

EL SECTOR DE LA AGROALIMENTACIÓN: FUSIÓN ENTRE PRODUCTOS TRADICIONALES Y MODERNOS

M.^a Teresa FERNÁNDEZ NÚÑEZ

Universidad de Extremadura

Resumen

En este trabajo se analiza la competitividad de la industria agroalimentaria española en el mercado europeo desde la década de 2000 y se categoriza el comercio internacional según el éxito o fracaso en competencia en precios o en calidad. El rápido crecimiento de las exportaciones de esta industria ha estado acompañado por una mejora de su competitividad internacional. La diversificación de la cesta de exportaciones hacia productos más diferenciados y exitosos en calidad ha contribuido a esta mejora. No obstante, todavía son muy importantes los productos agroalimentarios que son competitivos en los mercados internacionales y asocian la fuente de sus ventajas comparativas a los precios.

Palabras clave: industria agroalimentaria, España, UE-28, exportaciones, competencia en precios y calidad.

Abstract

This paper investigates the competitiveness of agri-food exports of the Spain on European market from 2000 to 2014. This article also analyzes price and quality competitiveness and comparative advantage in trade flows. The rapid growth of Spanish agri-food exports has led to an improvement in their international competitiveness. Since the beginning of the century, the rapid growth of Spanish agri-food export has been accompanied by an improvement in their international competitiveness. The diversification of the export basket towards more differentiated quality products has contributed to this improved competitiveness. However, there are still many competitive products in international markets that associate the source of its comparative advantages to prices.

Key words: agri-food industry, Spain, EU-28, exports, price and quality competitiveness.

JEL classification: F10, F14.

I. INTRODUCCIÓN

EL actual escenario de globalización está haciendo que la mayor competencia sea un estímulo para la revisión continua de procesos productivos, productos y calidades. La mejora de la competitividad es una cuestión clave para no perder cuota en los mercados nacionales e internacionales y potenciar el crecimiento económico.

A este marco general, desde comienzos del presente milenio, se han añadido otros acontecimientos económicos importantes que han condicionado la capacidad competitiva de la economía española en los mercados internacionales y, en especial, de la industria agroalimentaria. Así, son de destacar la introducción del euro, que ha modificado las condiciones comerciales de los países; la incorporación a la Unión Europea (UE) de los países del Este y de Europa Central, que ha creado nuevas oportunidades de libre comercio y nuevos retos para todas las economías integradas; el avance de los procesos de fragmentación de la producción, que ha alterado la naturaleza del comercio internacional; o acontecimientos como la reciente crisis económica mundial iniciada en 2008, que ha exigido profundos reajustes en los países (Bojnec y Fertő, 2015; Carraresi y Banterle, 2015). Adicionalmente, el sector agroalimentario se ha visto afectado por otros hechos más

particulares, como los efectos derivados de las reformas de la Política Agrícola Común; la concentración en la distribución comercial dentro de la cadena alimentaria; y las nuevas tendencias en las preferencias de los consumidores, orientadas hacia productos más saludables, seguros y de mejor calidad (Fernández, 2000; Carraresi y Banterle, 2015).

Todo ello ha provocado modificaciones en la estructura productiva y comercial de la industria agroalimentaria, que han influido en su capacidad para competir en los mercados internacionales. En este contexto, este trabajo pretende analizar los cambios producidos en la competitividad internacional del sector agroalimentario español desde la introducción de la moneda única en España (1). El estudio de este sector económico está justificado por su importancia cuantitativa en términos de empleo, producción y exportaciones en las manufacturas españolas. Además, se ha consolidado como primer sector industrial del país. Así, en el año 2015, contaba con algo más de 28.000 empresas, generaba el 21 por 100 de los empleos industriales, aportaba el 22,3 por 100 del valor agregado bruto (VAB) industrial y exportaba el 10 por 100 del total de bienes de la economía española (Maudos *et al.*, 2016).

Como revela la literatura económica, el concepto de competitividad es difícil de precisar, puesto que

se trata de un concepto muy ambiguo y amplio, que abarca diversidad de aspectos tanto de carácter micro como macroeconómico. De esta manera, son abundantes los estudios que adoptan su propia definición de competitividad y eligen un método específico para medirla. A pesar de ello, dependiendo de la perspectiva que se estime, existe un consenso casi generalizado sobre las medidas que deben ser usadas para evaluarla con cierta precisión (Latruffe, 2010).

