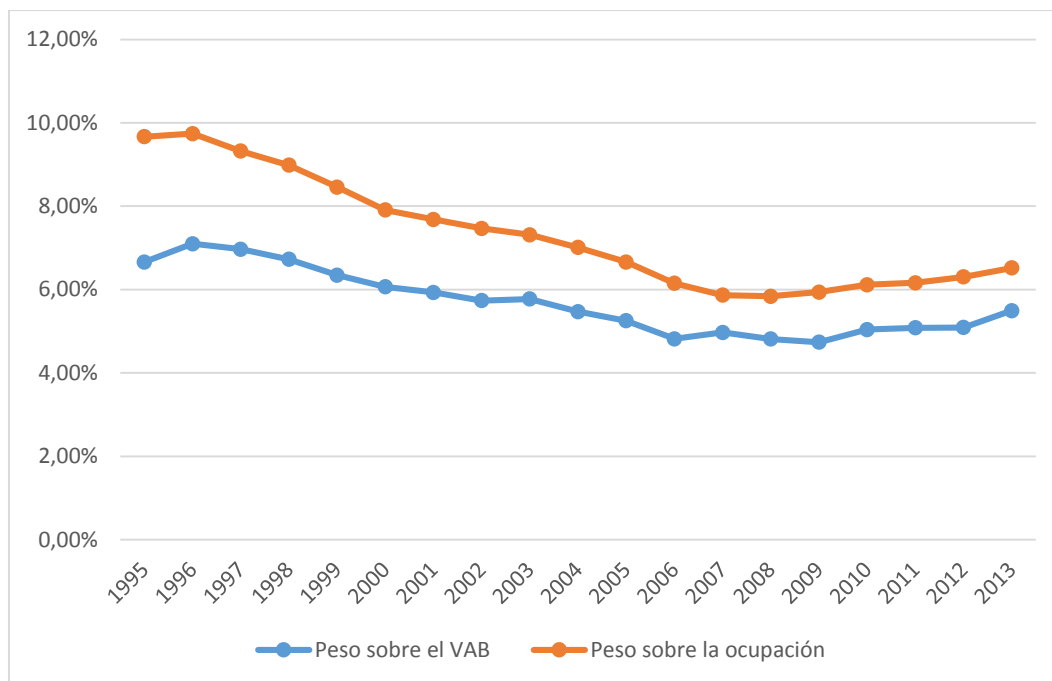
Esta bajada se puede comprobar, de hecho en la **Gráfica 8**. En ella se puede observar la tendencia descendente de la importancia económica y de empleo del sector agroalimentario, en términos relativos. Hace veinte años, coincidiendo con el inicio del periodo estudiado, el sector agroalimentario aportaba un 7% del Valor Añadido Bruto (VAB, en adelante) total, cuota que se fue reduciendo hasta el 5,5% actual. El empleo sigue una línea similar, al pasar de un porcentaje del 10% hace veinte años a un 6,5% en 2013. En ambos casos, no obstante, se puede apreciar un ligero repunte desde el comienzo de la crisis, ya que el sector agroalimentario ha

³⁴ Tomando el Valor Añadido Bruto (VAB a partir de ahora). Se usa este indicador macroeconómico ya que recoge los datos más próximos a la producción real, es decir, descontando impuestos o duplicidades en la contabilidad.

³⁵ Cálculos propios basados en la contabilidad nacional española publicada en la web del INE. Año considerado el 2013. En este documento se basarán el resto de cálculos del capítulo, salvo que se explicita lo contrario.

tenido un mejor comportamiento que el del conjunto de la economía, no habiendo sufrido un retroceso similar al de otros sectores (aunque sí estancamiento).

Gráfica 8. Peso relativo del sector agroalimentario sobre el total de la economía (% anual, VAB y ocupación, 1995-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

El descenso del peso relativo del sector agroalimentario sobre el VAB total se debe a un mayor ritmo de crecimiento de la economía en su conjunto que el que ha experimentado el sector agroalimentario, pese a que en términos absolutos este haya crecido con el paso de los años. Por su parte, el descenso relativo de la población empleada en el sector agroalimentario responde no solo a un mayor aumento de la población ocupada en los otros sectores económicos sino también a una bajada real en la población que trabaja en el sector agrario, que no pudo compensar el residual crecimiento de empleo de la industria agroalimentaria.

Este acercamiento entre el porcentaje de población empleada y de VAB supone una mejora de la productividad del sector agroalimentario durante el periodo estudiado. Así, aunque la población ocupada en los sectores agrícolas y ganaderos se ha reducido en más de un cuarto, su VAB ha aumentado en casi un tercio. Esta mejora es compartida con la industria agroalimentaria, que ha conseguido aumentar su VAB más de un 50% empleando solo un 3% más de personal.

No obstante, estos datos no reflejan del todo el impacto que el sector agroalimentario tiene en la economía española, ya que este dinamiza otras actividades, como el transporte o la distribución. El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), por

ejemplo, aproximó en 2011 que para dicho año la cadena de valor del sistema agroalimentario suponía un 8,4% del VAB total (9% incluyendo el sector exterior) y generaba unos 2,3 millones de puestos de trabajo, lo que equivaldría a un 12,2% de la ocupación total (SG Análisis, Prospectiva y Coordinación, 2011). Este informe, sin embargo, no tuvo en consideración otros sectores también relacionados con la producción agroalimentaria, como el turismo o la hostelería.

Los principales productos que genera el sector agroalimentario español, en valor monetario, se pueden ver en la **Tabla 1**. Estos son el de las bebidas (lógicamente con el agua a la cabeza, seguido del vino y la cerveza), que ha experimentado un gran crecimiento; las hortalizas (con el tomate como principal producto), las carnes (especialmente de la especie porcina) y las frutas (uvas, cítricos). Las preparaciones de cereales, harina, almidón y los productos de panadería; las grasas y los aceites (principalmente oliva) y la producción de cereales (la cebada como más representativo) son sectores que están un poco por detrás, pero que presentan los mayores ritmos de crecimientos durante el periodo estudiado (1994-2012 en este caso).

Los valores se presentan en dólares por mayor facilidad de tratamiento de datos (cambio pesetas a euros).

Tabla 1. Evolución de la producción agroalimentaria española (miles de dólares estadounidenses, 1994-2013)

| | 1994 | 2013 | Δ% |
|--|-------------|-------------|-----------|
| SECTOR CÁRNICO | 6.634.810 | 10.994.740 | 65,7% |
| SECTOR LÁCTEO | 3.202.570 | 5.195.660 | 62,2% |
| HORTALIZAS Y TUBÉRCULOS | 7.909.673 | 10.969.691 | 38,7% |
| FRUTAS | 5.737.236 | 9.538.090 | 66,2% |
| CAFÉ Y ESPECIAS | 452.093 | 1.259.624 | 178,6% |
| CEREALES | 2.847.560 | 8.400.944 | 195% |
| PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA | 853.211 | 1.644.052 | 92,7% |
| SEMILLAS | 970.715 | 1.659.396 | 70,9% |
| GRASAS ANIMALES Y ACEITES VEGETALES | 2.757.742 | 7.891.549 | 186,2% |
| PREPARACIONES DE CARNE O PESCADO | 2.164.847 | 5.176.757 | 139,1% |
| AZÚCAR Y CONFITERÍA | 1.385.027 | 1.406.453 | 1,5% |
| CACAO Y SUS PREPARACIONES | 730.017 | 1.566.685 | 114,6% |
| PREPARACIONES DE CEREALES, HARINAS | 3.338.983 | 9.270.720 | 177,7% |
| PREPARACIONES HORTOFRUTÍCOLAS | 2.566.969 | 6.153.302 | 139,7% |
| PREPARACIONES DIVERSAS | 810.190 | 2.788.767 | 244,2% |
| BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE | 7.515.454 | 19.034.788 | 153,3% |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y de la FAO³⁶.

³⁶ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Dada la diferente naturaleza del sector agrario y de la industria alimentaria resulta útil estudiar más detenidamente cada sector por separado.

4.2.1 Sector agrario (agricultura y ganadería)

El sector agrario español se caracteriza por su carácter dual. En él se pueden apreciar con claridad dos tipos de productores. Por una parte están las pequeñas explotaciones, con márgenes brutos anuales inferiores a los 15.000€ y menos de cinco hectáreas, que pese a representar el 70% del número de explotaciones totales ostentan solo un 20% del territorio usado y aportan un 23% del VAB agrario total. Por otra parte están las demás explotaciones, que representan un 30% del total de las mismas pero que, empezando con un margen bruto superior a 15.000€ anuales y con una mayor superficie media cultivada, disponen del 80% restante de tierra trabajada y aportan el 77% de VAB restante (Colino & Martínez Paz, 2013). Con el paso de los años esto el número de explotaciones se ha reducido (provocando a su vez un aumento de la superficie media de ellas), pero a un ritmo lento, por lo que este carácter dual aún persiste (Pérez González, 2009).

Del mismo modo, hay diferencias también en los tipos de cultivos y de ganado. En el primer caso, las superficies se dividen entre las de regadío y las de secano. Las de regadío usan menos superficie cultivada, es decir, son explotaciones intensivas, pero son a su vez las de mayor rendimiento. Las de secano, por el contrario, son extensivas, ya que ocupan un mayor terreno nacional, pero aportan menos VAB al sector agrario. En el caso de la ganadería, se distinguen entre los animales de pasto y los no dependientes de la tierra, con sistemas más intensivos de manejo y engorde. Aunque los rendimientos de ambos son similares, el de animales no ligados al campo ha mostrado mayor crecimiento con menores necesidades espaciales (Pérez González, 2009).

En la **Tabla 2** se puede observar la evolución del sector agrario. Su aporte relativo sobre el empleo y el VAB total de la economía desciende pero, como se puede advertir, no por los mismos motivos. La reducción de peso sobre el VAB total se debe a un crecimiento menor al del conjunto de la economía, mientras que la bajada de importancia en el empleo se debe a una reducción del mismo en términos reales.

Tabla 2. Relevancia del sector agrario en el conjunto de la economía española (1995-2013, VAB en millones de euros a precios corrientes, ocupación en unidades)

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Valor Añadido Bruto | 15.757 | 21.224 | 22.368 | 23.089 | 24.363 |
| % sobre el VAB Total | 3,71% | 3,62% | 2,68% | 2,33% | 2,59% |
| Ocupados | 878.600 | 845.800 | 785.700 | 682.300 | 637.800 |
| % Ocupados Total | 6,61% | 5,31% | 4,24% | 3,76% | 3,94% |

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Las causas de esta evolución son varias, y muchas de ellas empezaron a sucederse algunas décadas atrás. Se trata del proceso clásico de ajuste estructural agrario (Arnalte Alegre, 2006). En primer lugar, el auge de los otros sectores productivos originó que la población agraria se desplazara a ellos, reduciéndose. Esta modernización de la economía, por su parte, redundó sobre el sector agrario, por medio de la mecanización (tractores, cosechadoras, etc.), de innovaciones químicas y biológicas (fertilizantes, variedades y razas mejoradas, etc.) y de técnicas mejoradas (como la del regadío). Todos estos avances contribuyen a una mayor productividad, ya que permiten trabajar más tierra con menos empleados y menos recursos en general (hídricos, temporales, etc.) (Colino & Martínez Paz, 2013).

Del mismo modo, la urbanización y el progreso de las condiciones de vida se tradujeron en cambios en la demanda, tanto interna como externa, que pasó a pedir una cesta alimentaria más variada, con productos de mayor valor añadido, de conveniencia y más elaborados. Esto propició un cambio en la estructura agraria, que aumentó las producciones hortofrutícolas y las explotaciones ganaderas, sectores que, a su vez, resultaron más productivos que otros más tradicionales, como el de los cereales o el de los tubérculos; y ligó más la producción agraria a la de la industria agroalimentaria, pasando de productor final a productor de insumos para esta (Pérez González, 2009).

Por último, la creciente concienciación sobre la conservación del medio ambiente, las condiciones de vida del ganado y una mayor seguridad en los alimentos han contribuido también, aunque más recientemente, a la transformación de los procesos productivos y han significado cambios en la regulación y en la cooperación entre el sector privado y el público, que se han coordinado para adaptarse a las nuevas demandas sociales del sector agrario, como se verá a continuación.

La Política Agraria Común

Como se comentó *más atrás*, la entrada de España en la Unión Europea supuso un importante impulso para su economía gracias a distintos mecanismos. La libertad de circulación de personas, bienes, servicios y capital, la moneda común, el mercado único, las ayudas económicas como los fondos de cohesión explicados en un capítulo previo... Todo esto tuvo un impacto en el sector agrario, pero ninguno de estos medios fue diseñado específicamente para este sector. La Política Agraria Común, por el contrario, sí.

La Política Agraria Común (PAC) es una política común de la Comunidad Europea, como su nombre. Esto significa que su funcionamiento, medio objetivos e instrumentos, se decide entre todos los estados miembros de la Unión Europea. Del mismo modo, la financiación y el gasto de la PAC dependen también de los estados y de lo que se decida mediante la Unión Europea. Así, los países ceden soberanía a cambio de una política encaminada a objetivos comunes. Además, esto supone unión también respecto al exterior, aspecto importante en la adopción de acuerdos comerciales.

La PAC nace en 1962 con el objetivo de garantizar una producción estable y asequible de alimentos para los ciudadanos de la Unión Europea y un nivel de vida equitativo y razonable para los productores (Comisión Europea, 2014)³⁷. Con el paso de los años estos objetivos se fueron alcanzando gracias al uso de instrumentos como la garantía de precios o la protección frente a las exportaciones, aunque no sin altibajos y lecciones. La sobreproducción de los años 80, el alto coste económico para la Unión Europea y las negociaciones multilaterales propiciaron un cambio de rumbo de la PAC, que se modificó definitivamente en 1992 (Pérez González, 2009), ajustándose al inicio del periodo abarcado por este proyecto.

La PAC sustituye desde 1992 la intervención en el mercado por el apoyo directo al productor. Reemplaza el sostenimiento de los precios de garantía, que eran más elevados que los de la competencia internacional, por pagos directos a los productores, para compensar la consecuente bajada de precios. Además, el creciente interés de la época por la calidad de los alimentos, la preservación de los recursos naturales y el mantenimiento de las zonas rurales afectan también a la nueva dinámica de la PAC (Colino & Martínez Paz, 2013).

Pero la PAC no es una guía estática, sino que está en continua evolución para adaptarse a unas condiciones cambiantes. En el año 2003 se introduce la última reforma que afecta al periodo

³⁷ Apoyado por la información disponible en el apartado reservado a la agricultura de la [web](#) de la Comisión Europea.

estudiado. En ella las ayudas a los productores dejan de estar asociadas a su producción y a la cantidad de insumos (superficie o cabezas de ganado), por lo que se les dota de más independencia para responder a las demandas del mercado (tanto interno como externo), favoreciendo así su competitividad. Por el contrario, para poder percibir los subsidios será ahora necesario cumplir ciertas normas relativas al medioambiente, al bienestar animal y a la seguridad alimentaria (Pérez González, 2009)³⁸.

Aunque escape el alcance de este proyecto, la PAC recibió otra reforma en 2013, que tiene como objetivo reforzar la competitividad del sector agrario, promover la producción sostenible y la innovación y apoyar el empleo y el crecimiento en las zonas rurales (Comisión Europea, 2014), y cuya aplicación está afectando ya a los productores.

Hay que apuntar también que todas estas modificaciones en la regulación del sector agrario generan inestabilidad en los productores, que tienen que estar siempre atentos a los cambios que se vayan introduciendo, aunque, por el contrario, la Unión Europea mantiene una estrecha relación con los productores, por lo que ha sido capaz de dirigir el sector hacia ciertos objetivos (como la producción ecológica) mientras este seguía creciendo y seguía siendo competitivo (Colino & Martínez Paz, 2013).

Su impacto en España

España ha sido una de las mayores beneficiarias, tras Francia y al nivel de Alemania, del reparto presupuestario de la PAC, recibiendo unos 120.000 millones de euros durante el periodo que va desde el 1994 hasta el 2013³⁹. Esta cuantía se ha repartido principalmente vía pagos directos a los productores (agricultores y ganaderos), pero también se ha distribuido de otras formas.

La PAC contribuyó a la modernización del sector agrario español, financiando maquinaria, mejoras organizativas y productivas, formación y transferencia de conocimientos, innovación, diferenciación (como las denominaciones de origen)... Pero esto solo en lo que concierne a la producción, si se consideran otros aspectos, como el cuidado del medioambiente (suelo, biodiversidad, recursos hídricos, etc.), el mantenimiento de las zonas rurales (turismo, infraestructuras, etc.), la mejora de la calidad alimentaria (mediante la aplicación de altos estándares de calidad) y la mejora de las condiciones de los productores (organizaciones de productores, por ejemplo), el impacto que la PAC ha tenido en España ha sido enorme. Ha

³⁸ En línea con lo publicado en la [web](#) de la Unión Europea, en el apartado de preguntas frecuentes relativas a la PAC.

³⁹ Según cálculos propios a partir de los datos de los presupuestos comunitarios accesibles en formato Excel desde la web de la Unión Europea ([aquí](#)) para los años desde el 2000 hasta el presente, y desde los anexos del presupuesto del 2008 para años anteriores al 2000, en formato pdf accesible desde [aquí](#).

posibilitado no solo mejoras en la productividad, sino un enfoque productivo que persigue la calidad como elemento diferenciador, y no solo los precios, haciendo reconocibles los productos agrarios españoles y allanando el terreno del comercio internacional tanto para el presente como para el futuro (Comisión Europea, 2014)⁴⁰.

España supo aprovechar esta cooperación e integración, así como las ayudas, ya que como se ha visto su sector agrario ha crecido a un gran ritmo estas últimas décadas (y con él el agroalimentario). La adopción del mercado único supuso también la desaparición de barreras comerciales existentes hasta aquel momento. Aprovechando su climatología y orografía como ventajas competitivas, el mercado común y la PAC, España ha aumentado un poco su cuota de mercado en el comercio europeo y exportando más de lo que importa, si bien su posición no es tan fuerte cuando lo que se observa es el comercio extraeuropeo (Pérez González, 2009).

Pese a esto, España se enfrenta ahora a algunas posibles amenazas. La Unión Europea se ha ampliado recientemente, pero el presupuesto de la PAC no. Así, el porcentaje del presupuesto europeo dedicado a la PAC se ha reducido de un 70% hace unas décadas a un 40% en la actualidad, y se tiene que repartir entre más países. Esto, unido a una eventual mayor apertura internacional que añadirá más competencia en los próximos años (como los acuerdos de libre comercio con Canadá o EEUU), supondrá un desafío para el sector agrario español, que deberá aprovechar la ventaja alcanzada en las últimas décadas y mantener su avance por medio de la innovación, mejoras en la productividad y la diferenciación (Pérez González, 2009).

4.2.2 Industria alimentaria

Al igual que ocurre con el sector agrario y con la economía española en general, el tejido empresarial de la industria alimentaria se caracteriza por el gran número de pequeñas empresas (más de un empleado pero menos de 50 trabajadores), que representan el 70% del total de las compañías. Por el contrario, el porcentaje de empresas de más de 200 empleados (grandes empresas) es apenas del 0,85%, si bien es un promedio mayor que el de la industria manufacturera y cinco veces más grande que el del conjunto de la economía (Muñoz Ciudad, Sosvilla Rivero, & IVIE, 2014).

Aunque históricamente la industria alimentaria haya sido algo menos productiva que el total de la economía, a partir de los años 2007-2009 esta situación cambia y la industria alimentaria se convierte en un poco más productiva que la media de la economía española, si bien aún tiene que alcanzar al sector manufacturero, que es más productivo que la industria alimentaria y el

⁴⁰ Con información ofrecida en el apartado reservado a la agricultura de la [web](#) de la Comisión Europea.

conjunto de la economía (Instituto Nacional de Estadística, 2010) (Muñoz Ciudad, Sosvilla Rivero, & IVIE, 2014). Esto permite a la industria alimentaria competir sin necesidad de ayudas gubernamentales del calibre de la PAC, y ha posibilitado que esta haya experimentado un ritmo de crecimiento similar al de las industrias manufactureras, convirtiéndose en un sector importante para la economía, tanto en empleo como en soporte económico (VAB, sector exterior).

La evolución de la industria alimentaria española sigue la tendencia indicada para el sector agroalimentario y para la economía en su conjunto. Desde el inicio del periodo estudiado tanto la producción (VAB) como el empleo aumentan, hasta el estallido de la crisis en 2009, donde todos los sectores sufren una sacudida, un periodo de reajuste y reestructuraciones que en muchos casos supuso pérdida de empleo y contención del crecimiento. Este fue el caso también de la industria alimentaria, pero de manera menos pronunciada. Durante la crisis la industria alimentaria aumentó su VAB en mayor medida que el sector manufacturero en general y el conjunto de la economía, y destruyó menos empleo que la industria manufacturera y el total nacional. Esto consolidó el incremento del peso relativo de la industria alimentaria que se venía dando desde mediados de la década pasada tanto en cuanto a su VAB como al empleo, como se puede ver en la **Tabla 3**.

Tabla 3. Relevancia de la industria alimentaria sobre el conjunto de la economía española y sobre la industria manufacturera (1995-2013, VAB en millones de euros a precios corrientes, ocupación en unidades)

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Valor Añadido Bruto | 12.529 | 14.336 | 21.447 | 26.805 | 27.348 |
| % sobre el VAB Industria Manufact. | 16,74% | 13,7% | 16,34% | 20,39% | 22,2% |
| % sobre el VAB Total | 2,95% | 2,45% | 2,57% | 2,71% | 2,91% |
| Ocupados | 406.000 | 413.400 | 447.400 | 427.400 | 417.300 |
| % Ocupados Industria Manufact. | 17,31% | 14,55% | 16% | 19,06% | 21,67% |
| % Ocupados Total | 3,06% | 2,6% | 2,42% | 2,36% | 2,58% |

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Este aumento de tamaño de la industria alimentaria se debe a varios motivos. El aumento de población y el crecimiento de la economía impulsan, lógicamente, el ascenso de la industria alimentaria, pero hay también otros factores relevantes. La existencia de un sector agrario extenso y competitivo supone el mejor punto de partida para la industria alimentaria, pues le sirve como proveedor interno de materias primas de calidad. Esto facilita que la industria alimentaria pueda producir productos distinguibles como los cárnicos o las bebidas alcohólicas. Además, como se comentó anteriormente, el cambio de dieta de la población española hacia alimentos más elaborados y productos de mayor valor añadido condicionó una trasvase de la demanda del sector primario (patatas, legumbres, cereales...) hacia los productos más elaborados de la industria alimentaria (procesado de carnes, envasado de leche y bebidas...) (Colino & Martínez Paz, 2013).

Gracias a esto la industria alimentaria es en la actualidad la de mayor importancia del sector manufacturero en cuanto a VA y en cuanto a empleo. Además, ha demostrado una robustez alentadora en una situación de crisis como la actual, aguantando mejor que otros sectores como el metalúrgico o el de fabricación de materiales no metálicos, lo que parece sacar a relucir una gran competitividad.

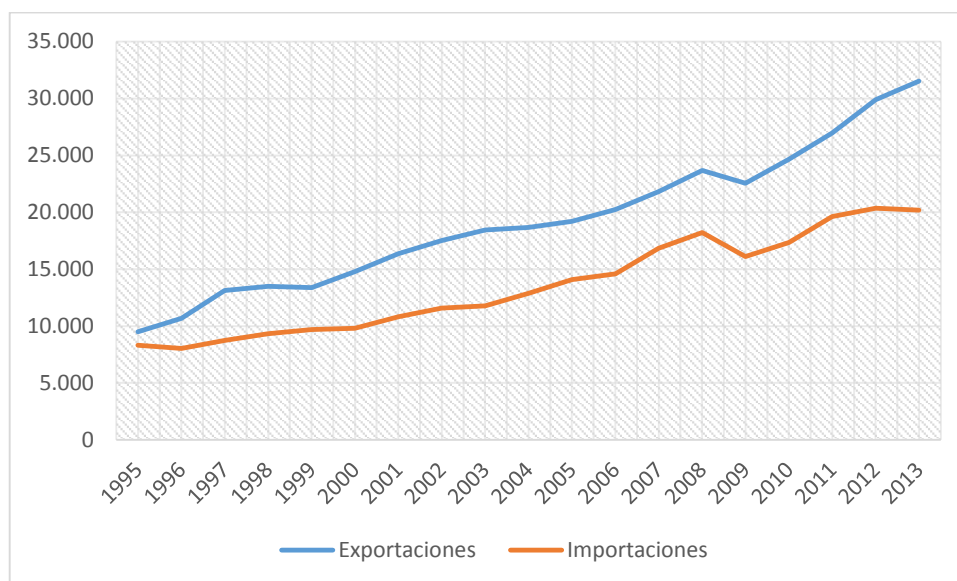
4.3 Sector exterior del sector agroalimentario español

Aunque el intercambio internacional no es nuevo en el sector, hay que recordar el elevado proteccionismo del que han gozado tradicionalmente los sectores agroalimentarios de todo el mundo. En la actualidad, de hecho, sigue habiendo discrepancias internacionales en cuanto al nivel de apertura comercial al que se está dispuesto a llegar, como se ha comprobado recientemente con la última ronda de negociación de la Organización Mundial del Comercio (la de Doha) o con los acuerdos bilaterales que se están tratando, como el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y EEUU (conocido como TTIP por sus siglas en inglés).

Sin embargo, y como ya se vio, la entrada de España en la Unión Europea, la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la eliminación de barreras comerciales vía acuerdos con otros países (como el alcanzado recientemente con Canadá), etc., han supuesto para la nación una mayor apertura al comercio internacional. El sector agroalimentario no ha permanecido ajeno a este proceso.

Con una mayor integración internacional y una mayor liberalización del comercio es fácil entender el crecimiento del sector exterior agroalimentario, que se puede ver claramente en su tasa de apertura al exterior (peso del sector exterior sobre la producción interna), que ha pasado de un 60% a comienzos del periodo estudiado a más del doble (un 130%) en el 2013 (Colino & Martínez Paz, 2013) y en su evolución durante dicho marco temporal (**Gráfica 9**).

Gráfica 9. Evolución de las importaciones y exportaciones del sector agroalimentario español⁴¹ (millones de euros, 1995-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria

Como se puede observar, las exportaciones e importaciones del sector agroalimentario español no han parado de crecer (salvo un año durante la crisis económica), suponiendo en la actualidad el triple y el doble, respectivamente, que hace veinte años. De hecho, el periodo de crisis económica ha forzado la internacionalización de muchas compañías, que han encontrado en el exterior un refugio donde vender. Así, el número de empresas agroalimentarias que exportan ha aumentado más de un 25% en el último lustro⁴², convirtiendo España en el 4º mayor exportador de productos agroalimentarios de la Unión Europea y el 8º mundial⁴³.

Además, se puede apreciar que el sector agroalimentario español contribuye positivamente al sector exterior español, ya que desde el comienzo del periodo estudiado hasta su último año este siempre presentó superávit comercial. Como se comentó, esto ha sido posible gracias a que España ha sabido aprovechar su climatología, orografía y posición geográfica, así como a adaptarse a los cambios de la demanda, moviendo sus recursos productivos a alimentos con un mercado creciente, como los hortofrutícolas o cárnicos, mientras mantenía su posición ventajosa en productos donde tradicionalmente ya tenía éxito, como el del vino o el del aceite de oliva (Colino & Martínez Paz, 2013).

⁴¹ No incluye los productos pesqueros, los piensos animales o el tabaco, por motivos que se explicarán *Error! Reference source not found.*

⁴² Como se comenta en [este artículo](#) de On The Pulse.

⁴³ De acuerdo a lo publicado en la [web](#) de la Marca España.

Los principales mercados a los que España dirige sus exportaciones son los de sus países vecinos, los de la Unión Europea, receptora en la actualidad de un 70% del total exportado por España, y cuya cuota ha aumentado más de un 50% desde la entrada en la Unión Europea hace casi tres décadas. De hecho, dos tercios de las exportaciones agroalimentarias españolas se reparten entre Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido (Pérez González, 2009). Esta elevada concentración de las exportaciones agroalimentarias en el mercado europeo puede suponer una amenaza para el crecimiento futuro de las mismas, ya que son mercados maduros de los que, por tanto, no se espera un gran crecimiento de la demanda. Por tanto, se considera recomendable que el sector agroalimentario se diversifique hacia nuevos destinos, como puedan ser el surcoreano o el indio. Fuera de la Unión Europea, los principales receptores de la producción española son los EEUU, Rusia, Suiza, Japón y China, siendo estos dos últimos mercados aquellos en los que más se está creciendo (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

Los países de los que España importa más productos agroalimentarios son, de nuevo, sus socios europeos, de donde provienen la mitad de las importaciones (Francia, Alemania, Países Bajos, Portugal, Italia, Reino Unido). Como se ve, el sector agroalimentario sigue la tónica *más atrás* para el conjunto del sector exterior español, es decir, exporta a la Unión Europea más de lo que importa. Además de estos países, España también compra mucho de EEUU, Brasil y Argentina (Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios, 2014).

El reparto por sectores aporta una buena visión de las áreas más competitivas del sector agroalimentario español, aquellas con cuotas de exportación mayores, y también de las más débiles, que necesitan de las importaciones para satisfacer la demanda interna. Así, en valor monetario, los productos con mayores exportaciones son las hortalizas, legumbres y frutas, que representan un tercio del total vendido (con cítricos y tomates a la cabeza); y la carne de la especie porcina, el vino y el aceite de oliva, que suponen alrededor de una décima parte del total. Por su parte, los productos que más se necesitan importar son los cereales, que representan un 15% del total (con el trigo y el maíz como productos más importados); las habas (porotos, frijoles, fréjoles), que abarcan un décimo del total; y las bebidas alcohólicas (excluyendo cerveza y vino), la azúcar y el café con un 5% cada uno⁴⁴.

⁴⁴ Como se comentó en la nota anterior, no se tienen en cuenta los productos pesqueros, ni los piensos ni el tabaco. Basado en cálculos propios a partir de datos del Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas por medio de su base de datos WITS.

Capítulo V: Metodología: Indicadores y fuentes de la información

Para llevar a cabo el estudio de la evolución de la competitividad del sector agroalimentario español en primer lugar se mostrarán los indicadores que se utilizarán para medir la competitividad. Luego se delimitará el sector agroalimentario y se expondrán los pasos seguidos para la obtención de los resultados. Por último, se discutirá e indicará de qué fuentes se extraerá la información.

5.1 Indicadores *ex post*: CME, IEN, RPI

Como ya se comentó en el **2.1**, no hay una definición estándar de competitividad, lo que ocasiona que no haya un método predeterminado para medir y comparar la competitividad. Ha habido diversos estudios que han usado distintos métodos, tal y como analiza (Latruffe, 2010), dependiendo de la definición en la que se hayan centrado.

Este estudio se centrará en la definición de la competitividad que responde al éxito internacional de las naciones. Este enfoque, considerado clásico, se centra en lo percibido *ex post*, esto es, solo se sabe si un mercado es competitivo una vez la competencia ya ha pasado, y no antes, y asume que los países que consiguen una mejor posición internacional son los que han competido mejor.

Así pues, para medir la competitividad en este proyecto se ha decidido usar tres de los indicadores *ex post* más comúnmente usados, y aplicados recientemente por la Unión Europea (Petit, y otros, 2014), a saber:

Cuota de Mercado de las Exportaciones (CME)

En el caso de compañías o naciones, una de las formas más comunes de medir el éxito comercial es mediante la cuota de mercado de dicha compañía o estado en el mercado en el que compite. En el caso de los países se suele considerar la cuota de mercado mundial, esto es, se suele estudiar cuánto del comercio global le corresponde a cada país. Para ello se toman las exportaciones de cada país y se comparan con el total exportado⁴⁵ globalmente.

⁴⁵ Es importante diferenciar entre exportaciones e importaciones porque los valores registrados de cada flujo no tienen por qué coincidir (*mirror data*, copias de espejo en castellano), sea por diferencias temporarias o sea por otros motivos, como avisa el Banco Mundial en su [web](#).

La fórmula para el cálculo de este indicador es:

$$CME_{i,j} = \frac{X_{i,j}}{X_{i,m}} \times 100$$

Donde X representa la cantidad exportada, I el producto exportado, J el país estudiado y M el mundo. Se multiplica por 100 para obtener los resultados en porcentaje.

De este modo, valores de 0% significan que el país estudiado no exporta, y resultados del 100% indican que todas las exportaciones mundiales pertenecen a ese estado.

Índice de Exportaciones Neto (IEN)

Otra forma de saber si un país tiene una posición internacional fuerte es estudiar su balanza comercial. El Índice de Exportaciones Neto mide la relación entre las importaciones y las exportaciones, y resume de manera muy visual la posición comercial de los estados.

$$IEN_{i,j} = \frac{X_{i,j} - W_{i,j}}{X_{i,j} + W_{i,j}} \times 100$$

Donde X y W son las cantidades exportadas e importadas, respectivamente, del producto I por el país J. De nuevo, se multiplica por 100 para convertir los resultados a porcentajes.

Así, el indicador puede valer entre -100% y 100%. Valores negativos indican dependencia de las importaciones y valores positivos muestran un predominio de las exportaciones, esto es, una posición internacional ventajosa.

Ratio de Penetración de las Importaciones (RPI)

Este indicador tiene como rasgo diferenciador que incluye en su fórmula la producción, además de las importaciones y exportaciones. Mide qué porción de la demanda interna es cubierta mediante las importaciones.

$$RPI_{i,j} = \frac{W_{i,j}}{Prod_{i,j} - X_{i,j} + W_{i,j}} \times 100$$

Donde X, W y Prod son las cantidades exportadas, importadas y producidas, respectivamente, del producto I por el país J. Se multiplica por 100 para obtener los resultados en porcentaje, pero los valores no tienen por qué oscilar entre 0 y 100, sino que pueden ser mayores que ese rango debido a importaciones para reexportar.

Así, valores próximos a cero reflejarán una fuerte capacidad competitiva, ya que las importaciones serán casi irrelevantes para la demanda interna, indicando una suficiente capacidad productiva nacional; y valores altos, cercanos o superiores a cien, significarán un importante peso de las importaciones para la demanda interna, es decir, cierta dependencia del mercado internacional.

Finalmente, cabe indicar que se decidió trabajar con cantidades físicas (kilos y litros) porque sus unidades de medida no varían, ni entre países ni entre bases de datos ni en el tiempo, lo que permite un mejor manejo, comparabilidad y coherencia de la información. Pese a ello, el autor cuenta también con muchos de los datos en valor monetario, por si fuese de interés para el lector.

5.2 Indicador *ex ante*: Tipos de cambio

Además de presentar la evolución de la competitividad internacional española, este proyecto analizará también un condicionante de esta, los tipos de cambio, para determinar su influencia y capacidad de previsión sobre dicha evolución.

Pese a que haya estudios que concluyan que los tipos de cambio apenas ayudan a explicar la variación de la competitividad de las naciones, son muchos los trabajos que aún siguen incidiendo en este factor. La razón es simple: es un concepto conocido y fácil de entender, disponible para la práctica totalidad de los países y accesible con relativa frecuencia (Crespo Rodríguez, Pérez-Quirós, & Segura-Cayuela, 2011). Además, es innegable su relación con el comercio internacional por lo explicado en el **3.3.1**, esto es, porque es el precio del dinero internacional, lo que puede ser clave en un mercado maduro y con tantos agentes compitiendo como es el agroalimentario, y en el que pequeñas variaciones de precio pueden ocasionar grandes cambios en la demanda dada la naturaleza de bien básico de los alimentos. Esos son los motivos por los que se incluye su análisis en este estudio.

Para ello se partirá de los Índices de Tendencia de la Competitividad del Ministerio de Economía y Competitividad (Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2014) como base, esto es, se usará una versión simplificada de uno de los ratios allí presentados.

En este proyecto se han creado índices de tipos de cambios con base en el primer año estudiado, el 1994, y en el año del cambio de la peseta al euro, 1999⁴⁶. Así, cada índice monetario empieza con valor 1 en 1994 y 1999 y oscila su valor entre años. La divisa que sirve como base es la peseta desde 1994 hasta 1998, ambos inclusive, y el euro desde 1999 hasta el final del estudio en 2013. Las monedas a comparar se seleccionaron para cada producto estudiado, escogiéndose aquellas cuyas naciones aglutinaban alrededor de $\frac{3}{4}$ de las exportaciones mundiales de dicho producto en 2013, es decir, las naciones más competitivas en el último año estudiado atendiendo a la base de datos WITS⁴⁷.

Los índices se prepararon de la siguiente manera: Para cada año base las distintas divisas a comparar tenían un tipo de cambio determinado. Para ese instante, ese valor es el que sirve de base para los años siguientes, siendo las variaciones sobre dicho tipo de cambio las que se registraron.

Así por ejemplo, en 1999 1 € valía 1,066 \$. Ese será el valor que servirá de base para registrar las siguientes variaciones. Al año siguiente, 1 € seguirá pudiendo comprar 1 €, pero el dólar no seguirá valiendo lo mismo. Al año siguiente (2000) 1 € podía comprar 0,924 \$. El dólar valía un 15,4% más que el año anterior (era más caro). El encarecimiento del dólar del año siguiente será lo que se registrará en el índice, que ahora pasará a valer 1.154 (115,4% del valor del año anterior), reflejando así un aumento de precio, esto es, una pérdida de competitividad del país que usa el dólar (a mayor precio, siendo el resto de condiciones constantes, la demanda se mueve a productos más baratos), o lo que es lo mismo, un aumento de competitividad del que usa el euro, en este caso, España.

De esta manera, un aumento del valor del índice de las distintas monedas reflejará un encarecimiento de las mismas con respecto al euro, es decir, menor competitividad de sus naciones en comparación con España (mayor competitividad española). Igualmente, a mayor valor del euro, menor competitividad española (moneda nacional más cara). Lo mismo se aplica para la peseta.

En este estudio se comparan los tipos de cambio españoles con los de los principales competidores de los distintos mercados agroalimentarios, es decir, no con aquellos donde España exporta más. Esto es un aporte interesante, ya que generalmente se suelen coger los

⁴⁶ El inicio del euro como moneda oficial en España sucedió el 1 de Enero de 1999, aunque no circulase como efectivo hasta pasado tres años, el 1 de Enero de 2002. El tipo de cambio oficial entre ambas monedas nace en 1 de Enero de 1999.

1 ⁴⁷ Ver apartado **Fuentes de la información**.

principales destinos de las exportaciones de la nación estudiada, pero como en el caso de España estos suelen pertenecer a la zona euro, el estudio de los tipos de cambios como posibles causas de las variaciones del comercio pierde efectividad. Estudiar el precio de las monedas de los distintos agentes que compiten, por el contrario, debería permitir ajustar el análisis a las variaciones reales de las relaciones comerciales mundiales totales.

5.3 Productos seleccionados

Hasta el momento se ha hablado del sector agroalimentario como de un agregado. El sector agroalimentario es aquel que proporciona alimentos y bebidas pero, ¿qué productos son estos exactamente?

Para organizar los productos del sector agroalimentario que se estudiarán se usará como base el Sistema Armonizado (HS por sus siglas en inglés), establecido por la Organización Mundial de Aduanas. Este es un sistema de codificación de productos globalmente aceptado, que clasifica las mercancías del comercio mundial en distintas categorías y subcategorías atendiendo a la naturaleza de dichos productos.

El uso del Sistema Armonizado se ajusta muy bien al objetivo de este proyecto pues este surge a raíz del comercio internacional. Además, al ser un sistema oficial, facilita que distintos análisis o estudios como este sean comparables entre sí y por tanto más fácilmente comprensibles. Igualmente, las principales bases de datos de información de comercio mundial, incluyendo las que se usan en este estudio, se apoyan en dicha clasificación. Por último, el sistema de clasificación es sencillo y claro, separando con lógica los distintos tipos de alimentos.

Para ello se sirve de una codificación en números romanos para diferenciar secciones, de dos dígitos para separar capítulos, de cuatro dígitos para designar grupos de productos y de seis dígitos para detallar productos.

Tabla 4. Ejemplo clasificación HS a nivel de 6 dígitos

- I SECCIÓN I - ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
 - 02 CAPÍTULO 2 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES
 - 02.01 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada
 - 0201.10 - En canales o medias canales
 - 0201.20 - Los demás cortes (trozos) sin deshuesar
 - 0201.30 - Deshuesada

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

En este proyecto se estudiaron solo los capítulos dedicados a los sectores agroalimentarios, es decir, 16 de los 22 primeros. Siguiendo otros trabajos (Winkelmann, Pitts, & Matthews, 1995), los capítulos cuyo análisis se excluye son aquellos dedicados a la pesca, y a la alimentación y comercio de animales vivos. En el caso de la pesca, por su diferente naturaleza, y en el caso de los animales vivos y su alimentación, porque no son alimentos humanos. Para una lista completa de las secciones, capítulos y productos que se analizaron se puede acudir al Anexo 1 «Lista de Secciones, Capítulos y Grupos de Productos estudiados del HS».

Así, se decidió presentar seis productos del sector agroalimentario (a nivel de 4 dígitos en el HS) para así poder ofrecer un análisis más en profundidad de algunos productos de especial relevancia para el sector.

Para llevar a cabo el proyecto se calcularon los tres ratios *ex post* para todos los productos en un marco temporal de 20 años (del 1994 al 2013, que es el utilizado en el trabajo), hasta donde fue posible (falta de datos, datos no actualizados, etc.)⁴⁸. Luego se aplicó una combinación de criterios para decidir cuáles de ellos presentaban mayor relevancia y merecían un análisis más profundo.

De esta forma, los tres criterios que se tomaron fueron los siguientes: la evolución de la competitividad, el valor del comercio exterior del producto, y la importancia del mismo medida como el valor de la producción y el consumo doméstico. A continuación se muestra de manera más específica el proceso seguido para la selección de productos.

En primer lugar, los productos más relevantes para analizar son aquellos cuya competitividad ha variado más durante el periodo mencionado, dado que se va a estudiar la evolución temporal. Sin embargo, aunque la competitividad de un sector haya variado mucho – tanto para bien como para mal –, puede haber motivos por los que su inclusión en el estudio no resulte interesante, como por ejemplo que el comercio global de dichos sectores sea muy pequeño o que incluso aún con grandes variaciones la importancia de algún sector para España sea mínima (caso de un IEN muy elevado para un producto que en realidad es residual para España o de un RPI muy bajo cuando su consumo también lo es).

⁴⁸ Para una lista de los índices que se calcularon para cada producto se puede acudir al Anexo 2 «Disponibilidad de cada ratio para cada producto»

A continuación se obtuvo la evolución de dichos índices *ex post* como la diferencia entre sus valores finales e iniciales, y se crearon ajustes que permitieran incluir numéricamente los criterios previamente mencionados, esto es, que los productos estudiados fueran relevantes e interesantes. Para ello:

- Se multiplicó la CME española de cada producto por las exportaciones globales de dicho producto, poniendo así en relieve la importancia mundial real de cada producto;
- Se multiplicó el IEN de cada producto por las exportaciones españolas y mundiales de dicho producto, relativizando así el índice al peso de las exportaciones españolas y la importancia internacional de cada producto.
- Se multiplicó el RPI por las importaciones españolas para constatar en qué productos importantes para la nación se es menos competitivo.

También se calculó la evolución de estos ajustes como la diferencia entre sus valores final e inicial.

El siguiente paso fue ordenar los productos atendiendo a cada indicador y evolución (incluyendo los ajustados) de manera que los casos más extremos fuesen más fácilmente detectables.

Una vez hecho esto se seleccionaron los productos que se consideraron más interesantes para este proyecto, atendiendo a los criterios previamente mencionados, y evitando productos muy similares y productos agregados, que difuminarían el análisis realizado sobre ellos (**Imagen 1** e **Imagen 2**).

Así por ejemplo, España presenta cuotas de exportación elevadas en algunos productos hortofrutícolas, y una gran tendencia exportadora en algunos otros más del grupo. Sin embargo, se prefirió escoger el subapartado 0702, dedicado a los tomates, antes que el 0709 o el 0710, que se corresponden con agregados de hortalizas («Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas» y «Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas», respectivamente), ya que al tratarse de un producto específico se abre la puerta a un estudio más directo.

Del mismo modo, aunque la evolución de la tendencia exportadora de algunos productos fuese notable, si su posición internacional era aún irrelevante se descartaban en favor de otros productos, como en el caso de las carnes. La evolución de la balanza comercial de algunos productos cárnicos, como la del 0205 (caballo, asno y mula) o del 0204 (ovino y caprino), fue más sorprendente que la del sector porcino (0203), por ejemplo, pero este último es un sector de una dimensión mucho mayor y, por tanto, se entendió más atractivo para los objetivos de este proyecto.

Por último, en este estudio no se quiso incluir solo productos donde España tuviese una posición ventajosa, sino también algunos otros en los que dependiese del sector exterior. En este sentido se incorporó un producto, la leche (0401), que pese a haber mostrado una reducción relativa de su cuota de importaciones, sigue mostrando dependencia internacional.

Con todo lo anterior, en este estudio se hizo una elección de productos representativos del sector agroalimentario español, es decir, una selección diversificada de productos relevantes y cuya evolución ha sido notable en las últimas dos décadas.

Imagen 1. Extremo superior de la evolución de los ratios *ex post* y sus ajustes

| ProductCode | Evol (CME*Global Exp) | ProductCode | Evol CME | ProductCode | Evol (IEN*Spain Exp*Global Exp) | ProductCode | Evol IEN | ProductCode | Evol (RPI*Spain Imp) | ProductCode | Evol RPI |
|-------------|-----------------------|-------------|----------|-------------|---------------------------------|-------------|----------|-------------|----------------------|-------------|----------|
| 0805 | 1,006,709,556 | 1510 | 28.52% | 08 | 293,316,586,265,626,000,000 | 0205 | 189.60% | 1005 | 1,770,624,406 | 2205 | 533.88% |
| 0203 | 916,386,021 | 0809 | 15.19% | 07 | 225,630,531,077,345,000,000 | 1203 | 177.16% | 10 | 1,468,543,929 | 0904 | 307.78% |
| 1214 | 823,841,090 | 0410 | 9.03% | 2201 | 60,400,131,036,431,000,000 | 0204 | 118.39% | 1201 | 1,397,023,481 | 0712 | 244.78% |
| 0709 | 729,867,920 | 0813 | 8.27% | 02 | 41,800,063,771,501,000,000 | 1213 | 117.04% | 12 | 1,321,478,967 | 0405 | 198.96% |
| 2204 | 711,876,076 | 0814 | 7.94% | 0805 | 32,502,561,339,798,100,000 | 0408 | 115.56% | 15 | 934,997,361 | 1517 | 111.97% |
| 0809 | 674,614,214 | 2101 | 7.94% | 20 | 30,582,911,632,426,500,000 | 1214 | 111.02% | 1701 | 770,280,420 | 1507 | 72.60% |
| 0810 | 566,071,240 | 2205 | 7.84% | 2204 | 8,772,656,057,116,560,000 | 0813 | 102.77% | 1511 | 689,494,471 | 1106 | 61.54% |
| 1507 | 561,191,634 | 1214 | 7.51% | 1214 | 8,639,966,053,779,490,000 | 0410 | 98.06% | 1001 | 411,473,065 | 1701 | 57.24% |
| 0807 | 519,753,688 | 1509 | 7.42% | 0203 | 8,613,456,647,994,080,000 | 0714 | 97.39% | 0904 | 185,403,294 | 0804 | 49.91% |
| 2009 | 509,006,414 | 0705 | 7.28% | 0709 | 6,923,935,774,274,950,000 | 1510 | 93.89% | 20 | 164,661,046 | 1510 | 45.76% |
| 0705 | 466,136,171 | 0203 | 6.82% | 1507 | 5,570,070,314,683,650,000 | 1904 | 84.48% | 09 | 163,015,843 | 1102 | 38.51% |
| 1509 | 444,710,879 | 0208 | 5.80% | 1006 | 5,474,681,873,794,450,000 | 1008 | 80.42% | 0804 | 139,315,903 | 0802 | 37.33% |
| 0710 | 330,347,929 | 1213 | 5.68% | 2009 | 4,951,659,109,410,660,000 | 1603 | 79.09% | 18 | 127,575,466 | 1002 | 35.52% |
| 0707 | 327,298,636 | 0707 | 5.60% | 0702 | 4,221,379,923,906,730,000 | 02 | 77.32% | 0406 | 127,009,147 | 1522 | 35.10% |
| 0702 | 317,522,950 | 0408 | 5.11% | 21 | 3,659,879,891,098,080,000 | 1006 | 77.24% | 08 | 117,081,789 | 0902 | 31.74% |
| 2005 | 308,108,694 | 0205 | 4.98% | 0807 | 2,705,926,305,802,670,000 | 0404 | 76.41% | 0701 | 105,421,351 | 2003 | 30.89% |
| 1905 | 287,925,930 | 1507 | 4.55% | 0703 | 2,500,078,470,080,770,000 | 0207 | 76.12% | 21 | 104,713,191 | 2002 | 28.22% |
| 2202 | 252,977,342 | 1805 | 4.48% | 0810 | 2,461,688,414,956,340,000 | 0407 | 74.30% | 2004 | 98,742,121 | 2106 | 27.14% |
| 1001 | 242,248,393 | 1106 | 4.35% | 0809 | 2,301,358,016,085,770,000 | 0908 | 73.61% | 1512 | 94,451,217 | 12 | 26.27% |
| 2002 | 238,060,698 | 1904 | 3.58% | 2005 | 1,501,890,425,215,500,000 | 2101 | 69.03% | 2106 | 92,160,536 | 1516 | 25.80% |
| 0704 | 224,959,851 | 0209 | 3.57% | 2202 | 1,225,817,318,744,700,000 | 2201 | 66.41% | 0901 | 90,526,216 | 0409 | 24.35% |
| 2103 | 175,393,414 | 2209 | 3.48% | 0705 | 1,218,911,236,565,930,000 | 1108 | 66.11% | 1002 | 75,993,629 | 1904 | 23.91% |
| 1006 | 163,141,648 | 0210 | 2.99% | 0707 | 971,726,797,649,120,000 | 1517 | 62.88% | 19 | 75,966,114 | 0406 | 22.79% |
| 2207 | 154,196,268 | 1501 | 2.74% | 2103 | 936,397,064,921,660,000 | 1520 | 62.07% | 16 | 67,070,492 | 0708 | 22.73% |
| 2203 | 149,879,983 | 2204 | 2.68% | 0704 | 877,005,313,870,999,000 | 0907 | 59.81% | 1517 | 67,000,153 | 1512 | 22.16% |
| 2101 | 147,625,628 | 1008 | 2.64% | 2002 | 796,253,461,475,911,000 | 1518 | 59.16% | 0808 | 59,812,563 | 1806 | 22.02% |
| 0206 | 147,024,383 | 02 | 2.60% | 0710 | 761,440,762,899,152,000 | 07 | 57.37% | 0802 | 57,259,464 | 15 | 21.88% |
| 0703 | 145,266,912 | 0409 | 2.47% | 1509 | 740,081,828,337,755,000 | 0206 | 56.69% | 0712 | 54,606,136 | 2007 | 20.01% |
| 0808 | 121,293,662 | 0204 | 2.27% | 19 | 736,166,239,566,929,000 | 1802 | 52.13% | 0710 | 54,159,161 | 09 | 18.22% |
| 0401 | 121,145,648 | 0206 | 2.07% | 2207 | 672,850,707,518,391,000 | 2106 | 49.43% | 1806 | 51,100,087 | 1205 | 16.97% |
| 0207 | 118,395,464 | 1506 | 1.95% | 0206 | 600,927,307,006,511,000 | 0203 | 49.34% | 1901 | 46,230,571 | 1902 | 16.63% |

Fuente: Tablas realizadas durante el proyecto.