En este trabajo se considera que la competitividad de la industria agroalimentaria es la habilidad de esta industria para mantener o incrementar su presencia en los mercados internacionales a lo largo del tiempo (Latruffe, 2010; Bojnec y Fertö, 2014; Carraresi y Banterle, 2015). Desde este punto de vista, las medidas que se utilizan para analizarla toman como referencia las teorías del comercio internacional y se focalizan en el éxito del comercio de esta industria en los mercados internacionales.

Tradicionalmente, las teorías clásicas del comercio internacional sugieren que la habilidad de un sector o nación para competir en los mercados internacionales depende de factores relacionados con los precios y los costes. En este sentido, es habitual en la literatura empírica el uso de las cuotas de exportación o de los índices de ventajas comparativas (Fernández y Márquez, 2009; Bojnec y Fertö, 2014; Carraresi y Banterle, 2015). Sin embargo, en el contexto de las nuevas teorías explicativas del comercio, la habilidad para competir no solo está condicionada por elementos vinculados a los precios, sino que también depende de otros aspectos, tales como la diferenciación y la calidad de los productos. En este sentido, los índices de valor unitario han sido ampliamente usados como *proxy* para medir la calidad de los flujos de exportación (entre otros Schoott, 2004; Fernández y Márquez, 2014; Bojnec y Fertö, 2015).

Teniendo en cuenta este marco teórico, los indicadores utilizados para analizar la competitividad internacional se han ido desplazando desde el análisis de factores relacionados con los precios hacia el análisis de otros aspectos no vinculados a ellos. Sin embargo, con el fin de contemplar simultáneamente en el análisis de competitividad ambos tipos de factores, autores como Aiginger (1997), Gehlhar y Pick (2002) o Bojnec y Fertö (2015) han sugerido una tipología de los flujos comerciales basada en el éxito o fracaso de los productos en los mercados internacionales según su competencia en precios o en calidad.

Dentro de esta línea argumental, con este trabajo se pretende un doble objetivo. En primer lugar, ofrecer

un análisis exploratorio de los cambios registrados en la competitividad de la industria agroalimentaria española en el mercado europeo desde la década de 2000, a través del examen de diferentes indicadores de competitividad, investigando su cuota de exportación en la Unión Europea (UE-28), sus ventajas comparativas en el mercado comunitario y categorizando sus flujos comerciales según el éxito o fracaso en competencia en precios y en calidad. En segundo lugar, se pretende detectar las fortalezas y debilidades del patrón sectorial exportador de la industria agroalimentaria en el mercado comunitario, a fin de poder establecer recomendaciones de política económica que estimulen la internacionalización de esta industria y contribuyan a aumentar su eficiencia y productividad. La ausencia de trabajos que ubiquen de manera adecuada el devenir reciente de la competitividad internacional de la industria agroalimentaria española hace que la principal contribución de este trabajo sea la de proporcionar una visión aproximada de la evolución de dicha competitividad en los últimos quince años a partir de un catálogo tan completo de indicadores.

Para llevar a cabo este análisis, en la segunda sección se analiza la evolución del comercio exterior de la industria agroalimentaria y la cuota de exportaciones en la UE-28. El propósito es obtener una primera aproximación sobre la capacidad competitiva internacional de esta industria española. En la tercera sección se examinan las ventajas comparativas de esta industria española, identificando la especialización exportadora y ofreciendo información sintética sobre las actividades exportadoras más fuertes y débiles. En la cuarta sección de este artículo se categoriza el comercio de productos agroalimentarios por tipos de competencia, teniendo en cuenta si el éxito o fracaso en los mercados europeos está sujeto a precios o a factores ligados a la calidad. El trabajo finaliza con un apartado de conclusiones.

Los datos de comercio para este estudio proceden de la base de datos COMEXT, suministrada por la agencia estadística europea Eurostat (2).

II. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y CUOTA DE EXPORTACIONES EN EL MERCADO EUROPEO

En el periodo comprendido entre 2000 y 2014, el comercio exterior de la industria agroalimentaria española ha sido más dinámico que el comercio total de manufacturas, con tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones notablemente superiores, tanto en valores corrientes como reales (3)

(cuadro n.º 1). De este modo, la participación relativa de las exportaciones y de las importaciones de los productos agroalimentarios en los productos manufacturados ha mejorado notablemente a lo largo del tiempo, hasta alcanzar un porcentaje del 14 por 100 y del 9,3 por 100, respectivamente, en el año 2014 (valorada en términos reales).