Imagen 2. Extremo inferior de la evolución de los ratios ex post y sus ajustes

| ProductCode | Evol (CME*Global Exp) | ProductCode | Evol CME | ProductCode | Evol (IEN*Spain Exp*Global Exp) | ProductCode | Evol IEN | ProductCode | Evol (RPI*Spain Imp) | ProductCode | Evol RPI |
|-------------|-----------------------|-------------|----------|-------------|---------------------------------|-------------|----------|-------------|----------------------|-------------|-----------|
| 1801 | 103,090 | 1107 | -1.41% | 1806 | - 159,977,217,568,672,000 | 2209 | -23.41% | 1210 | 690 | 2207 | -4.18% |
| 0907 | 74,199 | 2206 | -1.44% | 2004 | - 165,845,394,028,681,000 | 2206 | -24.92% | 0208 | - 7,819 | 1207 | -4.48% |
| 1903 | 30,766 | 1804 | -1.56% | 0901 | - 166,758,238,833,183,000 | 1101 | -27.99% | 0908 | - 99,432 | 1803 | -6.18% |
| 0903 | 19,256 | 1521 | -1.60% | 0804 | - 207,425,716,585,542,000 | 2002 | -28.30% | 02 | - 184,073 | 0206 | -6.42% |
| 0905 | 11,364 | 1605 | -1.64% | 0406 | - 223,406,512,224,973,000 | 0712 | -29.60% | 0814 | - 191,052 | 0909 | -7.15% |
| 1203 | - 298 | 0405 | -1.71% | 1107 | - 231,415,467,103,426,000 | 2105 | -30.46% | 2006 | - 214,476 | 2208 | -7.60% |
| 1505 | - 963 | 0802 | -1.74% | 1519 | - 248,273,139,989,831,000 | 0804 | -31.21% | 2201 | - 279,389 | 07 | -7.78% |
| 1210 | - 12,405 | 1704 | -2.06% | 2008 | - 252,544,215,994,628,000 | 1806 | -31.63% | 0206 | - 871,382 | 1509 | -10.65% |
| 1521 | - 187,254 | 1802 | -2.08% | 2106 | - 283,331,843,770,832,000 | 0910 | -31.72% | 0207 | - 1,221,069 | 1008 | -10.97% |
| 1804 | - 194,472 | 0709 | -2.17% | 0713 | - 297,263,951,496,567,000 | 1106 | -32.32% | 2204 | - 2,245,871 | 0204 | -13.89% |
| 1502 | - 412,603 | 1101 | -2.19% | 1101 | - 334,934,239,396,481,000 | 1902 | -33.10% | 0204 | - 3,283,001 | 0905 | -15.07% |
| 1503 | - 524,441 | 1512 | -2.22% | 0803 | - 520,901,002,083,936,000 | 22 | -34.81% | 1108 | - 5,885,822 | 0906 | -15.10% |
| 1206 | - 2,738,215 | 0804 | -2.59% | 18 | - 616,365,545,730,720,000 | 10 | -35.57% | 1509 | - 6,284,068 | 0814 | -18.96% |
| 0812 | - 2,739,862 | 1212 | -2.64% | 09 | - 660,030,450,300,433,000 | 1703 | -37.69% | 1513 | - 10,598,906 | 1108 | -19.14% |
| 0708 | - 3,166,340 | 1503 | -2.67% | 1512 | - 786,141,473,962,420,000 | 2104 | -39.87% | 2101 | - 11,087,052 | 1513 | -19.24% |
| 2102 | - 5,379,686 | 11 | -3.14% | 1103 | - 797,322,116,425,612,000 | 1521 | -40.21% | 1207 | - 12,222,143 | 1006 | -26.92% |
| 0405 | - 10,447,889 | 08 | -3.44% | 2203 | - 840,392,794,972,975,000 | 2008 | -46.64% | 0408 | - 12,495,848 | 0407 | -28.59% |
| 1004 | - 12,178,556 | 0703 | -4.00% | 0701 | - 866,554,026,988,702,000 | 0405 | -48.71% | 2208 | - 19,842,317 | 0907 | -29.91% |
| 2201 | - 26,941,860 | 0811 | -4.02% | 0401 | - 909,662,270,874,223,000 | 17 | -50.48% | 0202 | - 23,656,270 | 0713 | -30.60% |
| 1107 | - 30,193,495 | 2008 | -4.26% | 1511 | - 1,838,969,990,726,720,000 | 0811 | -52.33% | 1702 | - 29,716,507 | 0908 | -36.80% |
| 2008 | - 33,530,119 | 2105 | -4.43% | 1201 | - 1,900,748,472,839,690,000 | 1512 | -53.62% | 0813 | - 41,279,887 | 1502 | -37.82% |
| 17 | - 42,730,910 | 2104 | -4.54% | 1701 | - 4,849,426,466,203,900,000 | 1102 | -57.56% | 1502 | - 53,148,299 | 0202 | -45.95% |
| 1703 | - 61,514,101 | 2102 | -4.91% | 11 | - 8,095,310,203,155,000,000 | 1503 | -59.54% | 2102 | - 54,063,005 | 0408 | -47.82% |
| 0407 | - 81,256,876 | 0711 | -5.40% | 1005 | - 10,044,038,367,816,800,000 | 11 | -68.13% | 0407 | - 57,542,332 | 0714 | -58.40% |
| 1701 | - 84,559,299 | 1003 | -7.18% | 15 | - 12,727,512,928,014,500,000 | 1701 | -83.55% | 1006 | - 74,781,457 | 1103 | -104.15% |
| 1101 | - 89,096,700 | 0805 | -10.52% | 17 | - 15,039,997,287,536,700,000 | 0708 | -84.63% | 1007 | - 177,379,329 | 1702 | -121.96% |
| 22 | - 183,636,600 | 0812 | -10.64% | 1003 | - 27,499,864,708,595,000,000 | 1107 | -94.39% | 0810 | - 233,458,256 | 0810 | -177.96% |
| 11 | - 272,775,002 | 0708 | -11.09% | 1001 | - 42,461,125,074,681,100,000 | 1103 | -109.43% | 07 | - 313,170,260 | 2102 | -181.76% |
| 1103 | - 313,300,289 | 0702 | -11.34% | 12 | -102,630,616,231,135,000,000 | 1004 | -111.98% | 0713 | - 439,823,411 | 2101 | -206.50% |
| 10 | - 837,848,501 | 1103 | -16.63% | 10 | -155,771,697,796,196,000,000 | 1003 | -156.10% | 0714 | - 1,212,883,143 | 0813 | -220.59% |
| 1003 | - 1,345,209,764 | 0407 | -20.91% | 22 | -313,827,172,847,737,000,000 | 1002 | -164.97% | 0811 | - 1,380,551,346 | 0811 | -4944.54% |

Fuente: Tablas realizadas durante el proyecto.

Una vez definidos los productos sobre los que se iba a trabajar se estudió el mercado mundial de cada producto para determinar los principales competidores internacionales con los que luego se compararía a España. El criterio para ello fue el de la cuota de mercado mundial en el último año estudiado, esto es, incluyendo a España, se seleccionaron las naciones que en suma aglutinaran alrededor del 75% del comercio mundial total. Este porcentaje, elevado pero arbitrario, tuvo que fijarse dado el esfuerzo, sin mayor retorno, que supone estudiar todos los competidores internacionales. Finalmente se calcularon los índices de tipos de cambio para la competencia y se compararon con los nacionales.

Para sintetizar, se calcularon los tres indicadores *ex post* para todos los subsectores agroalimentarios españoles, incluyendo sus evoluciones y sus derivados ajustados, y a partir de allí se seleccionaron los productos que se iban a estudiar. Luego se determinaron los principales competidores mundiales en dichos subsectores para comparar sus tipos de cambio con los españoles. Y finalmente se analizaron los datos obtenidos.

De esta manera, los productos que se seleccionaron para el estudio fueron:

- El 0203: Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.
- El 0401: Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
- El 0702: Tomates frescos o refrigerados.
- El 0805: Agrios (cítricos) frescos o secos.
- El 1509: Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.
- El 2204: Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009.

Son los productos resaltados en azul en la **Imagen 1** e **Imagen 2** de las páginas anteriores.

Algunos presentan una evolución favorable de sus cuotas de exportación, como el 1509, el 0203 o el 2204, lo que ha permitido posiciones internacionales ventajosas para España. Otros, por el contrario, pierden terreno con el paso de los años, como el 0702 y el 0805, pero mantienen aun así grandes porciones del comercio mundial. El 0401, por su parte, ha disfrutado de un gran aumento relativo de sus exportaciones, pero sin reducir con ello su dependencia a las importaciones ni mejorar su cuota de mercado internacional.

5.4 Leyendo los resultados

Los resultados del proyecto se expondrán en forma de gráficas, así que es necesario un último apartado para facilitar su lectura.

En primer lugar, las gráficas referentes a las CME y a los IEN se presentarán juntas en una misma tabla. Cada una contará con un eje para cada ratio, siendo el izquierdo para las CME y el derecho para los IEN. En ambos casos, pendientes positivas indicarán mejoras en la competitividad, y pendientes negativas, por tanto, empeoramientos de la misma.

Por su parte, el RPI se reflejará en una gráfica en la que pendientes positivas indicarán descensos en la competitividad y pendientes negativas mejoras de la ídem.

Por último, para el caso de los tipos de cambio, las gráficas seguirán el siguiente modelo. En primer lugar, el valor 1, representado por una línea con valor constante, representará el valor de un euro. Mientras tanto, el resto de curvas representarán la variación en el valor del resto de divisas, de manera que las curvas que estén por encima del valor 1 corresponderán a monedas más apreciadas que el euro y, por tanto, menos competitivas. Por el contrario, curvas por debajo de la del euro representarán divisas más baratas que el euro, esto es, más competitivas. Por tanto, la evolución del resto de curvas indicará de manera implícita la evolución de la competitividad del euro. Así, cuando la línea del euro esté por encima de las demás este será menos competitivo, mientras que cuando las demás curvas estén por encima de la del euro este será más competitivo.

5.5 Fuentes de la información y marco temporal

Las fuentes de la información usadas han sido, principalmente, las de los organismos oficiales. Para datos sobre la producción nacional se recurrió al Instituto Nacional de Estadística (INE), al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) y a la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés), y para la información sobre el comercio internacional se acudió a la base de datos conjunta del Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) y otros organismos, esto es, la Solución Comercial Integrada Mundial (WITS por sus siglas en inglés). Estos resultados fueron contrastados con la base de datos de la Unión Europea, Eurostat, y con informes sobre la producción de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB).

La mayoría de los tipos de cambios necesarios para la segunda parte de la investigación se extrajeron del Fondo Monetario Internacional (FMI). En los casos en los que no había datos disponibles se acudió al Banco Mundial. Por último, en algunos casos la información se contrastó con la ofrecida por los distintos bancos centrales de los países estudiados.

Por su parte, el marco temporal elegido para la investigación ha sido el de los últimos veinte años (1994-2013), para poder así tener una visión global real de las tendencias del sector, que en periodos cortos de tiempo pueden mostrar una alta variabilidad por motivos climatológicos o de crisis que no se mantienen con los años. Además, un periodo de veinte años permite ver los efectos a medio plazo de factores como la entrada del euro en España, las distintas reformas de la PAC y la incidencia en el sector agroalimentario de la crisis económica mundial iniciada hace un lustro.

Capítulo VI: Análisis de resultados. Competitividad exterior del sector agroalimentario español. Casos seleccionados.

6.1 Introducción

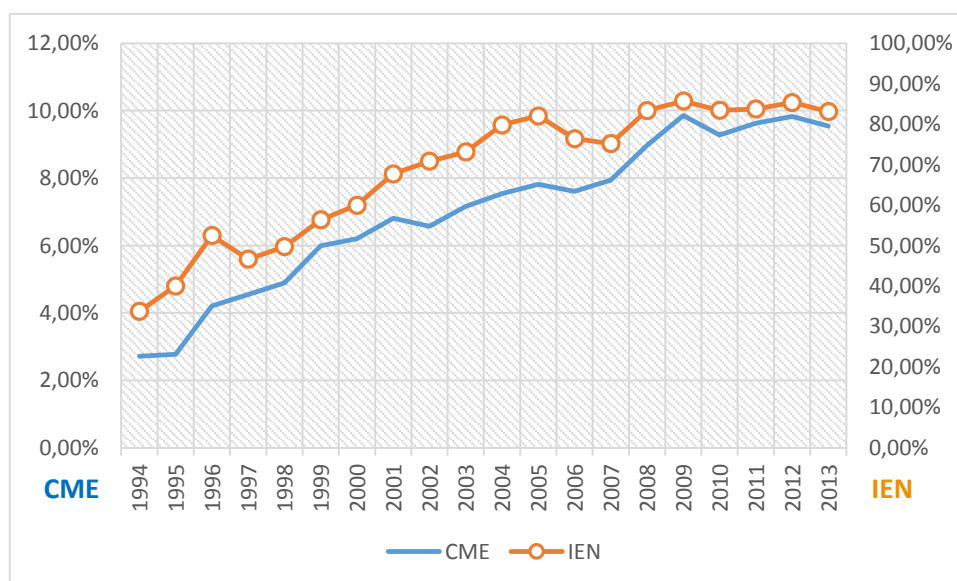
En este capítulo se presentarán los resultados de los productos seleccionados atendiendo al orden de aparición en el HS. Se hablará de cada producto en particular antes de presentar un resumen global en el **Capítulo VII: Conclusiones generales**.

6.2 Producto 0203. Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada

España es el cuarto productor mundial de carne de la especie porcina, uno de los sectores agroalimentarios con mayor dimensión global y el más importante de entre los cárnicos para España (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

A continuación se exponen las gráficas que facilitarán el estudio de la competitividad del sector.

Gráfica 10. Evolución de la CME y del IEN para el producto 0203 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

En esta primera se puede ver el espectacular avance internacional del sector porcino español, que multiplicó su CME por más de tres veces su valor en los últimos veinte años. Va de la mano el IEN, cuya tendencia también fue ascendente hasta alcanzar un superávit de diez kilos exportados por kilo importado, casi cinco veces mayor que hace dos décadas. Estas dos posiciones comerciales, y sus evoluciones, reflejan un aumento de la competitividad del sector porcino español, ya que ha conseguido crecer más que el conjunto mundial del sector.

Son varias las causas de esta marcada evolución. En primer lugar, tanto España como la mayoría de países de su entorno ha experimentado un crecimiento en la demanda de carnes a medida que las naciones iban teniendo más bienestar, económico y social, especialmente durante el inicio del periodo estudiado, que en el caso del sector porcino, y a diferencia de otros sectores cárnicos, se ha mantenido con los años al tener España tradición en este producto. En segundo lugar, los cerdos son una especie animal de crecimiento rápido, cuya transformación a alimentos y derivada rentabilidad no se hacen tanto de esperar, resultando atractivos para los ganaderos (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2014). En esta línea, además, la producción de cerdo se ha intensificado bastante en España, dado que no son animales de pasto, lo que ha permitido aumentar las cabezas disponibles y la consecuente producción sin necesidad de aumentar el número de granjas ni el espacio utilizado. Por último, y como ya se comentó, el desplazamiento de la producción agroalimentaria desde el campo hacia la industria ha supuesto también un aumento en la demanda de productos porcinos para su posterior transformación en productos elaborados, como los embutidos o los jamones, ya que estos han gozado además de un crecimiento estable como productos de alto valor añadido en un país y una región donde se aprecian. Esto contribuiría a explicar por qué el valor de las exportaciones ha aumentado más que su volumen (Pindado Tapia & Alarcón Lorenzo, 2015).

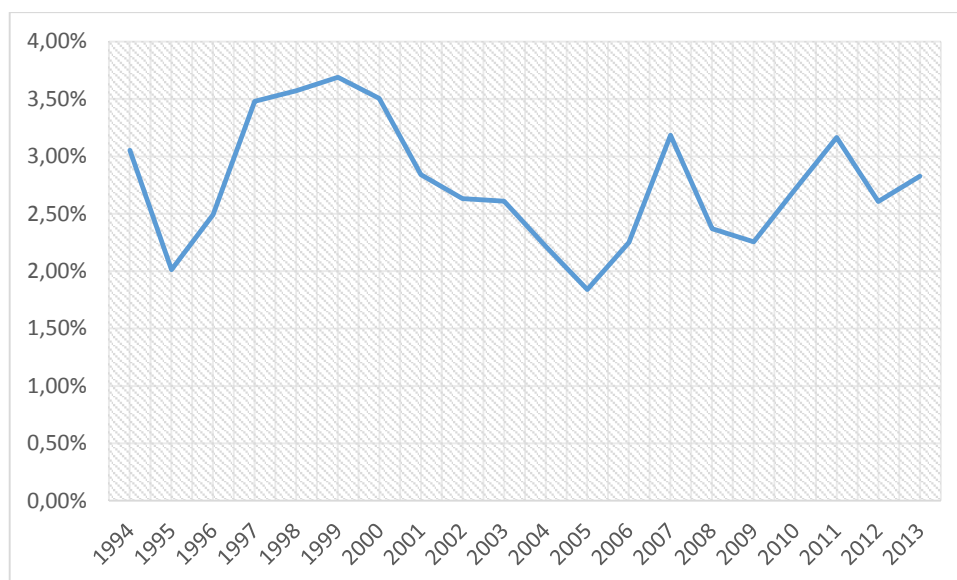
Por otra parte, el sector porcino español ha conseguido mejorar su posición en el comercio exterior pese a un aumento en la complejidad del cambiante entorno jurídico de la Unión Europea. En un intento por proteger a los consumidores y adaptarse a sus demandas, esta ha ampliado el número de regulaciones, como las dedicadas a la trazabilidad de la carne, a los estándares de etiquetado y al del bienestar de los animales. Esto es algo que en ocasiones puede encarecer los costes de producción y desembocar por tanto en una pérdida de competitividad, pero que, por otro lado, tiene como objetivo aumentar la confianza de los consumidores y conseguir un mayor control de la calidad de la carne producida (Petit, y otros, 2014). Una barrera similar, pero más fuerte, suponen los controles sanitarios o de calidad de países terceros, ya que no son compartidos por España y requieren de un mayor conocimiento del mercado internacional y sus reglas.

Como se puede ver en la **Gráfica 10**, la CME del sector porcino español creció prácticamente sin descanso hasta el estallido de la más reciente crisis económica, cuando su CME dejó de crecer y se estabilizó en una décima parte del total exportado mundialmente. Esto se vio acompañado por una mayor apertura e independencia comercial, en el que las exportaciones crecieron a un ritmo mucho mayor que las importaciones, consiguiendo tasas de cobertura por encima del 100% y superávit en la balanza comercial, salvo en los dos años previos a la Gran Recesión. De

esta manera el sector porcino español se ha convertido en uno de los sectores ejemplares para el conjunto agroalimentario, dando muestra de aumentos sostenidos y continuados de competitividad internacional.

Los principales destinos de las exportaciones del sector son los países de la Unión Europea, tónica que como ya se comentó es compartida con la mayoría de los sectores económicos nacionales. Sin embargo, el sector porcino muestra una bandeja de destinos más diversificada que la media del sector cárnico, aunque solo sea en su conjunto. En lo que respecta a carnes frescas, por cuestiones logísticas y de conservación, los principales destinos son Francia, Portugal e Italia; países a los que se les une China y Japón cuando se incluyen también las carnes congeladas. Estos últimos dos mercados son, de hecho, donde más se está creciendo en los años más recientes, aunque aún están lejos de las cuotas de los vecinos comunitarios.

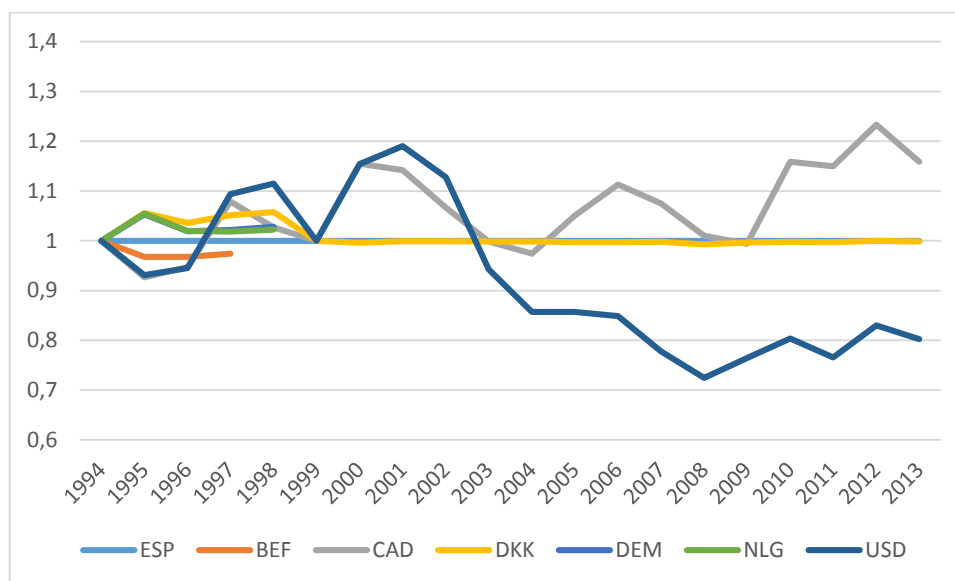
Gráfica 11. Evolución del RPI para el producto 0203 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

En la **Gráfica 11**, la referida al RPI, se puede apreciar la diminuta importancia de las importaciones para el sector porcino nacional. Durante toda la serie estudiada, los últimos veinte años, el porcentaje de demanda que satisfacen las importaciones es de apenas un 2,5-3%, valores entre los que oscila durante todo el periodo. Lógicamente, con un sector patrio tan sólido y grande, la necesidad de importar se reduce a productos muy diferenciados como puedan ser preparaciones autóctonas de otros estados, ya que el sector español es capaz de satisfacer con creces la demanda de la población interna. Los principales mercados de los que se importa son los de los vecinos de la Unión Europea.

Gráfica 12. Evolución de los tipos de cambio españoles y de los principales competidores para el producto 0203 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

Para cerrar este producto se observará la evolución de los tipos de cambio de los principales competidores de España en el sector porcino mundial. Uno de los motivos para estudiar los tipos de cambio de la competencia en lugar de los de los socios comerciales era para evitar países usuarios del euro, ya que sus estados iban a ser en muchos casos los principales mercados de exportación españoles, e iban a usar por tanto la misma moneda, eliminando los tipos de cambio de entre las posibles explicaciones en los cambios del comercio internacional. En este caso no ha podido ser, ya que los principales exportadores de carne de porcino son de la zona euro, a saber, Bélgica (BEF), Alemania (DEM) y Holanda (NLG), además de España, claro. Como estas cuatro monedas mantuvieron una estrecha evolución de los tipos de cambio a mediados de los 90 para cumplir con los objetivos de convergencia (estabilidad cambiaria) previos a la creación del euro, su estudio durante los últimos años de la peseta tampoco aporta nada a este proyecto.

Dinamarca (DKK), que sigue conservando su moneda local, la corona (danesa), es la línea amarilla que se solapa con la línea de la moneda europea, ya que Dinamarca tiene un acuerdo especial con la Unión para mantener sus tipos de cambios próximos a los de la moneda común, por lo que apenas ha mostrado variaciones casi imperceptibles en su valor.

Lo que deja al dólar canadiense y al dólar estadounidense como únicas monedas cuyo precio puede influir el desenlace del comercio internacional. Como se ve, hasta el año 2003, las monedas españolas (peseta y luego euro) siguieron una evolución más contenida que los dólares del norte de América, por lo que esto ayudaría a explicar el impulso inicial que el sector cárnico cogió durante el periodo estudiado. Sin embargo, a partir del 2002-2003 y durante un par de

años, el euro se vuelve más caro que todas las monedas estudiadas. Es curioso señalar que, pese a este encarecimiento relativo de la moneda local, España no aumentó su cuota de importación (RPI), sino que la redujo, como se puede ver en la **Gráfica 11**, lo que demuestra una posición robusta del sector porcino español, que se mantuvo ajeno a las condiciones del mercado cambiario.

A partir de ese año, el 2004, la evolución del precio de las monedas diverge. El dólar canadiense se aprecia respecto al euro (salvo en el año del estallido de la crisis, 2009) mientras que el dólar estadounidense hace lo contrario y se deprecia. Esto quiere decir que comprar carne de porcino en EEUU es relativamente más barato que en España, y más aquí que en Canadá. El caso es que el periodo estudiado se cierra efectivamente con España poseyendo más cuota de mercado que Canadá pero menos que los Estados Unidos, que disfruta de una porción del mercado mayor. Sea como fuere, las posiciones internacionales no se pueden atribuir únicamente a las variaciones en los tipos de cambio, ya que los factores que intervienen en el mercado internacional son muchos, como ya se advirtió en la **Indicador ex ante: Tipos de cambio**, y como se puede apreciar con los años del estallido de la crisis. Pese a depreciaciones relativas de los dólares canadienses y estadounidenses las exportaciones españolas siguen creciendo y aumentando la CME española., lo que de nuevo resalta la alta competitividad internacional del sector porcino español.

6.3 Producto 0401. Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante

La leche es uno de los productos líquidos de mayor producción de España, gracias en parte a su carácter de insumo de otras industrias de elaboración, y es el principal producto del sector lácteo nacional, tanto en producción doméstica como en cantidad física exportada⁴⁹.

La evolución de los indicadores de competitividad que ha seguido este producto es muy interesante, llegando a parecer paradójica en algunos casos, lo que, junto a su importancia en la producción del sector agroalimentario español, justifica su presencia en este estudio.

Lo que más influencia ha ejercido sobre la evolución del sector lácteo español durante las últimas décadas ha sido la política de cuotas de la Unión Europea. Esta consiste en la aplicación de unos límites máximos a la producción de los sectores lácteos de los estados miembros. El objetivo del régimen de cuotas es el de contener la oferta para que los precios recibidos por los

⁴⁹ De acuerdo a los datos de la Federación Nacional de Industrias Lácteas, en su página [web](#).

productores europeos les sean más favorables. Se adoptó a mediados de los años 80 para sustituir los precios de garantía, ya que aunque los resultados de ambas políticas son parecidos el coste de la antigua estrategia era mucho mayor (Sineiro García & Valdês Paços, 2001).

La aplicación del régimen de cuotas ha cumplido su objetivo de contener el aumento de la producción láctea en la Unión Europea, consiguiendo con el paso de los años una estabilización de las cantidades producidas anualmente. En el caso español, la puesta en marcha del régimen de cuotas supuso, de hecho, un freno al crecimiento que el sector estaba experimentando hasta entonces, ya que a partir de su entrada el aumento de la producción nacional ha sido moderado.

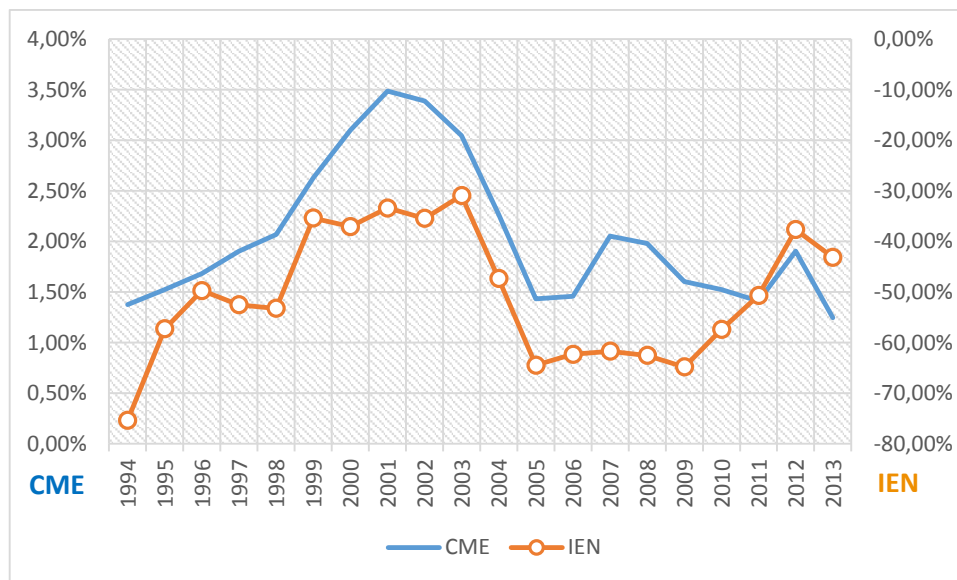
Esta desaceleración del crecimiento contribuyó, por otra parte, a la reducción del número de explotaciones lácteas. El número de productores en el sector ha disminuido bastante durante las últimas dos décadas, pasando de cerca de 150.000 explotaciones a comienzos del periodo estudiado a poco más de 20.000 en el último año estudiado, debido tanto al abandono de la actividad como a una mayor concentración de las organizaciones del mismo [(Sineiro García & Valdês Paços, 2001), (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2014)]. En esta línea se mueve también el censo de vacas para la producción de leche, que ha mostrado un descenso de más del 50% de las cabezas, pasando de alrededor de 1.300.000 vacas en 1994 a 850.000 en 2013 (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 2011).

Con todo, la producción española no ha descendido, sino que ha progresado en conjunción con la cuota establecida. Que pese a una reducción del número de explotaciones y especialmente de vacas la producción no haya caído indica una mejora en la productividad del sector, es decir, un aumento de los rendimientos obtenidos. Esto se ha conseguido gracias a una gran intensificación y modernización del sector, como es la especialización en las razas de vacas más productivas o el empleo de cultivos forrajeros para la alimentación de los animales. Para ello ha hecho falta una gran inversión tanto en capital como en I+D, que en muchos casos ha sido financiada y apoyada por la Unión Europea (Sineiro García & Valdês Paços, 2001).

Asimismo, los estándares comunitarios han dirigido la producción española a una alta calidad, tanto de higiene y seguridad, como de otros servicios como puede ser el bienestar animal o la conservación del medio ambiente en las explotaciones extensivas. Esto, por otra parte, incrementa los costes, que en el caso español se ve agravado por unos costes laborales mayores a los de muchos competidores, y por recientes oscilaciones en los precios de la alimentación animal (Petit, y otros, 2014).

Se procederá ahora a analizar los indicadores de competitividad exterior del sector lechero español. Para empezar, en la **Gráfica 13** se puede observar las evoluciones que siguen la CME y el IEN de España.

Gráfica 13. Evolución de la CME y del IEN para el producto 0401 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

En la década de 1994 a 2003 España cuadruplicó la cantidad de sus exportaciones de leche, mientras sus importaciones permanecían estables (pasaron de ser ocho veces las exportaciones a ser solo el doble). Esto contribuyó a que el IEN redujera el déficit del que partía, recortando en más de la mitad su valor negativo (de -75% en 1994 a -30% en 2003). Este aumento de las exportaciones coadyuvó también a un incremento de la CME española, que consiguió un máximo para la serie estudiada en 2001, siendo su cantidad de un 3,5% del total comercializado globalmente.

Pero a partir del año siguiente, el 2004, la demanda mundial de leche se dispara a un ritmo elevado. España no permanece ajena a este incremento de la demanda y también aumenta sus importaciones a grandes pasos, mientras sus exportaciones, por el contrario, sufren una ligera caída. La conjunción de estos tres factores ocasiona que la CME española retroceda en 2005 al porcentaje del que partía una década atrás. El IEN prácticamente mimetiza este comportamiento y decrece su valor, reforzando la prominencia de las importaciones.

En 2007, con el estallido de crisis económica mundial, la demanda internacional se contiene, pero no así las exportaciones españolas que muestran un pequeño crecimiento. Como la producción interna no mostró avance, esto solo lo pudo compensar un nuevo incremento de la

cantidad importada. Así, aunque la CME española mejora estos años, su IEN permanece constante en valores muy negativos (-60% de media). Esta peculiaridad se conserva solo por un par de años más.

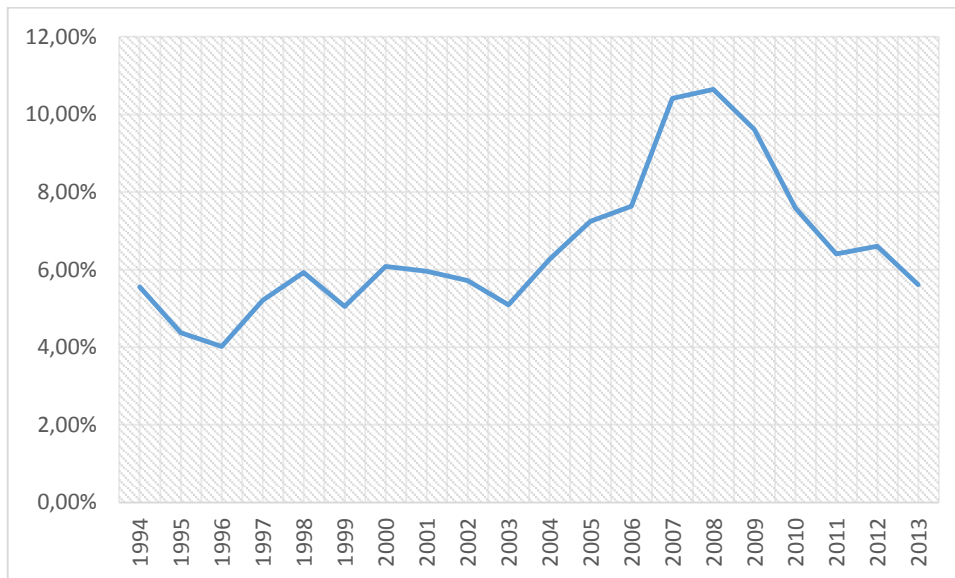
A partir de entonces, y durante el último lustro estudiado, las importaciones sufren una paulatina caída, mientras las exportaciones rondan cantidades muy similares de un año para otro. Es el aumento de la producción interna de leche lo que equilibra este desajuste y ayuda a cerrar bastante el déficit exterior que siempre ha presentado este sector. De esta manera, el IEN se reduce un tercio en el último lustro, recuperando el terreno perdido el quinquenio anterior y equiparándose a los valores alcanzados la década precedente. Ahora bien, como esta mejora de la balanza comercial de la leche se debió a contracciones de las importaciones y no a aumentos de las exportaciones, la CME española disminuyó durante estos últimos años, debido al incremento de la demanda mundial.

Por ello, el IEN muestra una mejora de un total de 32 puntos porcentuales durante el plazo estudiado (de un -75% en 1994 a un -43% en 2013). Esto significa una mayor independencia exterior del sector lechero nacional, que ya no tiene que importar tanto para satisfacer la demanda doméstica. Sin embargo, esta mejora en la posición comercial española no se refleja en su cuota de mercado mundial, que a largo plazo permaneció constante, ya que la reciente pérdida de CME contrarrestó la mejora experimentada durante la primera década analizada.

De este modo, aunque la evolución del IEN dé síntomas de ganancias de competitividad, el estancamiento de su CME hace dudar de si efectivamente ha sido así, especialmente teniendo en cuenta que el IEN mejora por la reducción de las importaciones, y no por un aumento de las exportaciones. La explicación para este comportamiento discordante de los indicadores puede ser una recuperación del mercado doméstico por parte de los productores nacionales, a expensas de los exportadores extranjeros, lo que sí significaría una ganancia real de competitividad por parte del sector patrio, solo que aún no reflejada en los mercados internacionales. Puede indicar también que el régimen de cuotas de la Unión Europea, cuya anunciada desaparición se hizo efectiva el año pasado, estaba frenando la capacidad española de autoabastecimiento, e incluso de disfrutar de una mejor posición de sus exportaciones.

Todo lo anterior se aplica al RPI, cuya evolución se expone en la **Gráfica 14**. Se confirma que las importaciones no tienen tanto peso como el IEN hacía parecer, ya que el RPI apenas supera un valor de 10% en dos ejercicios, y se repite la tendencia ya explicada para el IEN, esto es, aumento del peso de las importaciones durante los años que van desde el 2003 hasta el 2007 y posterior bajada en el lustro siguiente.

Gráfica 14. Evolución del RPI para el producto 0401 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

La visión global que aportan estos tres indicadores es la ya dibujada un par de párrafos atrás, a saber, que la producción doméstica de leche es suficiente para satisfacer la mayoría de la demanda nacional, pero que por un motivo u otro (topes de producción impuestos por la Unión Europea, falta de competitividad exterior) España no consigue arrancar en el comercio mundial. Lo cierto es que algunos vecinos comunitarios, sometidos al mismo régimen de cuotas, sí gozan de una posición comercial fuerte en el sector de la leche, lo que apoyaría la creencia de la falta de competitividad de los productores nacionales como explicación de su débil presencia en el comercio mundial. De todos modos, y para concluir esta parte del análisis, también hay que apuntar que las mejoras del IEN y del RPI de los últimos años coinciden con el periodo transitorio de la desaparición del régimen de cuotas, que incluyó una relajación de las mismas, que los ganaderos españoles han sabido aprovechar incrementando la producción nacional. Por ello, sería recomendable seguir la evolución del sector lácteo español durante los próximos años para poder emitir un diagnóstico más acertado sobre la competitividad internacional del mismo.

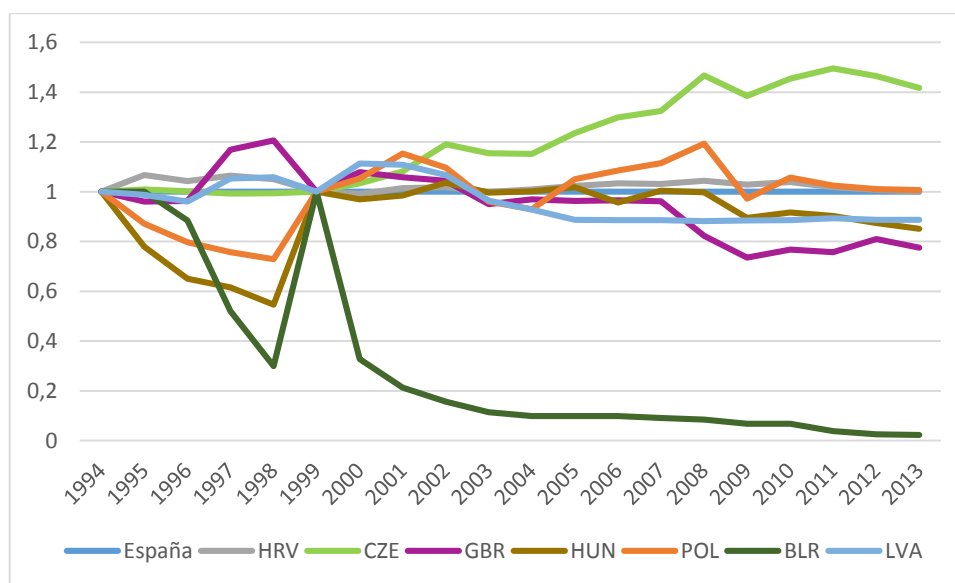
En lo que respecta a la evolución de los tipos de cambio, su evolución puede observarse en la **Gráfica 15**, disponible a continuación.

Hay que aclarar un punto importante antes de comenzar el análisis. El comercio mundial de la leche está muy repartido, necesitándose de doce naciones para llegar a una cuota de mercado mundial del 75%, convirtiéndose a este en el mercado más fragmentado de todos los estudiados. Por ello se decidió tomar la decisión de dejar fuera del análisis a aquellos países que compartieran el euro con España, ya que esto descarta los tipos de cambio como factor

determinante de las variaciones comerciales durante los últimos quince años. Además, debido a los criterios de Maastricht, las oscilaciones de valor entre las antiguas monedas fueron mínimas durante los últimos años de la década de los 90, es decir, durante el inicio del estudio.

Por este motivo se han dejado fuera, por orden de importancia, a Alemania, Francia, Bélgica, Austria y Holanda, que aglutinan el 43% de las exportaciones mundiales totales; y se han incluido para su comparación los países que representan el porcentaje restante hasta llegar al mínimo establecido en este proyecto, es decir, el 75%.

Gráfica 15. Evolución de los tipos de cambio españoles y de los principales competidores para el producto 0401 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI y los bancos centrales de Jordania, Marruecos y Turquía.

Estos países son todos europeos, y algunos de ellos incluso pertenecientes a la Unión Europea. Estas naciones son Croacia (HRV), la República Checa (CZE), el Reino Unido (GBR), Hungría (HUN), Polonia (POL), Bielorrusia (BLR) y Letonia (LVA), que suman un 34% de cuota mundial.

Como se puede observar, los valores de las distintas monedas a lo largo del periodo estudiado siguen un comportamiento desigual, habiendo divisas con las que la moneda española se ha apreciado y otras con las que se ha depreciado.

Así, al principio del periodo estudiado la peseta se encareció respecto de las divisas bielorrusa, húngara y polaca, y se depreció con respecto a la libra esterlina británica. El valor de la peseta permaneció a la par del resto de monedas, sin mostrar grandes diferencias. Con la entrada del euro, la mayoría de monedas siguen una evolución similar hasta el estallido de la reciente crisis económica, sin grandes convergencias, salvo para el caso del rublo bielorruso, que sufre una inmensa depreciación, la corona checa, que ha mantenido una revalorización constante en los

últimos tres lustros. La llegada de la crisis económica ha originado una ligera apreciación del euro respecto a la mayoría de divisas.

Los motivos de la continua depreciación del rublo bielorruso son su inestabilidad económica y política, lo que ha provocado una enorme pérdida de valor de esta moneda. Por otra parte, la corona checa se ha apreciado bastante gracias a una balanza comercial positiva y una buena situación general de su economía durante el periodo estudiado.

Aunque la mayoría del resto de divisas ha mostrado una evolución a la par que el euro, hay que señalar la apreciación final debido a la mayor confianza en la moneda comunitaria que en algunas monedas locales.

Sin embargo, si se compara la evolución del valor de las monedas españolas y las de los principales competidores mundiales se puede apreciar que, cuando la CME crecía (1996-2001) las monedas españolas eran o más caras o igual de caras que las de los competidores, lo que podría descartar los tipos de cambio como posible explicación si no fuera porque para el periodo de caída de CME que viene a continuación (2001-2005), los tipos de cambio sí ayudan a explicar el descenso de la competitividad internacional, ya que el euro se aprecia y, por tanto, encarece los productos nacionales. De hecho, en el siguiente periodo de pérdida de posición competitiva internacional (2007-2011) coincide de nuevo con un aumento de valor del euro respecto a algunos competidores principales, como el británico, el húngaro, el letón e incluso el polaco.

Estos datos podrían reflejar la situación europea, en la que muchas naciones disponen de producciones suficientes para satisfacer sus necesidades locales (como en el caso de España, con un RPI muy bajo) y, por tanto, disponen de mayor poder de decisión sobre de quién importar.

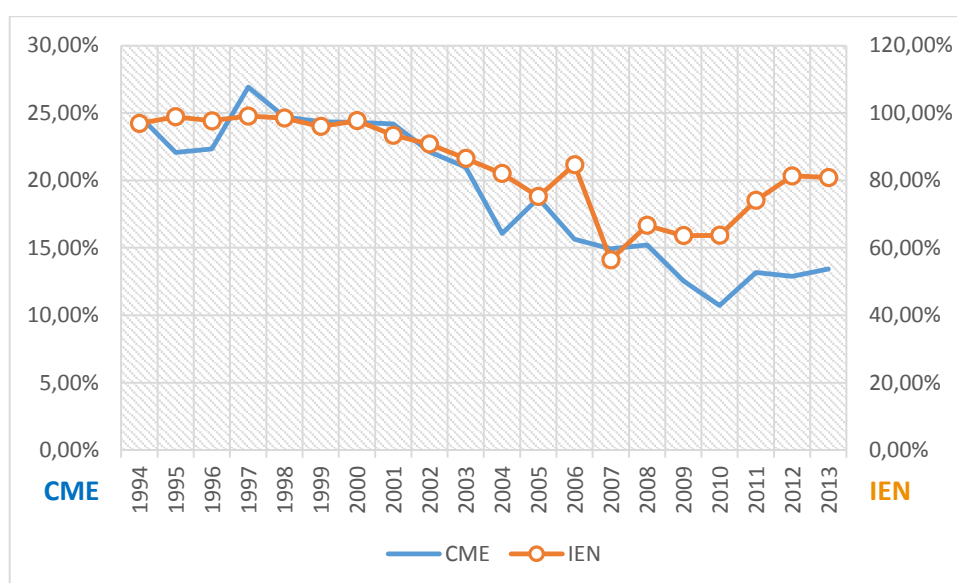
Para concluir, hay que apuntar que los principales mercados con los que España comercia son Portugal y Francia, países que juntos ostentan alrededor del 80% tanto de las cantidades importadas como de las exportadas, demostrando que otros factores, como la cercanía, la moneda común y un marco jurídico compartido también juegan un papel importante.

6.4 Producto 0702. Tomates frescos o refrigerados

El tomate es el producto más importante del sector hortícola español, tanto en superficie cultivada como en cantidad y valor producidos. Es, además, el producto de mayor peso en las exportaciones del sector (Pérez Mesa, Aznar Sánchez, & Galdeano Gómez, 2015).

La evolución de los indicadores de la posición internacional del tomate ha sido de las más marcadas de entre los productos estudiados, así que a continuación se presentan las gráficas para un análisis más profundo.

Gráfica 16. Evolución de la CME y del IEN para el producto 0702 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

Lo primero que llama la atención al analizar los dos primeros ratios, el CME y el IEN, es el descenso en el valor de ambos durante el periodo abarcado. Así, la CME del tomate baja de valores superiores al 20% a porcentajes inferiores al 15%. El IEN acompaña esta tendencia pasando de tener valores de casi el 100% a cuotas del 80%, pero habiendo alcanzado valores de menos del 60% en alguna ocasión. Esto significa que el sector del tomate español no ha sido tan competitivo como el de otros países, ni tan competitivo como otros sectores agroalimentarios nacionales. Este empeoramiento de la posición exterior no ha sido un proceso uniforme, sin embargo.

Como se puede ver, la CME mostraba crecimiento al principio del periodo estudiado, y el IEN se mantenía en valores muy próximos al 100% (España casi no importaba, pero exportaba mucho). La entrada de España en el mercado común europeo, que redujo barreras comerciales e integró los mercados nacionales, propició esta evolución positiva inicial, permitiendo a España

expandirse en los mercados europeos (último lustro de la década de los 90) (de Pablo Valenciano, 2002).

El crecimiento se sostuvo hasta que ya España no podía penetrar más los mercados, y con la entrada del milenio inicia un periodo de caída de su CME y de su IEN que dura hasta la actual crisis económica, en donde presenta un pequeño repunte. Los motivos para esta gran pérdida de competitividad internacional son varios.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que el tomate es un producto perecedero con un corto periodo de vida, por lo que sus exportaciones deben de ir dirigidas a países cercanos. Por este motivo la inmensa mayoría de las exportaciones españolas se concentran en países europeos, como Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda (líder mundial en el comercio internacional, usa las importaciones españolas para la reexportación) y, más recientemente, Polonia. La naturaleza caduca del tomate frena, por tanto, la expansión de las exportaciones a mercados más alejados (Pérez Mesa, Aznar Sánchez, & Galdeano Gómez, 2015).

En segundo lugar, el tomate español es de alta calidad. Con altos costes de producción y distribución, es también un producto más caro que en algunos competidores. Esto ha afianzado todavía más el enfoque de las exportaciones hacia Europa, ya que es en este mercado, más que en otros como los africanos, en donde se dispone del poder adquisitivo necesario para adquirir un producto más caro (de Pablo Valenciano, 2002).

Asimismo, la Unión Europea también afecta al sector del tomate de otras dos maneras. Por un lado, la PAC ha supuesto ayudas al sector, mediante el desarrollo de proyectos para la mejora de los procesos productivos, la comercialización, la calidad, la protección medioambiental y la promoción del producto. Además, cuando este ha sufrido crisis y problemas la Unión Europea ha prestado su apoyo a los productores (Pérez Mesa, Aznar Sánchez, & Galdeano Gómez, 2015).

Por otra parte, la Unión Europea, por medio de acuerdos comerciales que han reducido las trabas y las protecciones con terceros países, ha aumentado la competencia a la que se enfrentan los productores españoles. El principal beneficiario de esto ha sido Marruecos, que con menores costes laborales y de producción se ha convertido en el principal exportador de tomates a Francia, posición que ha ostentado durante todo el periodo estudiado (Pérez Mesa, Aznar Sánchez, & Galdeano Gómez, 2015).

Con la llegada de la última crisis económica, no obstante, España muestra síntomas de una pequeña recuperación del sector, ya que el IEN aumenta y la CME también, conducidas por una

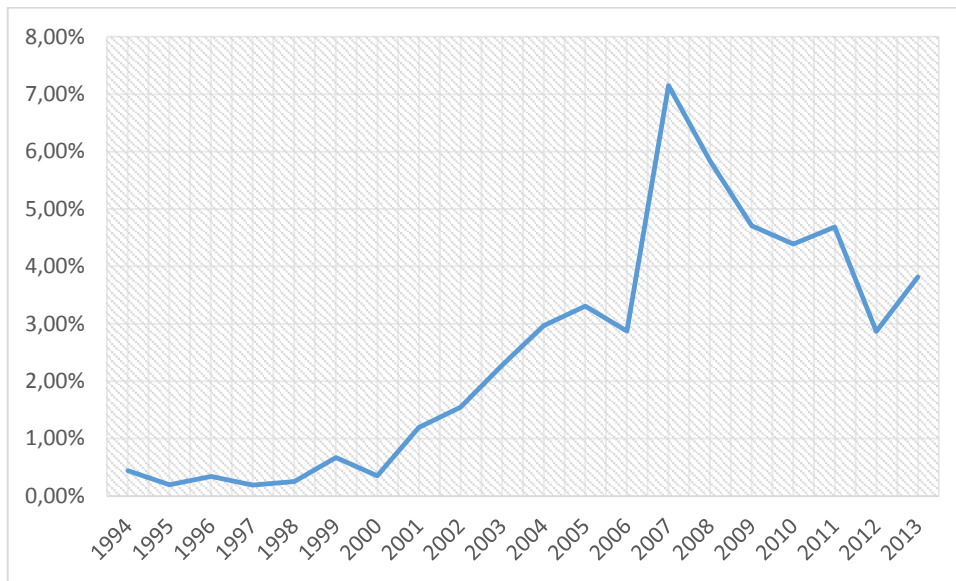
bajada de las importaciones y un restablecimiento de las exportaciones. La producción, por su parte, se estabiliza un poco en los últimos años.