Sin embargo, el ritmo de aumento de las exportaciones españolas de productos agroalimentarios

ha sido muy parecido al del promedio de la Unión Europea (UE-28). Como consecuencia de ello, la agroindustria española ha mantenido su cuota en el conjunto de las ventas exteriores comunitarias desde la década de 2000, dando muestras de capacidad competitiva en el área comunitaria (gráfico 1). Por el contrario, otras economías representativas de la industria alimentaria de Europa como Francia, Países Bajos, Bélgica, Italia y Reino Unido no han tenido un crecimiento destacado en sus exportaciones

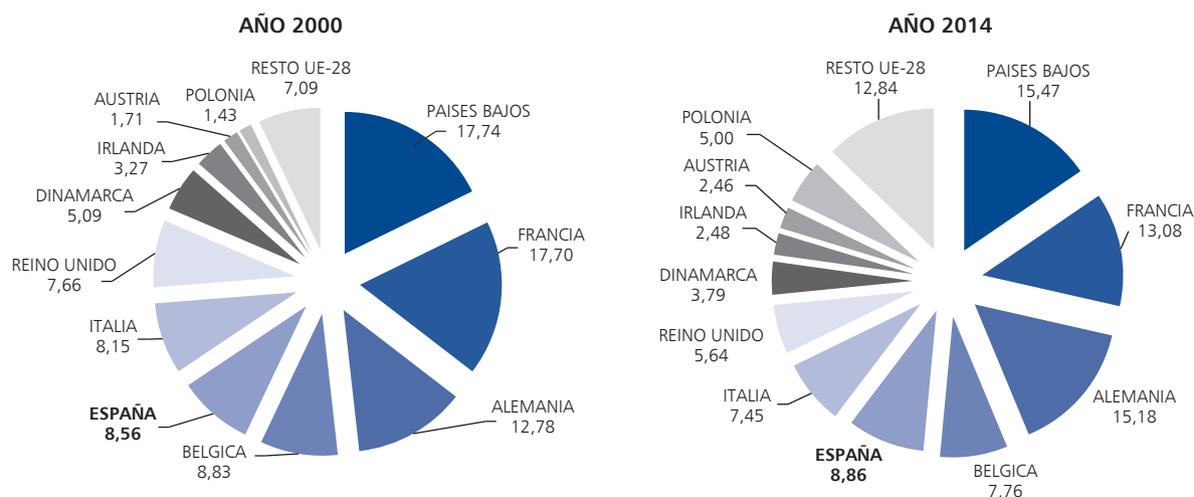
CUADRO N.º 1

**CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA Y DE LAS MANUFACTURAS, 2000-2014
(TASA DE VARIACIÓN MEDIA ACUMULATIVA, %)**

PAISES	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	Manufacturas		Ind. Agroalimentaria		Manufacturas		Ind. Agroalimentaria	
	Corriente	Real*	Corriente	Real*	Corriente	Real*	Corriente	Real*
España.....	4,9	2,9	5,7	3,4	3,4	0,6	4,3	2,0
Bélgica.....	4,0	2,3	4,3	2,2	4,2	2,1	4,5	2,0
Alemania.....	4,7	2,9	6,6	4,4	3,9	1,8	4,6	2,0
Francia.....	1,5	-0,3	3,2	1,0	2,4	-0,3	4,1	1,6
Italia.....	3,1	0,4	5,4	2,5	2,3	-0,4	3,8	1,7
P. Bajos.....	5,1	3,6	4,8	2,2	4,6	2,5	5,3	2,8
Polonia.....	11,8	9,3	15,4	12,8	8,5	6,0	11,1	8,0
R.Unido.....	1,5	-0,7	2,7	0,9	2,3	0,1	3,9	2,3
UE-28.....	4,1	2,2	5,4	3,2	3,7	1,4	5,0	2,8

Nota: (*) Valores constantes a precios de 2010.
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

**GRÁFICO 1
CUOTA DE EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS EN LA UE-28 EN 2000 Y 2014
(VALORES CONSTANTES Y PORCENTAJES)**



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

y han visto deteriorada su capacidad competitiva a lo largo del tiempo, lo que se ha traducido en una menor presencia de sus exportaciones en la UE-28.