En este sentido, durante los veinte años del periodo estudiado, la producción de tomates española aumentó aproximadamente en un 30%, pese a una reducción de la superficie cultivada de más del 20%, lo que indica una gran mejora en los rendimientos, liderada por el avance de métodos de cultivo más productivos, como es el caso del regadío protegido (Pérez Mesa, Aznar Sánchez, & Galdeano Gómez, 2015). Este aumento en la productividad no se reflejó necesariamente en un aumento de las exportaciones, ya que estas no mostraron progresión durante la última década (sí lo hicieron, como se dijo, si el plazo que se tiene en cuenta es de veinte años), poniendo de relieve la pérdida competitividad española.

Así pues, el sector del tomate es un ejemplo claro de cómo centrar las exportaciones en mercados maduros de poco crecimiento, como la Unión Europea en el caso de este producto, puede suponer un estancamiento de las mismas, especialmente si hay otros competidores con precios más bajos u otras ventajas competitivas. Hay que destacar, no obstante, que la naturaleza de producto perecedero del tomate ha jugado en contra de España, al dificultar las exportaciones a mercados más alejados en expansión.

En lo que respecta a las importaciones, España muestra tasas del RPI cercanas a cero durante el primer sexenio estudiado, como se puede ver en la **Gráfica 17**, ya que podía satisfacer su creciente demanda con su propia producción. A partir de entonces, el peso de las importaciones aumenta ininterrumpidamente, hasta alcanzar un valor del 7% del consumo aparente en 2007 (como cabría esperar debido a la evolución del IEN). La producción de mediados de la década pasada no fue creciente, sino más bien estable, por lo que a medida que la demanda interna crecía era necesario importar más, y al ser el tomate un producto dependiente de las condiciones meteorológicas, la cantidad recolectada puede variar mucho de un año para el otro, mostrando entonces grandes oscilaciones en los datos e indicadores. Con la llegada de la crisis las importaciones se han contenido, y la oferta nacional ha sabido redirigir al mercado doméstico la producción que no tenía salida en un débil mercado internacional.

Gráfica 17. Evolución del RPI para el producto 0702 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

En cuanto al efecto de los tipos de cambio, las monedas con las que se ha comparado a las españolas han sido las correspondientes a Jordania (JOD), Bélgica (BEF), Francia (FRF), México (MXN), Holanda (NLG) y Turquía (TRY), ya que son los productores que acaparan el 75% de las exportaciones mundiales.

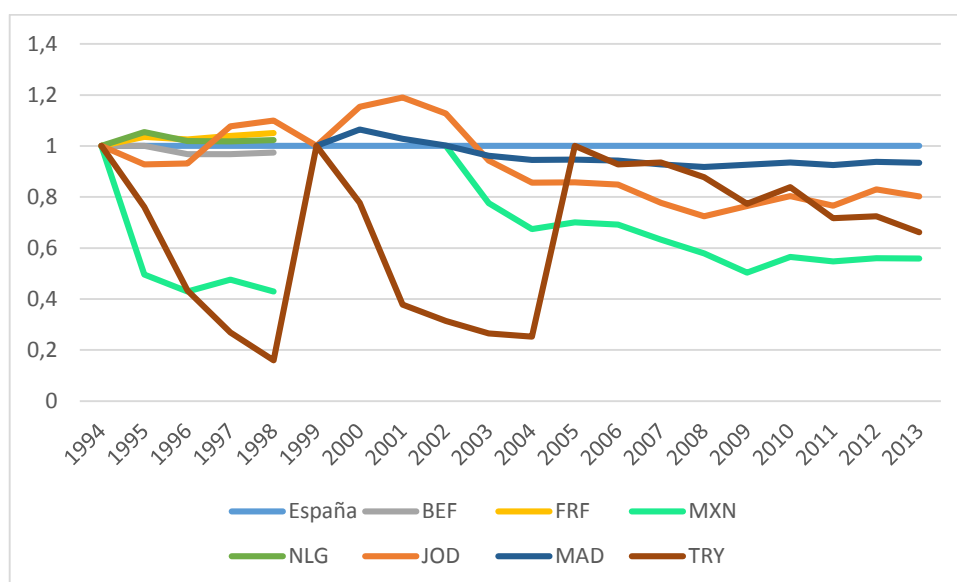
Antes de estudiar las evoluciones de los tipos de cambio hay que puntualizar tres detalles. En primer lugar, como ya se mencionó para los dos productos anteriores, los países de la zona euro comparten moneda, por lo que no existe tipo de cambio entre ellos y por tanto no cabe hablar de este factor para estas naciones (Francia, Bélgica, Holanda). Sí se puede decir que la moneda común facilitó y fomentó el comercio intraeuropeo al eliminar los riesgos de los tipos de cambio y los costes asociados a ellos, como ya se comentó *más atrás* y en este mismo análisis, pero no que los tipos de cambio como tales tuvieran ninguna influencia.

En segundo lugar, la lira turca presenta tres puntos de partida (valores iguales a uno) (1994, 1999 y 2005). Los dos primeros son compartidos por todas las monedas, al tratarse del inicio del periodo estudiado y del cambio de moneda en España, respectivamente, lo que justifica un nuevo comienzo en los valores de los índices. Sin embargo, Turquía presenta otro reinicio de su cuenta en 2005 debido a su revaluación de la moneda (se le dio un nuevo valor a la divisa). Como el país presentó durante lustros una elevada inflación, las cantidades de dinero local que se podían comprar con moneda extranjera fueron también en aumento. Para evitar esto y eliminar seis ceros de la moneda se le otorgó un nuevo valor oficial. Atendiendo a este cambio la lira turca parte de un nuevo valor inicial en 2005.

Por último, México también presenta otra particularidad. La base de datos del FMI incluye los valores del peso mexicano durante los veinte años estudiados salvo para el trienio que va desde el 1999 hasta el 2001. Como se puede ver en la gráfica esto implica agujeros en su curva, y un comienzo retardado en la segunda mitad de su evolución.

Con todo, ahora se procederá a analizar el posible efecto de los tipos de cambio en las variaciones del sector exterior español del tomate. En la **Gráfica 18** se puede ver que las monedas que España usó durante el periodo estudiado fueron más caras que la mayoría de monedas de la competencia, lo que significa que España fue menos competitiva en lo que respecta a los tipos de cambio.

Gráfica 18. Evolución de los tipos de cambio españoles y de los principales competidores para el producto 0702 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, el Banco Mundial y algunos mercados centrales.

Las únicas monedas que tendieron a apreciarse más que las españolas fueron las de algunos países de la Comunidad Europea antes de la unión monetaria, y la jordana, que se apreció relativamente de 1997 a 2002, ya que como está fijada al dólar estadounidense emuló la apreciación que aquella moneda tuvo por la burbuja de las puntocom. Por el contrario, las continuas depreciaciones del peso mexicano y de la lira turca abarataron mucho las monedas de dichos países, pero en un entorno con grandes presiones inflacionistas, es decir, inestable, lo que pudo repercutir en las inversiones, el mantenimiento de *stocks*, etc.

La moneda más interesante a estudiar del conjunto presentado es, sin embargo, el dirham marroquí, dada la importancia de este país en el comercio de tomates de la Unión Europea, su cercanía con el continente y sus mercados, y el menor precio de sus productos. El dirham

muestra una evolución muy estable desde que hay datos disponibles (coincidiendo con el nacimiento del euro), con un valor casi constante durante la última década y sin oscilaciones discordantes respecto al euro. Pese a que llegó a apreciarse respecto a la moneda europea durante el comienzo del milenio, el dirham ha pasado desde entonces a valer menos que el euro, si bien, como se ha dicho, su valor prácticamente no ha cambiado en la última década. Por ello no se puede decir, realmente, que los tipos de cambio hayan favorecido a Marruecos, pues el valor de su moneda ha sido el esperado (sin grandes variaciones) y haría falta estudiar otras variables para determinar su impacto, como los precios o los costes de la producción marroquí.

Se ha visto, pues, que España ha perdido competitividad exterior en el sector del tomate, con cuotas de mercado mundial e índices de exportaciones decrecientes, y un perceptible aumento del peso de las importaciones. Esto se ha visto influido no solo por la apertura de la Unión Europea a terceros países, como el marroquí, y a la dificultad de España de exportar a destinos fuera de la Unión Europea, sino también a una moneda que se ha mantenido más cara que la de los principales competidores mundiales.

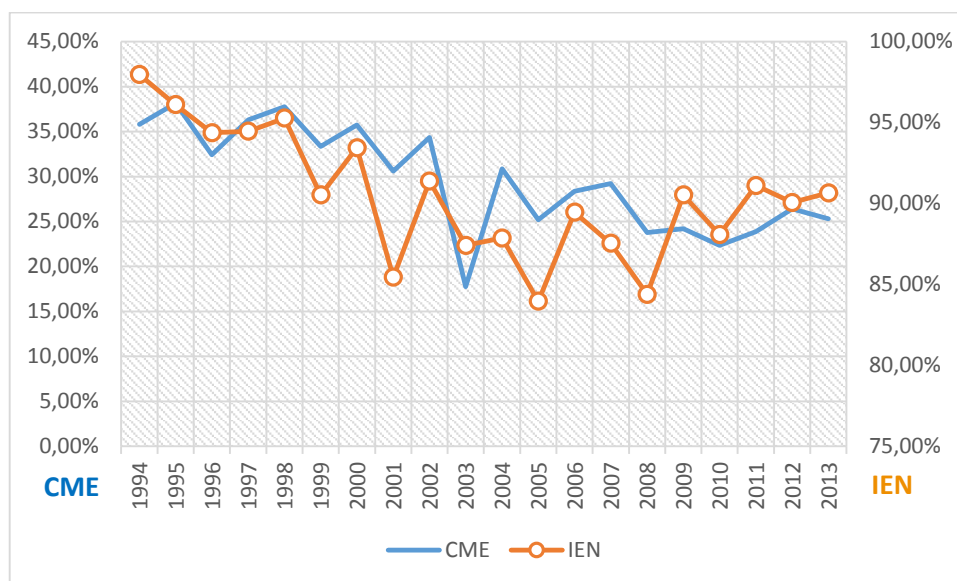
6.5 Producto 0805. Agrios (cítricos) frescos o secos

El sector frutícola español es uno de los sectores alimentarios más importantes de la nación, tanto en producción, como en volumen y valor exportado. De hecho, España está entre los diez primeros productores de frutas del mundo, alcanzando la cabeza de los *rankings* en cuanto la mirada se torna al comercio (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

Atendiendo a la producción, los dos productos más importantes de este sector son las uvas y los agrios (cítricos). El mercado mundial de uvas es pequeño, ya que estas se suelen usar para la producción de vino doméstica, y no para el comercio. Por este motivo resulta más interesante estudiar directamente el sector vitivinícola, como efectivamente se hace **más adelante** en este proyecto. Por otra parte, las frutas agrias sí gozan de un mercado mundial grande, en el que, además, España ostenta una posición privilegiada. Por estas razones su estudio resulta muy atractivo para los objetivos de este trabajo.

En primer lugar se valorará el estado de las exportaciones españolas y su evolución con ayuda de la **Gráfica 19**.

Gráfica 19. Evolución de la CME y del IEN para el producto 0805 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

En ella lo más llamativo es el descenso de la CME a largo plazo y las constantes oscilaciones que presentan los dos indicadores a lo largo del periodo estudiado. Las exportaciones del sector español de agrios satisfacían más de un 35% de la demanda mundial de estos productos al inicio de la serie, mientras que en la actualidad esta porción ha bajado hasta el 25%. La tendencia exportadora del sector, representada mediante el IEN, sigue siendo muy elevada, aunque ha sufrido un ligero descenso desde un valor inicial próximo al 100% hasta el 90% actual, cuota que en varios años se redujo a cantidades algo inferiores.

La reducción del valor de estos primeros indicadores apunta a una bajada en la competitividad del sector cítrico español, que no ha sido capaz de mantener el ritmo de crecimiento del mercado mundial y por tanto ha perdido terreno en el comercio internacional. Pese a ello España sigue siendo la nación líder mundial del sector, con una cuota de mercado igual a la de sus tres próximos competidores juntos, y una elevada tendencia a exportar.

El sector de agrios español presenta muchas de las características ya comentadas para el sector del tomate, a saber: El carácter perecedero del producto, su alta dependencia a las condiciones medioambientales y la importancia de la PAC para el mercado.

La producción cítrica española presenta una importante variabilidad interanual, de hasta un 20% de una campaña para otra, como consecuencia de las condiciones meteorológicas, lo que origina un mercado régimen cíclico, como se vio en la primera gráfica de este producto. En este sentido, los periodos con mayor exportación se corresponden también con los de mayor

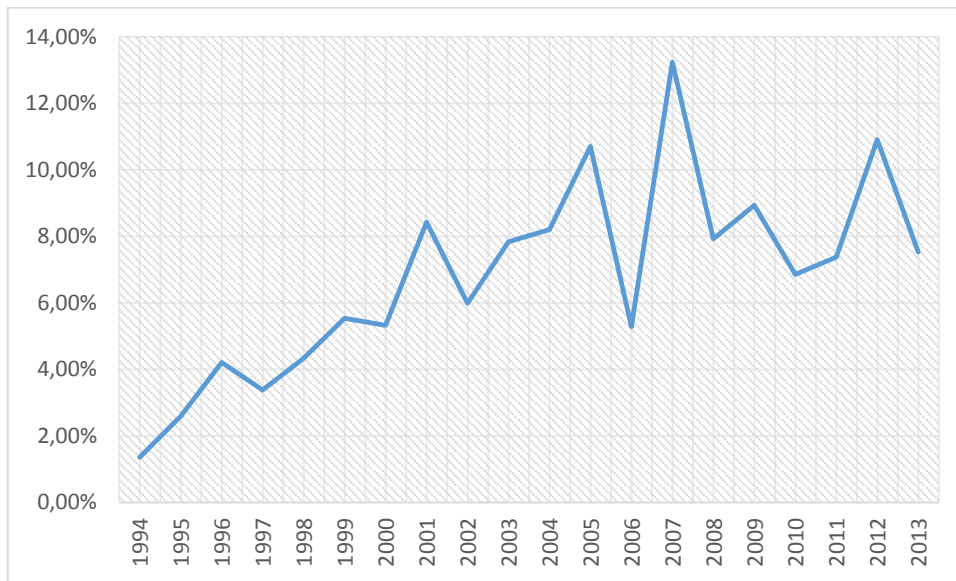
producción, aunque se registre con cierto desfase temporal, ya que generalmente se exporta en la temporada de invierno, que parte la campaña en dos años (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2014).

Las mejoras logísticas y de infraestructuras han permitido un mayor periodo de conservación de los cítricos, y por tanto un recorrido más largo de las exportaciones, lo que ha posibilitado la presencia en el mercado estadounidense y que en la actualidad se esté planteando la oportunidad de entrar en el mercado chino (Martín Cerdeño, 2010). Pese a esto, lo cierto es que la durabilidad sigue siendo, al igual que las condiciones meteorológicas, un factor muy importante en el sector de las frutas agrias, lo que ayudaría a explicar, junto al entorno jurídico y económico común, que la gran mayoría de las exportaciones se destinen a los estados miembros de la Unión Europea (Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios, 2014).

La PAC ha realizado esfuerzos, mediante sus regulaciones, para que el sector frutícola (agrios incluidos) esté cada más orientado a las exigencias y condiciones del mercado, como muestran los periodos de arranque y replantación de cultivos o la promoción de la modernización de los métodos productivos, lo que ha expuesto al sector a mayores fluctuaciones anuales. Esto, unido a la adopción de acuerdos comerciales con los países del Mediterráneo (Marruecos, Egipto, Turquía), ha aumentado la competencia a la que se enfrenta el sector cítrico español (Petit, y otros, 2014).

Con todo, la creciente demanda de productos cítricos, tanto doméstica como mundial, ha propiciado un aumento de la producción española del 20% durante el periodo estudiado, y con ella del 30% para las exportaciones, aunque siempre con las ya mencionadas oscilaciones interanuales en las cantidades. El comercio mundial se ha duplicado durante las últimas dos décadas, es decir, ha crecido casi un 100%, lo que contrasta con las cifras españolas y constata la pérdida de competitividad exterior del sector cítrico nacional, pese a que este aún conserva una posición internacional fuerte.

Gráfica 20. Evolución del RPI para el producto 0805 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

La **Gráfica 20**, arriba, refleja la evolución del RPI del sector citrícola español durante los últimos veinte años, esto es, la importancia relativa de las importaciones para satisfacer la demanda interna. Como se puede ver, el indicador parte de un valor muy próximo a cero, pero evoluciona con tendencia ascendente hasta alcanzar valores de más del 10% a mediados de la década pasada y comienzos de la actual.

La volatilidad del RPI se debe a lo comentado para los otros dos indicadores, esto es, a oscilaciones en la producción doméstica debidas a las cambiantes condiciones meteorológicas. Esto explica el comportamiento errático de las cantidades importadas. De hecho, cuando la producción interna es elevada las importaciones descienden, como en 2006 (cantidad máxima producida del periodo estudiado, bajas importaciones); y viceversa, cuando las campañas producen relativamente poco las exportaciones bajan a la vez que aumentan las importaciones, como en 2005.

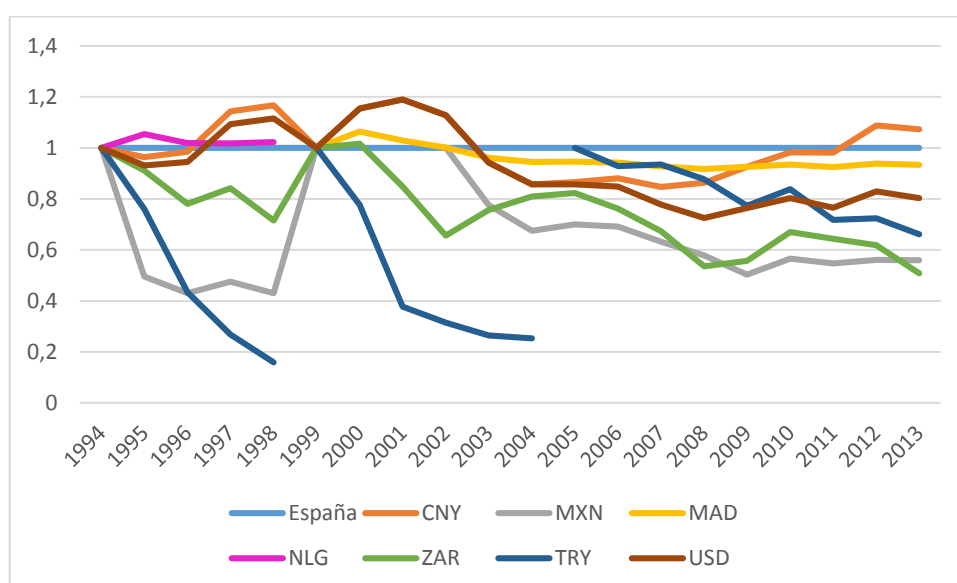
Pese a esto, la tendencia general fue un crecimiento de la producción doméstica de hasta el 20% durante el periodo estudiado, mientras que las importaciones se multiplicaron por seis, lo que explica el aumento del peso de las importaciones en el mercado nacional. Con todo, no hay que olvidar que el sector citrícola español sigue siendo exportador neto, ya que de hecho destina más de la mitad de la producción doméstica a los mercados de exportación, consiguiendo vender cantidades diez veces mayor a las que importa, por lo que hay que otorgar a los crecientes valores del RPI la importancia y entorno reales que estos tienen.

Lo que no se puede negar, sin embargo, es la pérdida de competitividad que ha sufrido el sector, ya que su cuota de mercado mundial se ha reducido en un 10% a lo largo de las últimas dos décadas y sus importaciones han crecido a un mayor ritmo que sus exportaciones, mostrando un debilitamiento del sector que ya le está costando un retroceso en los mercados internacionales.

Por último se estudiará la competitividad-tipos de cambio con el apoyo de la **Gráfica 21**. En primer lugar, muchas de las consideraciones explicadas en el apartado dedicado al sector del tomate se mantienen para el sector cítrico, y son:

- Las monedas de España y Holanda (NLG) convergen con la entrada del euro en 1999.
- Turquía (TRY) presenta tres *valores iniciales*. Los dos primeros se corresponden con el comienzo del periodo estudiado, en 1994, y con el cambio de moneda español, en 1999. Estos dos reinicios son compartidos por todas las monedas, pero Turquía cuenta además de un nuevo comienzo en 2005, ya que su banco central cambió el valor de la lira turca.
- La moneda mexicana (MXN) presenta un vacío durante los años 1999-2001, ya que sus valores no estaban disponibles en la base de datos del FMI, por lo que empieza el segundo periodo con retraso.
- El banco central marroquí (MAD) disponía de datos de sus tipos de cambio a partir del año 1999, coincidiendo con la entrada en funcionamiento del euro, pero no de antes, así que su estudio empieza directamente en el segundo tramo.

Gráfica 21. Evolución de los tipos de cambio españoles y de los principales competidores para el producto 0805 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, del Banco Mundial y de los bancos centrales de Marruecos y Turquía.

Así, se pueden observar tres periodos evolutivos. El primero, desde el inicio del estudio hasta la entrada del euro, el segundo desde entonces hasta el estallido de la crisis y el último a partir de allí y hasta hoy.

En el primer periodo hay tres monedas que pierden mucho valor relativo con la española, y son la lira turca (TRY), el peso mexicano (MXN) y hasta cierto punto el rand sudafricano (ZAR). Las situaciones económicas de los dos primeros países eran delicadas, con altas tasas de inflación en Turquía y un elevado déficit público en México, y en el caso sudafricano había cierta inestabilidad política. Por el contrario, el resto de divisas se apreciaron en comparación con la peseta. Tal fue el caso del yuan chino (CNY), el dólar estadounidense (USD) e incluso el florín neerlandés (NLG), aunque en esta última moneda de manera más contenida debido a los criterios de Maastricht. Esto quiere decir que España tuvo una moneda más competitiva que estas naciones, al ser más barata, pero fue menos competitiva que Turquía, México y Sudáfrica. La CME española empieza a descender ya en este periodo, así que se podría asumir que lo hace en favor de estas naciones, especialmente de Turquía por su proximidad geográfica con los mercados en los que opera España.

Con la entrada del euro la situación cambiaria no varía con respecto a Turquía, que sigue enfrentándose a altas tasas de inflación. El dólar por su parte se aprecia debido a la burbuja de las empresas de internet que se estaba formando. El resto de monedas inicia un periodo de depreciaciones con respecto al euro, salvo momentos puntuales como la apreciación del rand sudafricano, que dura tres años. Esto significa una pérdida de competitividad-tipos de cambio, que fomenta la caída de la cuota de mercado española, unida a otros factores como el aumento de competencia internacional fomentada por los acuerdos comerciales con los países del Mediterráneo, como Turquía, que goza de una divisa más barata, y de las políticas comunitarias (PAC) puestas en marcha para aumentar el enfoque de los cultivos al mercado.

El último periodo puede darse por iniciado con el estallido de la última crisis económica, que expone una tendencia de depreciación del euro respecto de EEUU, China y Sudáfrica, lo que abarata relativamente las exportaciones españolas, y deriva en una mejora del IEN y un tímido repunte de la CME. Hay que destacar también a Marruecos, que por su cercanía es un competidor más relevante para España, especialmente con los acuerdos comerciales preferenciales de la Unión Europea, y cuya moneda ha mostrado solidez desde hace más de una década, con un valor apenas inferior al euro y sin mostrar grandes variaciones durante todo el periodo estudiado.

La variación de la competitividad internacional española se ve afectada, por tanto, por los tipos de cambio, ya que cuando la moneda española era más cara que la de los demás países la competitividad exterior disminuía, lo que fue la tendencia de los primeros diez-quince años estudiados. Luego, con el estallido de la crisis, el euro se deprecia respecto a algunas monedas de la competencia, como el dólar, el yuan o el rand, lo que posibilita un respiro a la competitividad internacional del sector cítrico español.

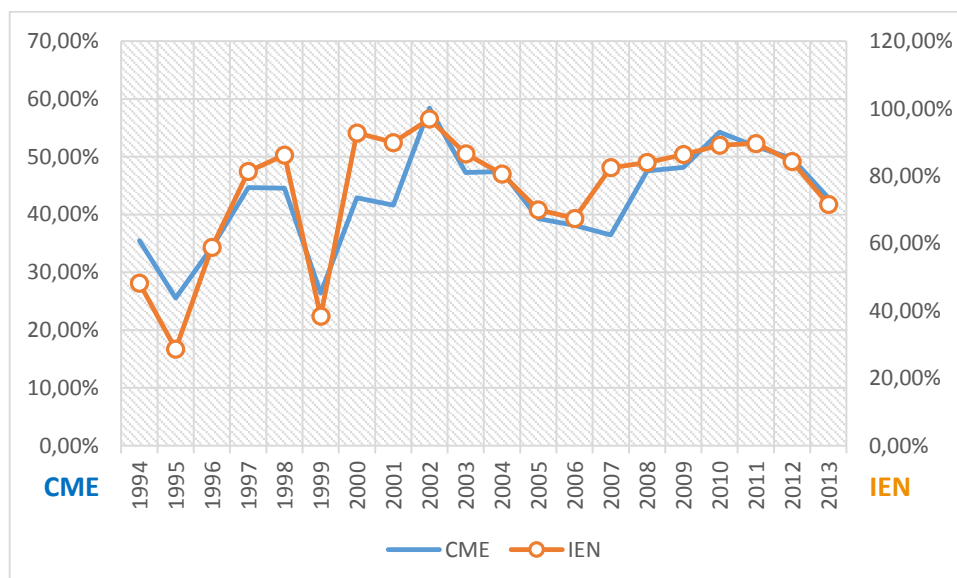
Además de esto, como se vio, las variaciones en la producción interna y una dura competencia también están afectando a la posición competitividad del sector de las frutas agrias a largo plazo.

6.6 Producto 1509. Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente

España es hoy en día el principal productor y exportador de aceite de oliva del mundo, convirtiendo a este producto en uno de los más importantes para el sector agroalimentario español y uno de sus estandartes en el comercio internacional (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

Abajo se presentan las gráficas con las que se estudiará la competitividad exterior del sector.

Gráfica 22. Evolución de la CME y del IEN para el producto 1509 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

En esta primera figura se puede observar la elevada cuota de mercado internacional que disfruta el sector del aceite de oliva español. La CME ha rondado valores de entre el 35 y el 55% durante casi todo el periodo estudiado. Además, España presenta una gran tendencia exportadora en este producto, con valores del IEN que no han bajado del 65% en los últimos 17 años (salvo por el 1999). Estos datos resaltan la alta competitividad exterior del sector.

Las variaciones de los índices durante el periodo analizado se deben, principalmente, a las oscilaciones en la producción de los olivos. Es por ello que los índices no siguen una tendencia marcada sino que pueden presentar grandes variaciones de un año para otro. Cuando las cosechas son menores la cantidad disponible para exportar disminuye, y con una demanda constante y creciente como la española esto significa importar para compensar los desequilibrios.

Tal fue el caso de 1999. En este año la producción nacional cayó casi un 30%, lo que triplicó las importaciones y cortó las exportaciones más de un tercio. Por esto se perdió cuota mundial y se contrajo el IEN. Pese a este año, sin embargo, se puede apreciar una tendencia ascendente tanto de la cuota mundial como del IEN desde el año 1995 hasta el año 2002.

A partir de ese año, no obstante, vuelve a caer la cuota de mercado internacional, ya que la producción interna vuelve a sufrir variaciones en su producción que limitan las exportaciones y que hacen necesarias mayores importaciones. Este proceso ocurre hasta la llegada de la crisis, momento en el que la producción aumenta, disminuyen las importaciones y aumentan las exportaciones, pese a la delicada situación mundial.

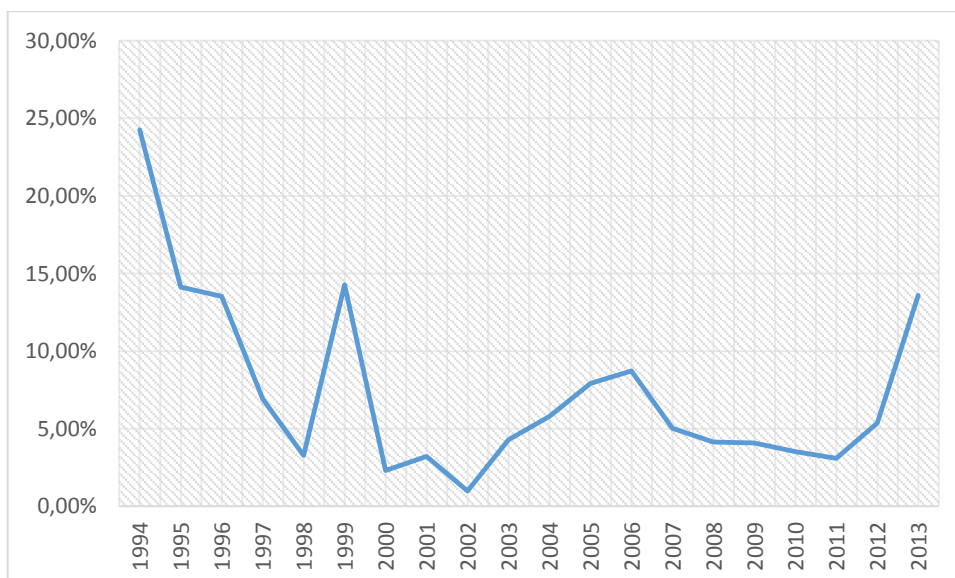
Esto último es un hecho notable, y no hace sino constatar la fuerza y competitividad del sector del aceite de oliva español. En efecto, las exportaciones españolas de este producto parecen depender más de las capacidades productivas nacionales que de otros factores, pues cuando los indicadores han empeorado lo han hecho en periodos de contracción de la producción nacional. Con todo, los indicadores se han movido en valores de alrededor del 45% para el caso de la CME y del 80% para el IEN, durante el periodo abarcado.

Tanto la producción como las exportaciones españolas de aceite de oliva no han dejado de crecer en el periodo estudiado, cuadruplicándose en ambos casos. Y es que la demanda de aceite de oliva sigue en aumento, tanto en mercados tradicionales, como el de los países mediterráneos, como en mercados no tradicionales, ya sean europeos (Alemania, Reino Unido) o más lejanos, como EEUU o China.

Estos países se han visto atraídos, principalmente, por las cualidades saludables del aceite de oliva y de la dieta mediterránea. Promocionar y explicar todavía más los usos culinarios y las propiedades nutricionales del aceite de oliva permitirá prolongar este aumento de la demanda, así como la atracción de nuevos mercados. Para conseguirlo, son muchos los que fijan su mirada en la Unión Europea, esperando la homogeneización de estándares de calidad y la aplicación de denominaciones de origen, ya que aunque esta estrategia se ha mostrado exitosa en otros productos aún no está extendida en este sector y podrían suponer un impulso a la competitividad del sector (Petit, y otros, 2014).

Este aumento de la demanda está atrayendo también a nuevos competidores. El problema para ellos es que los sectores del aceite de oliva europeos suponen una barrera y una amenaza para sus sectores, más jóvenes, menos desarrollados y, por tanto, con menos ventajas competitivas. Para que esto no ocurra son muchas las naciones que están creando barreras arancelarias para proteger sus sectores, exigiendo burocracia y controles de calidad propios a la producción foránea, complicando la entrada de las exportaciones. Caso contrario es el que por ejemplo aplica la Unión Europea con los países de la cuenca del Mediterráneo, a los que se ofrece libertad de comercio (inexistencia de trabas a sus exportaciones) siempre y cuando sea para procesar y reexportar por productores comunitarios, contribuyendo a un desarrollo económico conjunto y permitiendo mejoras en la eficiencia productiva (Petit, y otros, 2014).

Gráfica 23. Evolución del RPI para el producto 1509 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

Debido a la magnitud y posición favorable del sector del aceite de oliva español, la dependencia de las importaciones es mínima, como se puede ver en la **Gráfica 23**, siendo necesarias para satisfacer menos de un 10% del consumo interno. Esto reafirma lo dicho: el sector del aceite de oliva en España es muy competitivo.

Como se puede observar, la evolución del RPI del aceite de oliva es inversa a la evolución del IEN, mostrando un pico en 1999, cuando el IEN cae, y un ascenso en los últimos años, mientras el IEN decrece. En ambos casos la explicación es la ya dada, esto es, España necesitó importar para satisfacer a la demanda interna debido a rendimientos menores de los esperados en los olivos nacionales. También se puede señalar un aumento del RPI durante la época de bonanza, de 2002 a 2006, y un descenso desde el estallido de la crisis, que se recupera en los años más recientes.

De esta manera se observa que España acude a las importaciones principalmente cuando no puede satisfacer por sí misma toda la demanda interna (año 1999, periodo de 2002 a 2006), ya que de otro modo las importaciones satisfacen un porcentaje muy bajo del consumo interno.

Para cerrar el capítulo correspondería un análisis de la evolución de los tipos de cambio de los principales competidores mundiales. Sin embargo, España, Italia y Grecia acumulan $\frac{3}{4}$ partes de las exportaciones mundiales, que fue el tope que se impuso para seleccionar a los competidores a comparar, por lo que no se puede realizar ningún análisis al compartir estos tres países una moneda común, el euro. Aunque durante los primeros cinco años abarcados por este proyecto sí que usaron una moneda distinta, los tipos de cambio apenas mostraron variación durante dicho periodo debido a los requisitos para adoptar el euro (los criterios de convergencia), por lo que su estudio resultaría igualmente inútil.

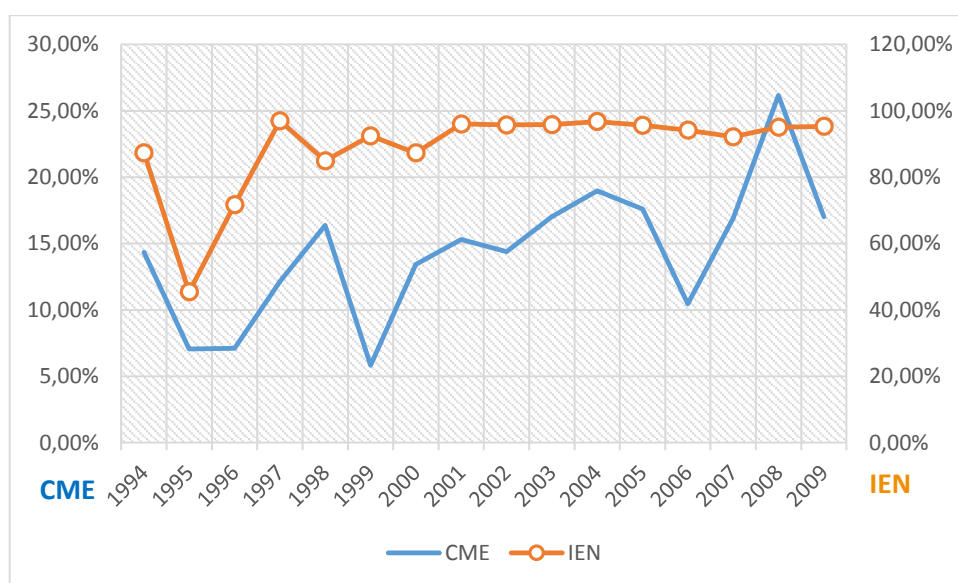
De esto se puede deducir, empero, que el precio del dinero no ha sido una variable con peso en la evolución del sector del aceite de oliva español, ya que España usaba la misma moneda que sus principales competidores y, en muchos casos, también la de sus agentes importadores, dado que $\frac{3}{4}$ partes de sus importaciones se destinan, de media, a países de la Unión Europea, especialmente a aquellos que usan el euro como es el caso italiano. Esto quiere decir, por otra parte, que España ha competido con otras ventajas, como su capacidad productiva o su calidad, y a la vez que se ha valido del mercado común para conseguir una posición referente en el comercio europeo (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

6.7 Producto 2204. Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009

España es actualmente el tercer mayor productor de vino y mosto del mundo y el primero en superficie de viñedo plantada. Es además, una nación líder en el comercio internacional de vino (Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario, 2013).

A continuación se presentan la **Gráfica 24**, con la evolución de la posición del sector vitivinícola español en el mercado mundial.

Gráfica 24. Evolución de la CME y del IEN para el producto 2204 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del WITS.

En ellas se puede apreciar una alta tendencia exportadora, con tasas del IEN cercanas al 100% durante la mayor parte del periodo estudiado. España presenta además altas cuotas de mercado internacional (CME), que siguen una tendencia ascendente durante el periodo estudiado, especialmente durante la última década, cuando consiguió sobrepasar el 15% de la cuota de comercio mundial. Esto revela que el sector vitivinícola español es altamente competitivo.

Lo es pese a un descenso en la demanda interna y de la superficie de vid cultivada, que se ha prolongado durante todo el periodo estudiado. Esto, sin embargo, no ha frenado ni la producción ni las exportaciones, que crecieron a ritmo lento pero constante durante la última década.

De hecho, España es en la actualidad el segundo mayor exportador de vino (en volumen) del mundo, solo por detrás de Italia y justo por delante de Francia. Con estos países comparte ciertos

rasgos característicos que han ayudado a aupar a estas naciones al liderazgo internacional. Estos tres países cuentan con una reconocida tradición vitivinícola, que se remonta en los siglos, y que despierta la admiración del resto del mundo. Por sus raíces históricas, estos estados son también los que más vino consumen. Por último, y debido a estos motivos, estos países son además los que gozan de mayores superficies cultivadas de vid, por lo que sus capacidades productivas son las mayores del mundo (Fernández Portela, 2013).

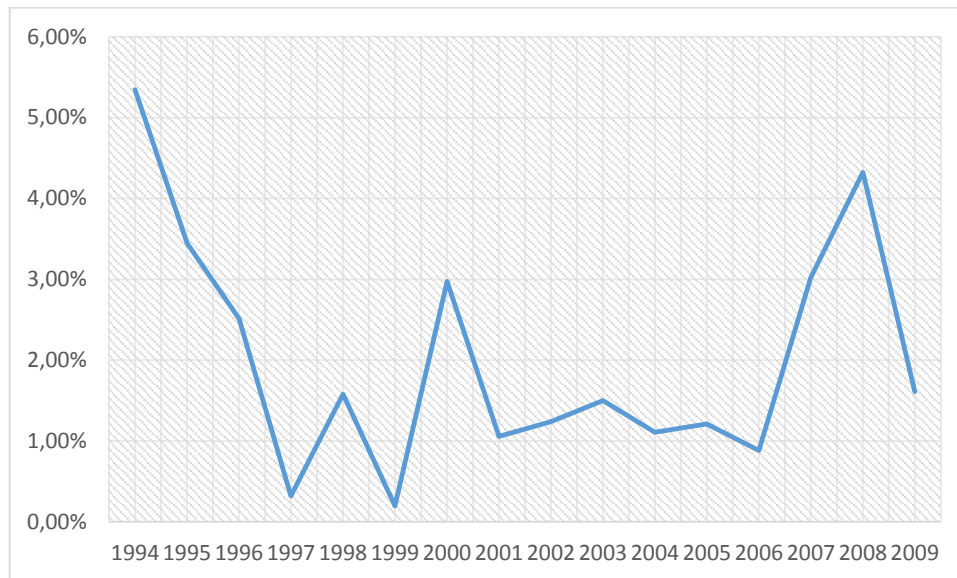
Asimismo, estos tres países comparten otro rasgo común: al pertenecer a la Unión Europea sus estrategias comerciales están bañadas por la normativa comunitaria. Esto significa que medidas como el arranque de viñedos planteado recientemente por la Comunidad para reducir los excedentes han afectado a las tres naciones. Otro ejemplo, quizá el de mayor peso, es el de las denominaciones de origen. Este elemento pretende diferenciar el vino europeo mediante un etiquetado que marca dónde se ha producido, otorgándole así reconocimiento y sirviendo de sello de garantía y calidad para los consumidores y de una ventaja competitiva para los productores (de Pablo Valenciano & Román Sánchez, Consumo, Comercialización y Perspectivas del Mercado Vitivinícola Español, 2011).

Sin embargo, los tres países presentan también algunas diferencias a la hora de competir. Por ejemplo, mientras que las exportaciones francesas presentan un gran valor, su volumen comercializado está descendiendo. Por el contrario, y pese a los esfuerzos españoles por resaltar la calidad de su producción, España crece en los mercados globales en parte gracias a un menor valor de su mercancía. Así, en los últimos diez años estudiados, mientras el volumen de vino exportado crecía un 130%, el valor lo hacía en solo un 100% (Petit, y otros, 2014).

Por último, y pese a la amenaza que supone la irrupción de nuevos competidores globales (Chile, Australia, EEUU, Sudáfrica), el sector vitivinícola español se encuentra en una posición favorable en lo que respecta al comercio internacional, ya que entre sus importadores se encuentran algunos de los mercados más grandes, como son los europeos (Alemania, Reino Unido, resto), y algunos otros que están mostrando una gran expansión, como China.

Por su parte, en la **Gráfica 25** se puede comprobar la evolución del RPI, esto es, de la importancia de las importaciones para la demanda interna.

Gráfica 25. Evolución del RPI para el producto 2204 durante el periodo de 1994-2013

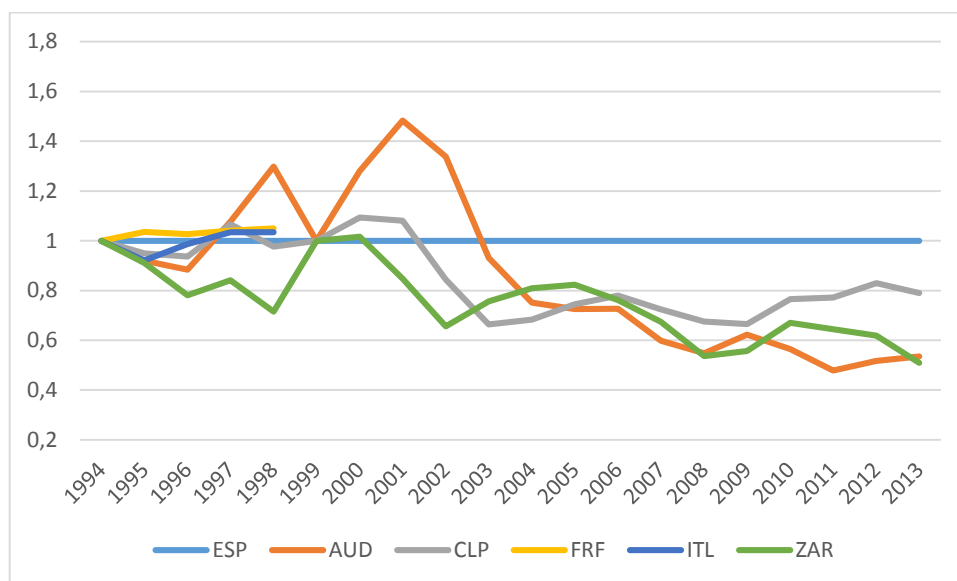


Fuente: Elaboración propia con datos del INE y el WITS.

Como se puede observar el ratio de penetración de las importaciones es muy bajo, de menos del 2% durante la mayoría del periodo estudiado. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, la demanda interna de vino en España está descendiendo (lleva haciéndolo bastante tiempo, como se puede detectar con la bajada de RPI de comienzos del periodo estudiado), por lo que importar no es tan necesario. En segundo lugar porque, como se vio, la producción nacional es muy elevada, tanto como para satisfacer la demanda interna y aun así exportar. Por último, la gran diversidad de vinos españoles, originarios de una inmensa multitud de productores que se reparten a lo largo y ancho de la orografía y climatología españolas, es suficiente para abarcar distintos tipos de segmentos, como el vino de mesa o el de mayor valor. Esto resalta la fortaleza y vigor del sector vitivinícola nacional.

Como se ha mencionado que los principales competidores son Francia e Italia, es de esperar que los tipos de cambio no sean el motivo principal de las variaciones en la posición internacional de España. En la gráfica siguiente se puede comprobar.

Gráfica 26. Evolución de los tipos de cambio españoles y de los principales competidores para el producto 2204 durante el periodo de 1994-2013



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI.

Tres de las monedas, la española (ESP), la francesa (FRF) y la italiana (ITL), convergen en el año 1999, coincidiendo con la entrada en funcionamiento del euro y la adopción de estos tres países de la moneda común. Anterior a esto las variaciones en los tipos de cambio entre estas tres monedas fueron mínimas, ya que como se comentó la estabilidad de los tipos de cambio era uno de los requisitos para posibilitar la implementación del euro.

Por otra parte se puede ver que la moneda española siempre fue más cara que las de los competidores seleccionados, Chile (CLP), Sudáfrica (ZAR) y Australia (AUD), salvo para el caso de esta última que fue más cara de 1997 a 2002. Esto quiere decir que el aumento en cuota de mercado del sector vitivinícola se ha sucedido pese a una menor competitividad-tipos de cambio española, poniendo de relieve, por una parte, la robustez del sector; por otra, el enfoque de las exportaciones españolas hacia los mercados europeos, que comparten la misma moneda; y por último, que el sector vitivinícola español goza de más herramientas que el precio para competir y ser competitivo.

Capítulo VII: Conclusiones generales

De esta manera se llega al final del repaso sobre la evolución de la competitividad del sector agroalimentario español durante las últimas dos décadas. A lo largo del proyecto se ha ofrecido una amplia cantidad de información sobre los sectores agroalimentarios, lo que facilita el entendimiento del sector, de lo que supone y de los factores de su evolución.

Así, se pudo leer sobre la importancia que este sector tiene para la economía española, ya que aunque su peso relativo en el conjunto productivo y del empleo ha descendido, en términos absolutos la tendencia es creciente en la mayoría de los casos. Además, se expuso la importancia que el sector tiene para muchos otros ámbitos fuera del económico, como es su influencia en el medio ambiente, el entorno rural y otros factores como la salud general de la población.

Asimismo, en un entorno de recesión y crisis económica como es el actual, el sector ha demostrado una robustez que le ha permitido contribuir positivamente al conjunto de la economía, gracias, en parte, a un fuerte sector exterior.

España es una nación líder mundial en algunos sectores agroalimentarios, como el hortofrutícola, el porcino, el vitivinícola, el de los aceites vegetales y otros varios más, pero la evolución que todos estos sectores han seguido no ha sido uniforme. Así por ejemplo, mientras algunos sectores se expandían en el exterior, otros desaceleraban su crecimiento.

Los motivos de estas variaciones han sido el origen de este proyecto, y de él se pueden extraer ciertas conclusiones. En primer lugar, el sector agroalimentario español se ha movido en un entorno altamente influido por la Política Agraria Común, por otras regulaciones comunitarias y por la existencia del mercado común europeo.

Debido a estos factores muchas de las producciones españolas han avanzado en calidad, motivadas por exigencias de la Unión Europea como la trazabilidad de productos cárnicos, la higiene del sector lácteo (0401) o la promoción y persecución de la calidad mediante las denominaciones de origen de algunos sectores como el vitivinícola (2204). Esto ha motivado que la producción española se haya desplazado hacia bienes de mayor valor añadido, y ha aportado, a su vez, cualidades de diferenciación a algunos productos que han contribuido a mayor competitividad.

La otra cara de la moneda de la aplicación de estrictos estándares productivos es el aumento de costes que lleva asociado, ya sea por el aumento de complejidad jurídica y burocrática o por la

necesidad de adoptar condiciones productivas específicas, lo que en muchos casos repercute en una pérdida de competitividad-precios y de flexibilidad.

En esta línea, también se ha podido ver como los productos que mostraban una mayor pérdida de competitividad internacional, como el 0702 o el 0805, eran aquellos que pasaban de disfrutar del apoyo financiero europeo a entrar en un entorno cada vez más enfocado al mercado, lo que exige a los productores adaptación y enfrentarse a condiciones de más competencia; mientras otros sectores como el porcino (0203), que ya mostraban una mayor orientación al mercado, han presentado un mejor comportamiento internacional durante el periodo estudiado.

Además, gracias a la libertad comercial entre los países comunitarios, así como a la cercanía de los mismos, los principales mercados con los que España comercia suelen ser los socios de la Unión Europea. En algunos casos esto está suponiendo un freno al desarrollo, pues la mayoría de los mercados europeos son ya maduros y muestran, por tanto, un menor crecimiento potencial. Esto está afectando más a los productos perecederos con un corto ciclo vital, como los hortofrutícolas, que a otros como el vitivinícola, que dispone de un margen temporal mayor para llegar a mercados más alejados.

Del mismo modo, la creciente apertura de los mercados comerciales europeos a países terceros, como especialmente los de la cuenca del Mediterráneo, ha supuesto y seguirá suponiendo un aumento de la competencia de los sectores en los que estos países operan, ya que en muchos casos lo hacen con menores costes laborales y una situación medioambiental y del entorno similar a la española. Un riesgo que se suma a este es la posible adopción unilateral de medidas proteccionistas por parte de competidores en expansión, que quieran cubrirse de los productos españoles de alta competitividad, como los aceites vegetales o el vino.

Por último, también se vio el efecto de las variaciones de los tipos de cambio en el comercio internacional. El impacto de esto es mayor en los productos con un corto periodo de conservación, como las carnes frescas, los productos hortofrutícolas o la leche, que en el sector del aceite vegetal o del vino, cuya tradición y mayor valor añadido permiten a España gozar de mayor poder en las transacciones sin verse tan afectadas por los tipos de cambio.

Con todo, el sector agroalimentario español goza en la actualidad de una posición internacional fuerte y con productos en pleno crecimiento, que no obstante deberá enfrentar en los próximos años una creciente competencia internacional debida a la liberalización del comercio mundial.