Si consideramos el comportamiento de los precios como un indicador relevante del grado de competitividad, los precios de exportaciones de los productos españoles han registrado un crecimiento similar a los del promedio de las exportaciones europeas, medidos en moneda común (ver cuadro

n.º 1) (4). Este hecho pone de manifiesto que la capacidad competitiva de los productos agroalimentarios españoles puede estar relacionada con otros aspectos no vinculados a sus precios, como la calidad, o como la fortaleza mostrada por las grandes empresas exportadoras responsables de su elaboración.

Desde comienzos de 2000, como se observa en el gráfico 2, la industria agroalimentaria española ha ido consolidando su orientación hacia los mercados exteriores. Las exportaciones han registrado un crecimiento continuado (exceptuando el bache de 2009) con elevados ritmos de variación, sobre todo en la última etapa recesiva, muy superiores a los experimentados por las importaciones, que han mostrado un comportamiento más cíclico. En consecuencia, la relevancia de esta industria radica en el superávit comercial que ha ofrecido durante todo el periodo objeto de estudio.

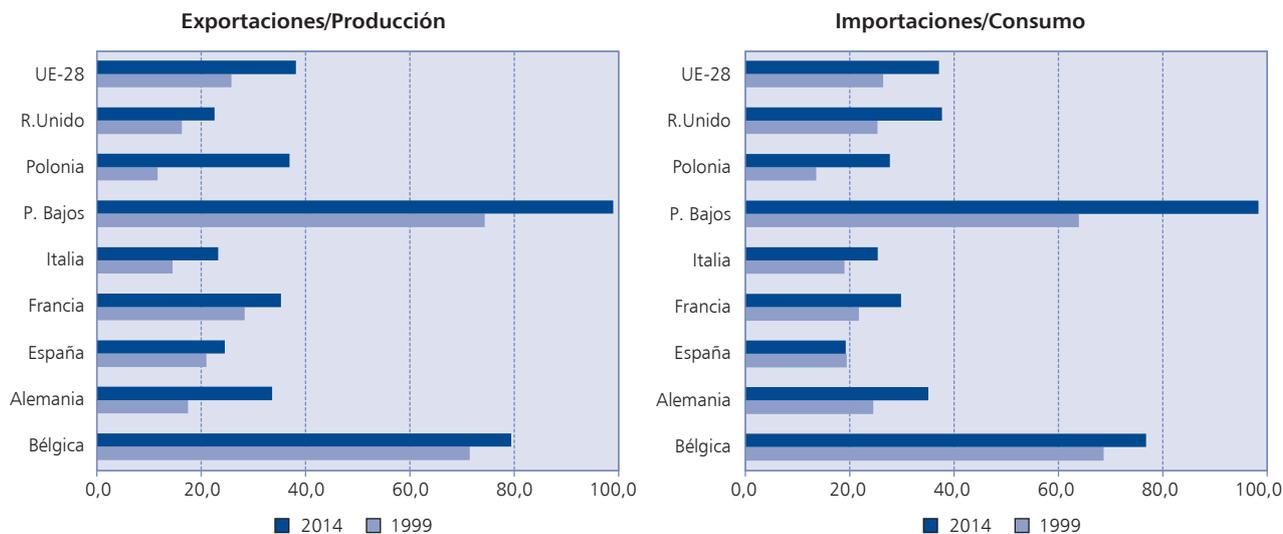
Pese a todo, el esfuerzo exportador realizado por la agroindustria española sigue siendo muy bajo, con valores inferiores al del promedio de la UE, tal y como refleja la brecha que separa la propensión a exportar de España de la de los principales socios comunitarios (gráfico 3). De la misma forma, la proporción de la demanda interna o consumo aparente que se abastece con productos importados también se sitúa en unos niveles inferiores a la media europea.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL, 2000-2014 (MILLONES DE EUROS CONSTANTES, 2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 3
APERTURA COMERCIAL EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA, 1999-2014 (EUROS CORRIENTES)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

En definitiva, la baja tasa de apertura externa que caracteriza a la industria española pone de manifiesto que es una actividad muy proclive a orientar su producción hacia los mercados nacionales y no hacia el resto del mundo.