Bibliografía

- Aixalá, J. (2013). Las Políticas Macroeconómicas. En J. L. García Delgado, & R. Myro, *Lecciones de Economía Española* (11ª ed., págs. 281-299). Pamplona: Editorial Aranzadi, S. A.
- Alonso, J. A., & Rodríguez, D. (2013). Comercio Exterior. En J. L. García Delgado, & R. Myro, *Lecciones de Economía Española* (11ª ed., págs. 341-357). Pamplona: Editorial Aranzadi, S. A.
- Anchuelo, Á., & Gayo, D. (2009). Políticas Macroeconómicas. En F. Martín Mayoral, & al., *Manual de Economía Española. Teoría y Estructura* (págs. 205-221). Madrid: Pearson Educación, S. A.
- Arnalte Alegre, E. (2006). *Políticas Agrarias y Ajuste Estructural en la Agricultura Española*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Baker, H. K., & Powell, G. E. (2005). *Understanding Financial Management: A Practical Guide*. Blackwell Publishing Ltd.
- Banco Mundial. (2010). *Copias espejo de datos de Comtrade-ONU*. Recuperado el 11 de Marzo de 2016, de Ayuda en Línea de WITS: http://wits.worldbank.org/wits/wits/WITSHELP-es/Content/Data_Retrieval/T/Intro/B2.Imports_Exports_and_Mirror.htm
- Colino, J., & Martínez Paz, J. M. (2013). Sector Agrario. En J. L. García Delgado, & R. Myro, *Lecciones de Economía Española* (11ª ed., págs. 129-144). Pamplona: Editorial Aranzadi, S. A.
- Comisión Europea. (2014). *Comprender las Políticas de la Unión Europea: Agricultura*. Dirección General de Comunicación; Información al Ciudadano. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. doi:10.2775/95461
- Compés López, R. (2007). *Apuntes de Política Agraria*. Valencia: Editorial UPV.
- Crespo Rodríguez, A., Pérez-Quirós, G., & Segura-Cayuela, R. (Diciembre de 2011). Indicadores de Competitividad: la Importancia de la Asignación Eficiente de los Recursos. *Boletín Económico*, págs. 29-39.
- de Guardo González, J. J. (2009). Comercio Exterior. En F. Martín Mayoral, & al., *Manual de Economía Española. Teoría y Estructura* (págs. 417-440). Madrid: Pearson Educación, S. A.
- de Pablo Valenciano, J. (2002). La Competitividad del Sector de las Hortalizas Españolas en el Contexto de la Unión Europea. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*(194), págs. 71-110.
- de Pablo Valenciano, J., & Román Sánchez, I. M. (Julio-Diciembre de 2011). Consumo, Comercialización y Perspectivas del Mercado Vitivinícola Español. *Agroalimentaria*, 17(33), págs. 51-61.
- European Commission. (2009). *European Competitiveness Report 2008*. Directorate-General for Enterprise and Industry. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities. doi:10.2769/65417
- Fernández Portela, J. (10 de Febrero de 2013). La Evolución Reciente del Sector Vitivinícola Internacional. *GeoGraphos*, 4(39), págs. 173-194.

- García Delgado, J. L., & Myro, R. (2013). En J. L. García Delgado, & R. Myro, *Lecciones de Economía Española* (11ª ed., págs. 19-59). Pamplona: Editorial Aranzadi, S. A.
- Gonzalez Vallvé, J. L., & Benedicto Solsona, M. Á. (2006). *La Mayor Operación de Solidaridad de la Historia: Crónica de la política regional de la UE en España*. Comisión Europea. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Grupo de Trabajo para la Internacionalización del Sector Agroalimentario. (2013). *Líneas Estratégicas para la Internacionalización del Sector Agroalimentario*.
- Hatzichronoglou, T. (1996). Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 1996(05). doi:10.1787/885511061376
- Instituto Nacional de Estadística. (2010). *Panorámica de la Industria*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- Krugman, P. (Marzo-Abril de 1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), págs. 28-44.
- Latruffe, L. (2010). Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*(30). doi:10.1787/18156797
- Lobley, M., Barr, D., Bowles, L., Huxley, R., Kehyaian, E., de Rozarieux, N., & Shepherd, A. (2012). *A Review of Cornwall's Agri-Food Industry: Final Report*. Centre for Rural Policy Research. University of Exeter.
- Martín Cerdeño, V. J. (Septiembre-Octubre de 2010). Consumo de cítricos en España. *Distribución y Consumo*, 20(113), págs. 96-100.
- Martín Machuca, C., & Rodríguez Caloca, A. (Diciembre de 2011). Las Empresas Españolas Exportadoras de Bienes y Servicios No Turísticos: Análisis Comparativo e Impacto de la Crisis. *Cuadernos Económicos de ICE*(82), págs. 101-140.
- Martín Mayoral, F. (2009). En F. Martín Mayoral, & al., *Manual de Economía Española. Teoría y Estructura* (págs. 3-32). Madrid: Pearson Educación, S. A.
- Martin, R. L. (2003). *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission. Directorate-General Regional Policy*. Cambridge: Cambridge Econometrics-Ecorys-NEI.
- Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. (2014). *Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente en España*. Secretaría General Técnica. Madrid: Centro de Publicaciones.
- Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. (Mayo de 2011). Efectos de la Reforma PAC 2003 sobre la Ganadería. *Análisis y Prospectiva - Serie AgrInfo*(19).
- Moreiras, K., & Luis, J. (2008). La Política Regional Europea 2007-2013: Principales Novedades con respecto a 2000-2006. *Presupuesto y Gasto Público*, 3(52), págs. 129-142.
- Muñoz Ciudad, C., Sosvilla Rivero, S., & IVIE. (2014). *Informe Económico 2013*. Madrid: Federación Industria Alimentación y Bebidas.

- Norton, R. (2004). *Política de Desarrollo Agrícola. Conceptos y Principios*. Roma: Dirección de Asistencia para las Políticas; Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (28 de Noviembre de 2014). *Cerdos y la Producción Animal*. Recuperado el 21 de Marzo de 2016, de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación web site: <http://www.fao.org/ag/againfo/themes/es/pigs/production.html>
- Pelet Redón, C. (Octubre de 2002). Los Últimos Cuarenta Años de la Peseta: de Bretton Woods a la Unión Monetaria. *Acciones e Investigaciones Sociales*(15), págs. 265-282.
- Pérez González, M. R. (2009). Sector Agrario, PAC y Desarrollo Rural. En F. Martín Mayoral, *Manual de Economía Española. Teoría y Estructura* (págs. 271-318). Madrid: Pearson Educación, S. A.
- Pérez Mesa, J. C., Aznar Sánchez, J. Á., & Galdeano Gómez, E. (2015). *El Sector Hortícola Español en 2013*. Universidad de Almería. Almería: Cajamar Caja Rural.
- Petit, M., Krátková, Z., Heckelei, T., Pyykkönen, P., Capitano, F., García Álvarez-Coque, J. M., . . . Martínez Gómez, V. (2014). *EU Member States in Agri-food World Markets: Current Competitive Position and Perspectives*. European Parliament, Directorate-General for Internal Policies. Bruselas: Policy Department B: Structural and Cohesion Policies.
- Pindado Tapia, E., & Alarcón Lorenzo, S. (Enero de 2015). Factores de Rentabilidad en la Industria Cárnica de Castilla y León. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*(240), págs. 39-75.
- Piva, J. M. (2006). Definiendo Competitividad. *Taller de Capacitación en el Uso y Aplicaciones de Instrumentos para Medir la Competitividad*. Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Porter, M. E. (Marzo-Abril de 1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2), págs. 73-93.
- Reig Martínez, E., & Picazo Tadeo, A. J. (2002). *La Agricultura Española: Crecimiento y Productividad*. Alicante: Caja de Ahorros del Mediterráneo.
- Requeijo González, J. (2006). El Sector Exterior Español. En J. Requeijo González, & al., *Economía Española* (págs. 275-288). Madrid: Delta Publicaciones Universitarias, S. L.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Economía* (18ª ed.). McGraw Hill Interamericana de España, S. A. U.
- SG Análisis, Prospectiva y Coordinación. (2011). La Contribución del Sistema Agroalimentario a la Economía Española: una Propuesta Metodológica. *Análisis y Prospectiva - Serie AgrInfo*(23).
- Sineiro García, F., & Valdês Paços, B. (June de 2001). Evolución del Mercado y de la Estructura Productiva del Sector Lácteo Español desde la Integración en la CEE. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 1(1), págs. 125-148.
- Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios. (2014). *La Balanza Comercial Agroalimentaria 2013*. Secretaría de Estado de Comercio, D. G.

Comercio Internacional e Inversiones. Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad.

Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2014). *Metodología de Elaboración de los Índices de Tendencia de la Competitividad (ITCs)*. Ministerio de Economía y Competitividad, Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad.

Winkelmann, M., Pitts, E., & Matthews, A. (1995). *Revealed Comparative Advantage in the European food industry*. University of Reading.

Anexos

Anexo 1: «Lista de Secciones, Capítulos y Grupos de Productos estudiados del HS»

Sección I – Animales vivos y productos del reino animal. Capítulos 02 y 04.

Tabla 5. Capítulo 02 del HS

| | | |
|---------|---|------------------------|
| 02 | CAPÍTULO 2 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES | Detail |
| - | | |
| + 02.01 | Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada | Detail |
| + 02.02 | Carne de animales de la especie bovina, congelada | Detail |
| + 02.03 | Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada | Detail |
| + 02.04 | Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada | Detail |
| 0205.00 | Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada | Detail |
| + 02.06 | Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados | Detail |
| + 02.07 | Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 0105, frescos, refrigerados o congelados | Detail |
| + 02.08 | Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados | Detail |
| + 02.09 | Tocino sin partes magras y grasa de cerdo o de ave sin fundir ni extraer de otro modo, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados | Detail |
| + 02.10 | Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 6. Capítulo 04 del HS

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 04 CAPÍTULO 4 - LECHE Y PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEVOS DE AVE; MIEL NATURAL; PRODUCTOS COMESTIBLES DE ORIGEN ANIMAL NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE Detail |
| <ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> ■ 04.01 Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante Detail ■ 04.02 Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante Detail ■ 04.03 Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao Detail ■ 04.04 Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados o incluidos en otra parte Detail ■ 04.05 Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar Detail ■ 04.06 Quesos y requesón Detail ■ 04.07 Huevos de ave con cáscara (cascarón), frescos, conservados o cocidos Detail ■ 04.08 Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante Detail |
| <ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> 0409.00 Miel natural Detail |
| <ul style="list-style-type: none"> 0410.00 Productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Sección II – Productos del reino vegetal. Capítulos 07, 08, 09, 10, 11 y 12.

Tabla 7. Capítulo 07 del HS

■ 07 CAPÍTULO 7 - HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS [Detail](#)

| | | | |
|---|---------|---|------------------------|
| + | 07.01 | Patatas (papas) frescas o refrigeradas | Detail |
| | 0702.00 | Tomates frescos o refrigerados | Detail |
| + | 07.03 | Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas aliáceas, frescos o refrigerados | Detail |
| + | 07.04 | Coles, incluidos los repollos, coliflores, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género Brassica, frescos o refrigerados | Detail |
| + | 07.05 | Lechugas (<i>Lactuca sativa</i>) y achicorias, comprendidas la escarola y la endibia (<i>Cichorium spp.</i>), frescas o refrigeradas | Detail |
| + | 07.06 | Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos y raíces comestibles similares, frescos o refrigerados | Detail |
| | 0707.00 | Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados | Detail |
| + | 07.08 | Hortalizas de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas | Detail |
| + | 07.09 | Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas | Detail |
| + | 07.10 | Hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas | Detail |
| + | 07.11 | Hortalizas conservadas provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar dicha conservación), pero todavía impropias para consumo inmediato | Detail |
| + | 07.12 | Hortalizas secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas o las trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación | Detail |
| + | 07.13 | Hortalizas de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas | Detail |
| + | 07.14 | Raíces de mandioca (yuca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), batatas (boniatos, camotes) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets; médula de sagú | |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 8. Capítulo 08 del HS

| | | |
|------|---|------------------------|
| - 08 | CAPÍTULO 8 - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS | Detail |
| + | 08.01 Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (merey, cajuil, anacardo, cajú), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados | Detail |
| + | 08.02 Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados | Detail |
| + | 08.03 Plátanos (bananas), incluidos los «plantains» (plátanos macho), frescos o secos | Detail |
| + | 08.04 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos | Detail |
| + | 08.05 Agrios (cítricos) frescos o secos | Detail |
| + | 08.06 Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas | Detail |
| + | 08.07 Melones, sandías y papayas, frescos | Detail |
| + | 08.08 Manzanas, peras y membrillos, frescos | Detail |
| + | 08.09 Albaricoques (damascos, chabacanos), cerezas, melocotones (duraznos) (incluidos los griñones y nectarinas), ciruelas y endrinas, frescos | Detail |
| + | 08.10 Las demás frutas u otros frutos, frescos | Detail |
| + | 08.11 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante | Detail |
| + | 08.12 Frutas y otros frutos, conservados provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para dicha conservación), pero todavía impropios para consumo inmediato | Detail |
| + | 08.13 Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 0801 a 0806; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este capítulo | Detail |
| | 0814.00 Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, frescas, congeladas, secas o presentadas en agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 9. Capítulo 09 del HS

| | | | |
|---|---------|--|------------------------|
| - | 09 | CAPÍTULO 9 - CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS | Detail |
| | + 09.01 | Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción | Detail |
| | + 09.02 | Té, incluso aromatizado | Detail |
| | 0903.00 | Yerba mate | Detail |
| | + 09.04 | Pimienta del género Piper; frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados | Detail |
| | + 09.05 | Vainilla | Detail |
| | + 09.06 | Canela y flores de canelero | Detail |
| | + 09.07 | Clavos (frutos enteros, clavillos y pedúnculos) | Detail |
| | + 09.08 | Nuez moscada, macis, amomos y cardamomos | Detail |
| | + 09.09 | Semillas de anís, badiana, hinojo, cilantro, comino o alcaravea; bayas de enebro | Detail |
| | + 09.10 | Jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo, hojas de laurel, curri y demás especias | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 10. Capítulo 10 del HS

| | | | |
|---|---------|--|------------------------|
| - | 10 | CAPÍTULO 10 - CEREALES | Detail |
| | + 10.01 | Trigo y morcajo (tranquillón) | Detail |
| | + 10.02 | Centeno | Detail |
| | + 10.03 | Cebada | Detail |
| | + 10.04 | Avena | Detail |
| | + 10.05 | Maíz | Detail |
| | + 10.06 | Arroz | Detail |
| | + 10.07 | Sorgo de grano (granífero) | Detail |
| | + 10.08 | Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 11. Capítulo 11 del HS

- 11 CAPÍTULO 11 - PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA; MALTA; ALMIDÓN Y FÉCULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO [Detail](#)

1101.00 Harina de trigo o de morcajo (tranquillón) [Detail](#)

- + 11.02 Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón) [Detail](#)

- + 11.03 Grañones, sémola y pellets, de cereales [Detail](#)

- + 11.04 Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto del arroz de la partida 1006; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido [Detail](#)

- + 11.05 Harina, sémola, polvo, copos, gránulos y pellets, de patata (papa) [Detail](#)

- + 11.06 Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida 0713, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida 0714 o de los productos del capítulo 8 [Detail](#)

- + 11.07 Malta (de cebada u otros cereales), incluso tostada [Detail](#)

- + 11.08 Almidón y fécula; inulina [Detail](#)

1109.00 Gluten de trigo, incluso seco [Detail](#)

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 12. Capítulo 12 del HS

| | | |
|------|--|------------------------|
| - 12 | CAPÍTULO 12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJE | Detail |
| + | 12.01 Habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya), incluso quebrantadas | Detail |
| + | 12.02 Cacahuates (cacahuets, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados | Detail |
| | 1203.00 Copra | Detail |
| | 1204.00 Semilla de lino, incluso quebrantada | Detail |
| + | 12.05 Semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas | Detail |
| | 1206.00 Semilla de girasol, incluso quebrantada | Detail |
| + | 12.07 Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados | Detail |
| + | 12.08 Harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza | Detail |
| + | 12.09 Semillas, frutos y esporas, para siembra | Detail |
| + | 12.10 Conos de lúpulo frescos o secos, incluso triturados, molidos o en pellets; lupulino | Detail |
| + | 12.11 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados | Detail |
| + | 12.12 Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad <i>Cichorium intybus sativum</i>) empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte | Detail |
| | 1213.00 Paja y cascabillo de cereales, en bruto, incluso picados, molidos, prensados o en pellets | Detail |
| + | 12.14 Nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en pellets | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Sección III – Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal. Capítulo 15.

Tabla 13. Capítulo 15 del HS

| | | |
|---------|--|------------------------|
| 15 | CAPÍTULO 15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL | Detail |
| + 15.01 | Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo) y grasa de ave, excepto las de las partidas 0209 o 1503 | Detail |
| + 15.02 | Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las de la partida 1503 | Detail |
| 1503.00 | Estearina solar, aceite de manteca de cerdo, oleostearina, oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otro modo | Detail |
| + 15.04 | Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| 1505.00 | Grasa de lana y sustancias grasas derivadas, incluida la lanolina | Detail |
| 1506.00 | Las demás grasas y aceites animales, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.07 | Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.08 | Aceite de cacahuate (cacahuate, maní) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.09 | Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente | Detail |
| 1510.00 | Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 1509 | Detail |
| + 15.11 | Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.12 | Aceites de girasol, cártamo o algodón, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.13 | Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.14 | Aceites de nabo (de nabina), colza o mostaza, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.15 | Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente | Detail |
| + 15.16 | Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otro modo | Detail |
| + 15.17 | Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de | Detail |

este capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 1516

1518.00 Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados, soplados, polimerizados por calor en vacío o atmósfera inerte («estandarizados»), o modificados químicamente de otra forma, excepto los de la partida 1516; mezclas o preparaciones no alimenticias de grasas o de aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites de este capítulo, no expresadas ni comprendidas en otra parte [Detail](#)

1520.00 Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerinosas [Detail](#)

+ 15.21 Ceras vegetales (excepto los triglicéridos), cera de abejas o de otros insectos y esperma de ballena o de otros cetáceos (espermaceti), incluso refinadas o coloreadas [Detail](#)

1522.00 Degrás; residuos procedentes del tratamiento de grasas o ceras, animales o vegetales [Detail](#)

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Sección IV – Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados. Capítulos 16, 17, 18, 19, 20, 21 y 22.

Tabla 14. Capítulo 16 del HS

- 16 CAPÍTULO 16 - PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS [Detail](#)

1601.00 Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; preparaciones alimenticias a base de estos productos [Detail](#)

+ 16.02 Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre [Detail](#)

1603.00 Extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos [Detail](#)

+ 16.04 Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado [Detail](#)

+ 16.05 Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados [Detail](#)

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 15. Capítulo 17 del HS

- 17 CAPÍTULO 17 - AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA [Detail](#)

| | | |
|---------|--|------------------------|
| + 17.01 | Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido | Detail |
| + 17.02 | Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados | Detail |
| + 17.03 | Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar | Detail |
| + 17.04 | Artículos de confitería sin cacao, incluido el chocolate blanco | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 16. Capítulo 18 del HS

- 18 CAPÍTULO 18 - CACAO Y SUS PREPARACIONES [Detail](#)

| | | |
|---------|--|------------------------|
| 1801.00 | Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado | Detail |
| 1802.00 | Cáscara, películas y demás desechos de cacao | Detail |
| + 18.03 | Pasta de cacao, incluso desgrasada | Detail |
| 1804.00 | Manteca, grasa y aceite de cacao | Detail |
| 1805.00 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | Detail |
| + 18.06 | Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 17. Capítulo 20 del HS

| | | |
|------|---|------------------------|
| - 20 | CAPÍTULO 20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS | Detail |
| + | 20.01 Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético | Detail |
| + | 20.02 Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético) | Detail |
| + | 20.03 Hongos y trufas, preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético) | Detail |
| + | 20.04 Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas, excepto los productos de la partida 2006 | Detail |
| + | 20.05 Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 2006 | Detail |
| | 2006.00 Hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados) | Detail |
| + | 20.07 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante | Detail |
| + | 20.08 Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte | Detail |
| + | 20.09 Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 18. Capítulo 21 del HS

- 21 CAPÍTULO 21 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS [Detail](#)

| | | |
|----------------|--|------------------------|
| + 21.01 | Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados | Detail |
| + 21.02 | Levaduras (vivas o muertas); los demás microorganismos monocelulares muertos (excepto las vacunas de la partida 3002); polvos preparados para esponjar masas | Detail |
| + 21.03 | Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada | Detail |
| + 21.04 | Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas | Detail |
| 2105.00 | Helados, incluso con cacao | Detail |
| + 21.06 | Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Tabla 19. Capítulo 22 del HS

- 22 CAPÍTULO 22 - BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE [Detail](#)

| | | |
|----------------|---|------------------------|
| + 22.01 | Agua, incluidas el agua mineral natural o artificial y la gaseada, sin adición de azúcar u otro edulcorante ni aromatizada; hielo y nieve | Detail |
| + 22.02 | Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 2009 | Detail |
| 2203.00 | Cerveza de malta | Detail |
| + 22.04 | Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009 | Detail |
| + 22.05 | Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas | Detail |
| 2206.00 | Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte | Detail |
| + 22.07 | Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80 % vol; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación | Detail |
| + 22.08 | Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80 % vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas | Detail |
| 2209.00 | Vinagre y sucedáneos del vinagre obtenidos a partir del ácido acético | Detail |

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en la web de Eurostat.

Anexo 2 «Disponibilidad de cada ratio para cada producto»

En total se analizaron 171 productos a nivel de 4 dígitos en el HS.

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 02 | 04 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 0201 | 0401 | 0701 | 0801 | 0901 | 1001 | 1101 | 1201 | 1501 | 1601 | 1701 | 1801 | 1901 | 2001 | 2101 | 2201 |
| 0202 | 0402 | 0702 | 0802 | 0902 | 1002 | 1102 | 1202 | 1502 | 1602 | 1702 | 1802 | 1902 | 2002 | 2102 | 2202 |
| 0203 | 0403 | 0703 | 0803 | 0903 | 1003 | 1103 | 1203 | 1503 | 1603 | 1703 | 1803 | 1903 | 2003 | 2103 | 2203 |
| 0204 | 0404 | 0704 | 0804 | 0904 | 1004 | 1104 | 1204 | 1504 | 1604 | 1704 | 1804 | 1904 | 2004 | 2104 | 2204 |
| 0205 | 0405 | 0705 | 0805 | 0905 | 1005 | 1105 | 1205 | 1505 | 1605 | | 1805 | 1905 | 2005 | 2105 | 2205 |
| 0206 | 0406 | 0706 | 0806 | 0906 | 1006 | 1106 | 1206 | 1506 | | | 1806 | | 2006 | 2106 | 2206 |
| 0207 | 0407 | 0707 | 0807 | 0907 | 1007 | 1107 | 1207 | 1507 | | | | | 2007 | | 2207 |
| 0208 | 0408 | 0708 | 0808 | 0908 | 1008 | 1108 | 1208 | 1508 | | | | | 2008 | | 2208 |
| 0209 | 0409 | 0709 | 0809 | 0909 | | 1109 | 1209 | 1509 | | | | | 2009 | | 2209 |
| 0210 | 0410 | 0710 | 0810 | 0910 | | | 1210 | 1510 | | | | | | | |
| | | 0711 | 0811 | | | | 1211 | 1511 | | | | | | | |
| | | 0712 | 0812 | | | | 1212 | 1512 | | | | | | | |
| | | 0713 | 0813 | | | | 1213 | 1513 | | | | | | | |
| | | 0714 | 0814 | | | | 1214 | 1514 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1515 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1516 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1517 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1518 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1519 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1520 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1521 | | | | | | | |
| | | | | | | | | 1522 | | | | | | | |

| ¿Los tres ratios ex post ? | |
|----------------------------|--|
| Sí | |
| CME Sí, IEN Sí, RPI No | |
| Sí, pero hasta 2008 ó 2009 | |
| Ninguno de los tres | |

Fuente: Tablas realizadas durante el proyecto.

De entre ellos, se obtuvo información suficiente como para obtener los tres ratios en 141 de los productos.

En 3 de ellos los datos estaban disponibles pero solo hasta 2008 o 2009, como es el caso del 1108 (almidón, fécula e inulina), el 1703 (melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar) y el 2204 (vino de uvas frescas, incluso encabezado, y mosto de uva a excepción del de la partida 2009).

En 24 de los otros productos se obtuvo información del sector exterior, pero no de la producción o estos no concordaban con los datos del comercio internacional. En algunos casos no fue tan importante, al tratarse de productos no incluidos en este estudio, como es el caso de algunas de las partidas del grupo 12 (que se dedican a semillas para sembrar, como la 1209, o para productos de otros sectores, como el 1211) o del grupo 16 (reservados a preparados de pescados, crustáceos, y demás animales del mar). Algunos otros trataban sobre agregados de productos, como la 0711 y la 0811, que son respectivamente hortalizas y frutas conservadas pero no listas para el consumo humano, o la 0910, que corresponde a las especias no especificadas en otras partidas. Luego hay un grupo de productos de los que no se pudo obtener la producción pero que son relevantes, como el 2105 (helados), el 1107 (la malta), o varios productos de origen animal (como los lácteos, grupo 04) y algunas grasas (del grupo 15).

De dos productos (y un agregado) no se pudo obtener nada, esto es, del 0407 (huevos de ave con cáscara) y del 1208 (otras harinas).

Anexo 3: «Datos para la extracción de indicadores e indicadores para cada producto estudiado»

A continuación se presentan los datos de los que se extrajeron los indicadores de competitividad exterior, es decir, las cantidades físicas exportadas (Exp.), importadas (Imp.) y producidas (Prod.) por España y el total comercializado mundialmente (Com. Mun.), que se corresponden con las exportaciones globales; así como los valores de los indicadores en sí.

Se incluyen, además, las variaciones de cada variable en el periodo estudiado como la diferencia entre el último y el primer año estudiado, para facilitar la comprensión de la evolución temporal a medio plazo.