No obstante, merece destacar que el proceso de internacionalización de la industria agroalimentaria española se ha visto favorecido por el desarrollo del mercado nacional (Serrano *et al.* 2015) (5). El proceso de reestructuración empresarial iniciado tras la incorporación de España a la UE ha permitido incrementar el tamaño de las empresas, aumentar la presencia de capital extranjero, aprovechar las economías de escala, mejorar la productividad y, en consecuencia, favorecer la decisión de exportar (Fernández, 2000). De este modo, las exportaciones españolas de productos agroalimentarios se han ido afianzando paulatinamente, gracias al esfuerzo realizado por las empresas, sobre todo entre 2008 y 2014, período en el que el número de empresas exportadoras ha registrado un crecimiento medio anual del 14,5 por 100 (Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas –FIAB–, 2015). No obstante este esfuerzo lo han protagonizado las empresas de menos de 200 trabajadores. Según los datos ofrecidos por la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales* (ESEE), elaborada por la Fundación SEPI, desde el año 2000 hasta 2013, únicamente incrementa el porcentaje de empresas que exportan en el colectivo de menos de 200 trabajadores (sobre todo, en los sectores de «Bebidas» y de «Productos alimenticios y tabaco»), puesto que en el de más de 200 trabajadores se reduce ligeramente. A pesar de todo ello, y con independencia de la dimensión empresarial, la propensión exportadora de la industria agroalimentaria, sigue siendo baja, en comparación con la del promedio de la industria española. Además, el tejido empresarial español todavía no parece preparado para hacer frente al reto de la exportación, puesto que sigue siendo muy reducido. De hecho, en el año 2011, solamente las diez empresas líderes en exportaciones de productos agroalimentarios, concentraban el 60 por 100 de las exportaciones del sector (Serrano *et al.*, 2015).

El rápido avance de las exportaciones en los últimos años no se ha distribuido de igual forma entre toda la industria agroalimentaria española. El ritmo de crecimiento de los distintos sectores ha variado entre un 20,4 por 100, protagonizado por «Fabricación de bebidas no alcohólicas», y un 1,9 por 100 correspondiente a «Fabricación de malta»; ambas actividades de escasa presencia en la cesta de exportaciones (ver cuadro n.º 2). Por lo que res-

pecta a los sectores más representativos de la exportaciones agroalimentarias, esto es, «Procesados y conservación de carnes», «Fabricación de aceites y grasas», «Procesados y conservación de pescados», «Procesados y conservación de frutas y hortalizas» y «Elaboración de vinos», que concentran casi las dos terceras partes del total de exportaciones, su ritmo también ha sido muy dispar. Sus tasas oscilan entre valores comprendidos entre un 10,3 por 100, correspondiente al sector de «Procesados y conservación de carnes» y un 4,9 por 100 protagonizado por «Elaboración de vino». Este comportamiento diferencial desde el punto de vista sectorial, ha provocado cambios, tanto en la capacidad competitiva internacional de los sectores como en la composición de la cesta de exportaciones.

Siguiendo a Myro *et al.* (2013), para obtener un primer avance sobre la capacidad competitiva internacional de los diferentes sectores que constituyen la industria agroalimentaria, en el gráfico 4 se recoge conjuntamente, la participación relativa de cada uno de ellos en la cesta exportadora española de productos agroalimentarios en el año 2014 y los cambios registrados en la cuota de España en las exportaciones comunitarias de cada sector de actividad en el período 1999-2014. De este análisis se deduce que los sectores claves en la industria agroalimentaria española (con una presencia relevante en la cesta de exportaciones y situados en los dos cuadrantes superiores del gráfico) no han mostrado la misma capacidad competitiva internacional a lo largo del tiempo. En este sentido, los que han presentado más debilidades competitivas han sido «Conservas de pescado», «Conservas de frutas y hortalizas» y «Fabricación de chocolates y confitería». Por el contrario, los sectores con mayor capacidad competitiva han sido sobre todo «Procesados y conservación de carnes» y «Aceites y grasas». Las actividades posicionadas en la parte inferior del gráfico no son consideradas claves en la industria española.

Adicionalmente, el dinamismo comercial ofrecido por los distintos sectores también ha sido revelador de una clara orientación exportadora del tejido empresarial. De hecho, las elevadas tasas de cobertura de buena parte de los sectores, ponen de manifiesto que la producción agroalimentaria tiende no solo a satisfacer la demanda nacional sino que también genera importantes superávits destinados a satisfacer la demanda externa (ver cuadro n.º 2).