Tabla 20. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 0203 para el periodo 1994-2013 (miles de toneladas)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|
| Exp. | 83 | 101 | 161 | 186 | 223 | 314 | 321 | 364 | 392 | 457 | 529 | 598 | 599 | 655 | 839 | 882 | 880 | 995 | 1.029 | 999 | 1103% |
| Imp. | 41 | 43 | 50 | 68 | 75 | 88 | 80 | 70 | 67 | 71 | 59 | 59 | 80 | 93 | 76 | 68 | 79 | 88 | 81 | 92 | 124% |
| Prod. | 1.389 | 2.208 | 2.124 | 2.068 | 2.248 | 2.599 | 2.531 | 2.760 | 2.866 | 3.106 | 3.141 | 3.742 | 4.072 | 3.474 | 3.972 | 3.819 | 3.724 | 3.689 | 4.064 | 4.168 | 200% |
| Com. Mun. | 3.056 | 3.644 | 3.827 | 4.094 | 4.567 | 5.233 | 5.166 | 5.345 | 5.958 | 6.389 | 7.014 | 7.654 | 7.873 | 8.245 | 9.353 | 8.952 | 9.482 | 10.340 | 10.468 | 10.474 | 243% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 21. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 0203 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| CME | 2,7% | 2,8% | 4,2% | 4,6% | 4,9% | 6,0% | 6,2% | 6,8% | 6,6% | 7,2% | 7,5% | 7,8% | 7,6% | 7,9% | 9,0% | 9,9% | 9,3% | 9,6% | 9,8% | 9,5% | 6,8% |
| NEI | 33,8% | 40,0% | 52,5% | 46,6% | 49,7% | 56,4% | 60,0% | 67,7% | 70,8% | 73,1% | 79,8% | 82,0% | 76,4% | 75,2% | 83,4% | 85,7% | 83,4% | 83,7% | 85,4% | 83,1% | 49,3% |
| RPI | 3,1% | 2,0% | 2,5% | 3,5% | 3,6% | 3,7% | 3,5% | 2,8% | 2,6% | 2,6% | 2,2% | 1,8% | 2,2% | 3,2% | 2,4% | 2,3% | 2,7% | 3,2% | 2,6% | 2,8% | -0,2% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 22. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 0401 para el periodo 1994-2013 (miles de toneladas)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| Exp. | 55 | 83 | 94 | 110 | 129 | 175 | 201 | 221 | 206 | 202 | 170 | 120 | 134 | 189 | 195 | 162 | 162 | 165 | 227 | 176 | 220% |
| Imp. | 392 | 306 | 281 | 354 | 422 | 366 | 437 | 443 | 433 | 383 | 475 | 557 | 577 | 797 | 844 | 756 | 600 | 502 | 501 | 444 | 13% |
| Prod. | 6.722 | 6.762 | 6.802 | 6.545 | 6.834 | 7.053 | 6.937 | 7.213 | 7.338 | 7.341 | 7.274 | 7.250 | 7.108 | 7.046 | 7.272 | 7.273 | 7.465 | 7.509 | 7.309 | 7.632 | 14% |
| Com. Mun. | 4.009 | 5.448 | 5.606 | 5.776 | 6.235 | 6.648 | 6.465 | 6.347 | 6.089 | 6.634 | 7.476 | 8.395 | 9.181 | 9.182 | 9.830 | 10.076 | 10.646 | 11.657 | 11.900 | 14.154 | 253% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 23. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 0401 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| CME | 1,4% | 1,5% | 1,7% | 1,9% | 2,1% | 2,6% | 3,1% | 3,5% | 3,4% | 3,0% | 2,3% | 1,4% | 1,5% | 2,1% | 2,0% | 1,6% | 1,5% | 1,4% | 1,9% | 1,2% | -0,1% |
| NEI | -75,3% | -57,3% | -49,7% | -52,5% | -53,2% | -35,4% | -37,1% | -33,4% | -35,4% | -30,9% | -47,3% | -64,5% | -62,3% | -61,7% | -62,5% | -64,8% | -57,4% | -50,7% | -37,7% | -43,1% | 32,2% |
| RPI | 5,6% | 4,4% | 4,0% | 5,2% | 5,9% | 5,1% | 6,1% | 6,0% | 5,7% | 5,1% | 6,3% | 7,2% | 7,6% | 10,4% | 10,6% | 9,6% | 7,6% | 6,4% | 6,6% | 5,6% | 0,1% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 24. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 0702 para el periodo 1994-2013 (miles de toneladas)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Exp. | 686 | 721 | 751 | 999 | 877 | 958 | 888 | 1.041 | 974 | 961 | 1.037 | 937 | 998 | 884 | 958 | 873 | 740 | 959 | 902 | 1.004 | 46% |
| Imp. | 11 | 4 | 9 | 4 | 7 | 20 | 10 | 35 | 47 | 70 | 102 | 133 | 83 | 246 | 192 | 194 | 164 | 143 | 93 | 106 | 892% |
| Prod. | 3.109 | 2.841 | 3.326 | 3.360 | 3.560 | 3.875 | 3.766 | 3.972 | 3.980 | 3.947 | 4.383 | 4.810 | 3.801 | 4.081 | 4.050 | 4.798 | 4.313 | 3.864 | 4.046 | 3.684 | 18% |
| Com. Mun. | 2.770 | 3.264 | 3.364 | 3.712 | 3.550 | 3.936 | 3.655 | 4.306 | 4.407 | 4.578 | 6.454 | 5.015 | 6.380 | 5.927 | 6.291 | 6.953 | 6.892 | 7.278 | 6.993 | 7.472 | 170% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 25. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 0702 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| CME | 24,8% | 22,1% | 22,3% | 26,9% | 24,7% | 24,3% | 24,3% | 24,2% | 22,1% | 21,0% | 16,1% | 18,7% | 15,6% | 14,9% | 15,2% | 12,6% | 10,7% | 13,2% | 12,9% | 13,4% | -11,3% |
| NEI | 96,9% | 98,8% | 97,7% | 99,1% | 98,5% | 96,0% | 97,7% | 93,4% | 90,8% | 86,5% | 82,0% | 75,2% | 84,6% | 56,4% | 66,7% | 63,6% | 63,7% | 74,1% | 81,3% | 80,9% | -16,1% |
| RPI | 0,4% | 0,2% | 0,3% | 0,2% | 0,3% | 0,7% | 0,4% | 1,2% | 1,5% | 2,3% | 3,0% | 3,3% | 2,9% | 7,1% | 5,8% | 4,7% | 4,4% | 4,7% | 2,9% | 3,8% | 3,4% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 26. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 0805 para el periodo 1994-2013 (miles de toneladas)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| Exp. | 2.967 | 2.817 | 2.678 | 3.193 | 3.343 | 3.046 | 3.349 | 3.085 | 3.525 | 3.507 | 3.529 | 3.083 | 3.428 | 3.684 | 3.213 | 3.507 | 3.271 | 3.615 | 3.907 | 3.974 | 34% |
| Imp. | 31 | 56 | 78 | 91 | 81 | 151 | 113 | 242 | 159 | 236 | 228 | 269 | 191 | 245 | 272 | 174 | 207 | 168 | 204 | 195 | 538% |
| Prod. | 5.185 | 4.916 | 4.443 | 5.789 | 5.130 | 5.628 | 5.367 | 5.717 | 6.014 | 6.278 | 6.078 | 5.324 | 6.846 | 5.288 | 6.375 | 5.285 | 6.086 | 5.730 | 5.576 | 6.367 | 23% |
| Com. Mun. | 8.283 | 7.381 | 8.256 | 8.794 | 8.849 | 9.130 | 9.369 | 10.081 | 10.264 | 19.761 | 11.434 | 12.231 | 12.091 | 12.608 | 13.512 | 14.488 | 14.628 | 15.143 | 14.796 | 15.706 | 90% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 27. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 0805 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| CME | 35,8% | 38,2% | 32,4% | 36,3% | 37,8% | 33,4% | 35,7% | 30,6% | 34,3% | 17,7% | 30,9% | 25,2% | 28,4% | 29,2% | 23,8% | 24,2% | 22,4% | 23,9% | 26,4% | 25,3% | -10,5% |
| NEI | 98,0% | 96,1% | 94,4% | 94,5% | 95,3% | 90,5% | 93,4% | 85,4% | 91,4% | 87,4% | 87,9% | 84,0% | 89,5% | 87,5% | 84,4% | 90,5% | 88,1% | 91,1% | 90,1% | 90,7% | -7,3% |
| RPI | 1,4% | 2,6% | 4,2% | 3,4% | 4,3% | 5,5% | 5,3% | 8,4% | 6,0% | 7,8% | 8,2% | 10,7% | 5,3% | 13,2% | 7,9% | 8,9% | 6,9% | 7,4% | 10,9% | 7,5% | 6,2% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 28. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 1509 para el periodo 1994-2013 (miles de toneladas)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------------|------|------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Exp. | 262 | 174 | 206 | 443 | 427 | 263 | 410 | 491 | 658 | 529 | 643 | 516 | 472 | 641 | 654 | 661 | 846 | 841 | 825 | 707 | 170% |
| Imp. | 92 | 96 | 53 | 46 | 32 | 117 | 15 | 26 | 10 | 38 | 69 | 91 | 92 | 62 | 57 | 48 | 49 | 46 | 70 | 117 | 28% |
| Prod. | 549 | 759 | 547 | 1.055 | 1.360 | 967 | 1.060 | 1.274 | 1.700 | 1.377 | 1.765 | 1.575 | 1.434 | 1.805 | 1.971 | 1.794 | 2.184 | 2.280 | 2.066 | 1.452 | 165% |
| Com. Mun. | 739 | 679 | 599 | 992 | 959 | 998 | 956 | 1.179 | 1.127 | 1.119 | 1.354 | 1.314 | 1.239 | 1.759 | 1.376 | 1.374 | 1.560 | 1.625 | 1.659 | 1.647 | 123% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 29. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 1509 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | Δ% |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| CME | 35,5% | 25,6% | 34,3% | 44,7% | 44,6% | 26,4% | 42,9% | 41,6% | 58,4% | 47,3% | 47,5% | 39,3% | 38,1% | 36,4% | 47,5% | 48,1% | 54,3% | 51,8% | 49,7% | 42,9% | 7,4% |
| NEI | 48,2% | 28,7% | 58,8% | 81,4% | 86,2% | 38,4% | 92,8% | 89,9% | 96,9% | 86,6% | 80,6% | 70,0% | 67,4% | 82,5% | 84,0% | 86,4% | 89,1% | 89,6% | 84,3% | 71,6% | 23,3% |
| RPI | 24,2% | 14,1% | 13,5% | 6,9% | 3,3% | 14,3% | 2,3% | 3,2% | 1,0% | 4,3% | 5,8% | 7,9% | 8,7% | 5,0% | 4,1% | 4,1% | 3,5% | 3,1% | 5,4% | 13,6% | -10,6% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

**Tabla 30. Exportaciones, importaciones y producción españolas y comercio mundial del producto 2204 para el periodo 1994-2013
(miles de millones de litros)**

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | Δ% |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Exp. | 781 | 630 | 691 | 996 | 1.128 | 338 | 864 | 1.011 | 1.009 | 1.247 | 1.458 | 1.418 | 821 | 1.544 | 2.408 | 1.493 | 91% |
| Imp. | 53 | 236 | 114 | 15 | 92 | 13 | 59 | 20 | 22 | 27 | 24 | 32 | 25 | 63 | 61 | 36 | -32% |
| Prod. | 1.716 | 7.246 | 5.111 | 5.718 | 6.861 | 7.059 | 2.776 | 2.932 | 2.764 | 2.988 | 3.599 | 4.001 | 3.587 | 3.557 | 3.752 | 3.676 | 114% |
| Com. Mun. | 5.450 | 8.936 | 9.712 | 8.209 | 6.893 | 5.799 | 6.437 | 6.597 | 7.014 | 7.329 | 7.688 | 8.052 | 7.844 | 9.126 | 9.207 | 8.776 | 61% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Tabla 31. Indicadores (CME, IEN, RPI) del producto 2204 para el periodo 1994-2013

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | Δ% |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| CME | 14,3% | 7,0% | 7,1% | 12,1% | 16,4% | 5,8% | 13,4% | 15,3% | 14,4% | 17,0% | 19,0% | 17,6% | 10,5% | 16,9% | 26,2% | 17,0% | 2,7% |
| NEI | 87,3% | 45,4% | 71,7% | 97,0% | 84,9% | 92,5% | 87,3% | 96,0% | 95,7% | 95,8% | 96,8% | 95,6% | 94,2% | 92,2% | 95,1% | 95,3% | 8,0% |
| RPI | 5,3% | 3,4% | 2,5% | 0,3% | 1,6% | 0,2% | 3,0% | 1,1% | 1,2% | 1,5% | 1,1% | 1,2% | 0,9% | 3,0% | 4,3% | 1,6% | -3,7% |

Fuente: Elaboración propia con datos del WITS, la FAO y el INE.

Anexo 4: «Principales competidores para cada producto»

Como ya se comentó en la metodología, para el estudio de la influencia de los tipos de cambio se seleccionaron los principales agentes en el comercio mundial, es decir, los principales competidores en los distintos mercados incluidos en la investigación.

El criterio para decidir cuáles eran los principales mercados fue el de coger los competidores con mayor cuota de mercado mundial (CME) en el último año estudiado (2013, 2009 para el vino) hasta que la suma de estas fuera de alrededor del 75%. Se decidió esta cantidad por la complicación de incluir a todos los competidores, y lo poco que esto hubiera aportado al estudio (no resulta provechoso estudiar competidores con una cuota de mercado de menos de 1%, por ejemplo).

Las cantidades están en unidades físicas (kilos en general y litros en el caso del vino).

A continuación se muestran los principales competidores para cada producto.

Tabla 32. Principales competidores en el mercado del 0203

| País | Cantidad | CME |
|----------------|----------------|--------|
| Alemania | 1.726.527.167 | 16,5% |
| Estados Unidos | 1.488.163.794 | 14,2% |
| Dinamarca | 1.084.101.029 | 10,4% |
| España | 999.452.837 | 9,5% |
| Canadá | 902.721.720 | 8,6% |
| Holanda | 797.262.356 | 7,6% |
| Bélgica | 777.520.690 | 7,4% |
| | | |
| Suma | | 74,2% |
| | | |
| Total mundial | 10.473.536.496 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Tabla 33. Principales competidores en el mercado del 0401

| País | Cantidad | CME |
|-----------------|----------------|--------|
| Alemania | 2.373.736.865 | 16,79% |
| Croacia | 2.215.993.737 | 15,67% |
| Francia | 1.180.510.251 | 8,35% |
| Bélgica | 1.086.493.156 | 7,68% |
| Austria | 812.626.776 | 5,75% |
| República Checa | 709.586.967 | 5,02% |
| Holanda | 581.990.815 | 4,12% |
| Reino Unido | 574.226.158 | 4,06% |
| Hungría | 394.361.983 | 2,79% |
| Polonia | 300.334.789 | 2,12% |
| Bielorrusia | 286.998.309 | 2,03% |
| Letonia | 280.844.144 | 1,99% |
| | | |
| Suma | | 76,4% |
| | | |
| Total mundial | 14.138.723.150 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Tabla 34. Principales competidores en el mercado del 0702

| País | Cantidad | CME |
|----------------------|----------------------|---------------|
| México | 1.535.157.240 | 20,5% |
| Holanda | 1.100.911.763 | 14,7% |
| España | 1.003.771.782 | 13,4% |
| Jordania | 611.518.634 | 8,2% |
| Turquía | 483.019.230 | 6,5% |
| Marruecos | 457.928.378 | 6,1% |
| Bélgica | 239.377.475 | 3,2% |
| Francia | 234.471.857 | 3,1% |
| | | |
| Suma | | 75,8% |
| | | |
| Total mundial | 7.474.849.895 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Tabla 35. Principales competidores en el mercado del 0805

| País | Cantidad | CME |
|----------------------|-----------------------|---------------|
| España | 3.973.889.076 | 25,3% |
| Sudáfrica | 1.748.765.476 | 11,1% |
| Turquía | 1.358.394.629 | 8,6% |
| Egipto | 1.228.706.701 | 7,8% |
| China | 1.041.421.445 | 6,6% |
| Estados Unidos | 1.023.268.872 | 6,5% |
| México | 580.476.919 | 3,7% |
| Holanda | 554.274.332 | 3,5% |
| Marruecos | 533.061.200 | 3,4% |
| | | |
| Suma | | 76,7% |
| | | |
| Total mundial | 15.705.527.339 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Tabla 36. Principales competidores en el mercado del 1509

| País | Cantidad | CME |
|----------------------|---------------|--------|
| España | 706.983.919 | 42,9% |
| Italia | 304.520.658 | 18,5% |
| Grecia | 167.243.379 | 10,1% |
| | | |
| Suma | | 71,5% |
| | | |
| Total mundial | 1.648.404.929 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Tabla 37. Principales competidores en el mercado del 2204

| País | Cantidad | CME |
|----------------------|---------------|--------|
| Italia | 1.951.893.491 | 22,2% |
| España | 1.493.185.068 | 17,0% |
| Francia | 1.252.645.037 | 14,3% |
| Australia | 771.983.633 | 8,8% |
| Chile | 694.347.093 | 7,9% |
| Sudáfrica | 429.336.718 | 4,9% |
| | | |
| Suma | | 75,1% |
| | | |
| Total mundial | 8.776.475.735 | 100,0% |

Fuente: Elaboración propia con datos de la WITS.

Anexo 5: «Tipos de cambio de las monedas españolas contra la de los principales competidores»

En las siguientes páginas se muestran los tipos de cambio de las monedas españolas (peseta y euro) contra las de sus principales competidores, es decir, cuántas monedas de los competidores se podían obtener por cada moneda española entregada.

En el caso de la peseta el marco temporal es desde 1994 (comienzo del estudio) hasta 1998 (último año de la peseta), y se incluyen las monedas de todos los competidores, incluso la de los socios europeos que luego adoptarían el euro. Además, debido a que en algunos casos la peseta podía comprar pocas unidades de las otras monedas, se exponen los tipos de cambio con tres cifras decimales, para que se pueda notar cierta variación.

Con la euro, cuyo periodo estudiado va desde 1999 (nacimiento) hasta 2013 (último año estudiado por el proyecto), desaparecen las naciones que empiezan a usar el euro, y se reducen las cifras decimales a dos porque el euro suele poder comprar órdenes superiores de monedas.

Tabla 38. Tipos de cambio de lo peseta con los principales competidores de los distintos productos (1 peseta, 1994-1998)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1991 | 1998 |
|-----------------------|--------|--------|--------|-------|----------|
| Alemania (DEM) | 0,012 | 0,011 | 0,012 | 0,012 | 0,012 |
| Australia (AUD) | 0,005 | 0,006 | 0,006 | 0,005 | 0,004 |
| Austria (AUT) | 0,085 | 0,081 | 0,084 | 0,083 | 0,083 |
| Bélgica (BEF) | - | 0,237 | 0,245 | 0,244 | 0,243 |
| Bielorrusia (BLR) | - | 0,092 | 0,105 | 0,178 | 0,309 |
| Canadá (CAD) | 0,010 | 0,011 | 0,011 | 0,009 | 0,010 |
| Chile (CLP) | 3,06 | 3,22 | 3,27 | 2,87 | 3,14 |
| China (CNY) | 0,065 | 0,067 | 0,066 | 0,057 | 0,055 |
| Croacia (HRV) | 0,045 | 0,042 | 0,043 | 0,042 | 0,043 |
| Dinamarca (DKK) | 0,047 | 0,045 | 0,046 | 0,045 | 0,045 |
| Estados Unidos (USD) | 0,007 | 0,008 | 0,008 | 0,007 | 0,007 |
| Francia (FRF) | 0,041 | 0,040 | 0,040 | 0,040 | 0,039 |
| Holanda (NLG) | 0,014 | 0,013 | 0,013 | 0,013 | 0,013 |
| Hungría (HUN) | 0,785 | 1,01 | 1,21 | 1,28 | 1,44 |
| Italia (ITL) | 12,02 | 13,06 | 12,19 | 11,63 | 11,62 |
| Jordania (JOD) | 0,005 | 0,006 | 0,006 | 0,005 | 0,005 |
| Letonia (LTV) | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,004 |
| Marruecos (MAD) | - | - | - | - | - |
| México (MXN) | 0,026 | 0,052 | 0,060 | 0,054 | 0,060 |
| Polonia (PLN) | 170,25 | 0,019 | 0,021 | 0,023 | 0,023 |
| Reino Unido (GBR) | 0,005 | 0,005 | 0,005 | 0,004 | 0,004 |
| República Checa (CZE) | 0,215 | 0,213 | 0,214 | 0,216 | 0,216 |
| Sudáfrica (ZAR) | 0,027 | 0,029 | 0,034 | 0,031 | 0,037 |
| Turquía (TRY) | 279,54 | 367,69 | 644,52 | 1.041 | 1.751,49 |

Fuentes: Elaboración propia con datos del FMI, el Banco Mundial y los bancos centrales.

Tabla 39. Tipos de cambio del euro con los principales competidores de los distintos productos (1 euro, 1999-2013)

| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|-----------------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Australia (AUD) | 0,69 | 0,54 | 0,46 | 0,51 | 0,74 | 0,92 | 0,95 | 0,95 | 1,15 | 1,26 | 1,11 | 1,22 | 1,44 | 1,33 | 1,29 |
| Bielorrusia (BLR) | 265,69 | 809,78 | 1.244,93 | 1.692,81 | 2.320,32 | 2.687,68 | 2.679,06 | 2.692,71 | 2.941,15 | 3.142,12 | 3.895,70 | 3.950,33 | 6.927,03 | 10.709,76 | 11.792,18 |
| Canadá (CAD) | 1,58 | 1,37 | 1,39 | 1,48 | 1,59 | 1,63 | 1,51 | 1,42 | 1,47 | 1,57 | 1,59 | 1,37 | 1,38 | 1,28 | 1,37 |
| Chile (CLP) | 518,75 | 474,37 | 479,85 | 614,80 | 781,90 | 759,34 | 696,70 | 665,88 | 716,15 | 767,69 | 780,62 | 677,55 | 672,42 | 625,21 | 657,09 |
| China (CNY) | 8,82 | 7,65 | 7,41 | 7,82 | 9,36 | 10,30 | 10,19 | 10,01 | 10,42 | 10,22 | 9,53 | 8,98 | 8,99 | 8,11 | 8,22 |
| Croacia (HRV) | 7,58 | 7,65 | 7,47 | 7,44 | 7,58 | 7,51 | 7,40 | 7,33 | 7,35 | 7,26 | 7,37 | 7,29 | 7,44 | 7,52 | 7,58 |
| Dinamarca (DKK) | 7,44 | 7,47 | 7,45 | 7,45 | 7,45 | 7,46 | 7,47 | 7,47 | 7,46 | 7,50 | 7,47 | 7,46 | 7,46 | 7,45 | 7,46 |
| Estados Unidos (USD) | 1,07 | 0,92 | 0,90 | 0,95 | 1,13 | 1,24 | 1,24 | 1,26 | 1,37 | 1,47 | 1,39 | 1,33 | 1,39 | 1,28 | 1,33 |
| Hungría (HUN) | 252,74 | 260,62 | 256,59 | 243,76 | 253,73 | 252,25 | 248,25 | 264,17 | 251,66 | 253,14 | 282,22 | 275,79 | 279,96 | 289,17 | 297,05 |
| Jordania (JOD) | 0,76 | 0,65 | 0,64 | 0,67 | 0,80 | 0,88 | 0,88 | 0,89 | 0,97 | 1,04 | 0,99 | 0,94 | 0,99 | 0,91 | 0,94 |
| Letonia (LTV) | 0,62 | 0,56 | 0,56 | 0,58 | 0,65 | 0,67 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,71 | 0,71 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 |
| Marruecos (MAD) | 10,42 | 9,79 | 10,13 | 10,40 | 10,83 | 11,03 | 11,01 | 11,05 | 11,23 | 11,35 | 11,25 | 11,15 | 11,26 | 11,10 | 11,16 |
| México (MXN) | - | - | - | 9,48 | 12,21 | 14,04 | 13,53 | 13,70 | 14,98 | 16,39 | 18,82 | 16,75 | 17,33 | 16,91 | 16,95 |
| Polonia (PLN) | - | - | 3,67 | 3,86 | 4,40 | 4,54 | 4,02 | 3,90 | 3,80 | 3,54 | 4,35 | 4,00 | 4,12 | 4,19 | 4,20 |
| Reino Unido (GBR) | 0,66 | 0,61 | 0,62 | 0,63 | 0,69 | 0,68 | 0,68 | 0,68 | 0,68 | 0,80 | 0,90 | 0,86 | 0,87 | 0,81 | 0,85 |
| República Checa (CZE) | 36,84 | 35,65 | 34,07 | 30,95 | 31,91 | 31,97 | 29,80 | 28,37 | 27,81 | 25,11 | 26,59 | 25,33 | 24,64 | 25,15 | 25,99 |
| Sudáfrica (ZAR) | 6,52 | 6,41 | 7,69 | 9,93 | 8,61 | 8,06 | 7,91 | 8,55 | 9,66 | 12,16 | 11,70 | 9,72 | 10,12 | 10,54 | 12,81 |
| Turquía (TRY) | 448.838,25 | 577.449,76 | 1.188.394,10 | 1.426.781,79 | 1.692.972,03 | 1.773.868,82 | 1,67 | 1,80 | 1,79 | 1,91 | 2,16 | 1,99 | 2,33 | 2,31 | 2,53 |

Fuentes: Elaboración propia con datos del FMI, el Banco Mundial y los bancos centrales.