Respecto a los cambios que se han ido produciendo en la cesta de exportaciones agroalimen-

CUADRO N.º 2

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS, TASA DE CRECIMIENTO, TASA DE COBERTURA Y CUOTA EN LAS EXPORTACIONES DE LA UE, 1999-2014 (VALORES EN TÉRMINOS CORRIENTES) (*)

SECTORES	TASA CRECIM.	TASA DE COBERTURA		CUOTA X EN UE		CUOTA X AGROINDUSTRIA ESPAÑOLA	
	2000-2014	2000	2014	1999	2014	1999	2014
Procesado y conservas carne.....	10,3	128,1	351,1	6,9	11,3	11,1	16,0
Procesado y conservas volatería.....	10,6	62,5	112,2	2,3	3,9	0,9	1,4
Elaboración de productos cárnicos.....	10,1	218,3	273,7	5,0	6,8	2,5	3,5
Procesado y conservas pescados.....	5,1	51,6	59,9	16,6	15,1	14,2	10,0
Procesado y conservas patatas.....	11,2	12,9	44,9	0,6	1,7	0,2	0,3
Elaboración de zumos de frutas y hortalizas.....	6,5	240,7	259,7	9,4	11,9	3,0	2,5
Otro proc. y conser. frutas y hortalizas.....	5,2	338,1	278,6	15,7	14,6	14,3	10,1
Fabricación de aceites y grasas.....	10,7	102,5	147,3	15,9	19,1	10,2	15,4
Fabricación de margarina y similares.....	14,7	74,1	108,3	1,6	3,9	0,1	0,4
Preparación de leche y derivados.....	6,8	46,9	55,5	2,4	2,4	4,5	4,0
Elaboración de helados.....	4,5	127,2	85,5	9,3	6,3	0,8	0,5
Fabricación de productos de molinería.....	5,4	195,4	124,3	6,6	6,2	2,8	2,0
Fabricación de almidones y prod. amiláceos.....	4,5	51,1	51,0	4,6	2,3	0,7	0,5
Productos de panadería, galletas, pastelería.....	4,2	132,0	141,7	5,4	4,3	0,0	1,0
Fabricación de pastas alimenticias.....	7,0	59,5	111,7	1,5	2,5	0,2	0,2
Fabricación de azúcar.....	3,8	12,1	9,2	1,6	1,5	0,5	0,3
Fabricación de chocolate y confitería.....	5,8	189,1	133,3	6,9	3,8	5,3	4,1
Elaboración de café, té e infusiones.....	13,3	54,1	145,2	3,5	4,5	1,7	3,7
Elaboración de especias, salsas y condimentos.....	9,1	254,5	291,2	8,6	8,1	1,6	2,0
Elaboración de platos y comidas preparados.....	17,4	21,8	141,7	2,1	4,3	0,5	1,9
Elaboración de Preparados alimenticios y alimentos dietéticos.....	12,4	181,5	252,3	4,7	5,1	0,6	1,1
Elaboración de otros productos alimenticios.....	5,4	64,7	97,3	6,0	4,7	3,6	2,6
Fabricación de productos alimenticios Animales de granja.....	5,8	62,8	107,5	4,1	3,1	1,2	0,9
Fabricación de productos alimenticios Animales de Compañía.....	11,4	41,9	85,9	2,3	2,8	0,4	0,8
Destilación de bebidas alcohólicas.....	9,3	22,7	68,8	2,4	3,6	1,9	2,4
Elaboración de vinos.....	4,9	1430,5	1811,4	11,7	12,9	15,0	10,3
Elaboración de sidras y similares.....	3,8	113,4	50,3	4,9	1,3	0,1	0,0
Elaboración de bebidas no destiladas.....	6,9	557,7	527,4	13,4	19,4	0,4	0,3
Fabricación de cerveza.....	7,7	43,1	58,1	1,7	2,2	0,6	0,7
Fabricación de malta.....	1,9	248,5	70,0	0,8	0,8	0,1	0,1
Fabricación de bebidas no alcohólicas.....	20,4	28,1	99,2	0,2	3,1	0,0	0,0
Industria del tabaco.....	8,7	13,8	18,2	1,0	1,6	0,8	0,9
TOTAL INDUSTRIA AGROALIMENTARIA.....	5,7	112,4	135,7	8,5	8,8	100,0	100,0

Nota: (*) CNAE'2009 a 4 dígitos.

Fuente: Elaboración propia a partir de COMEXT.

tarias, derivados del distinto ritmo de crecimiento sectorial, apuntan hacia una mayor diversificación de las exportaciones. Una elevada diversificación está inherentemente relacionada al crecimiento económico, en la medida que requiere de procesos productivos más complejos, que exigen más capital humano y cambios tecnológicos y, facilitan el ajuste de los patrones de demanda hacia una más amplia variedad y calidad de productos (Stanley y Bunnag, 2001; Herzer y Nowak-Lehmann, 2006).

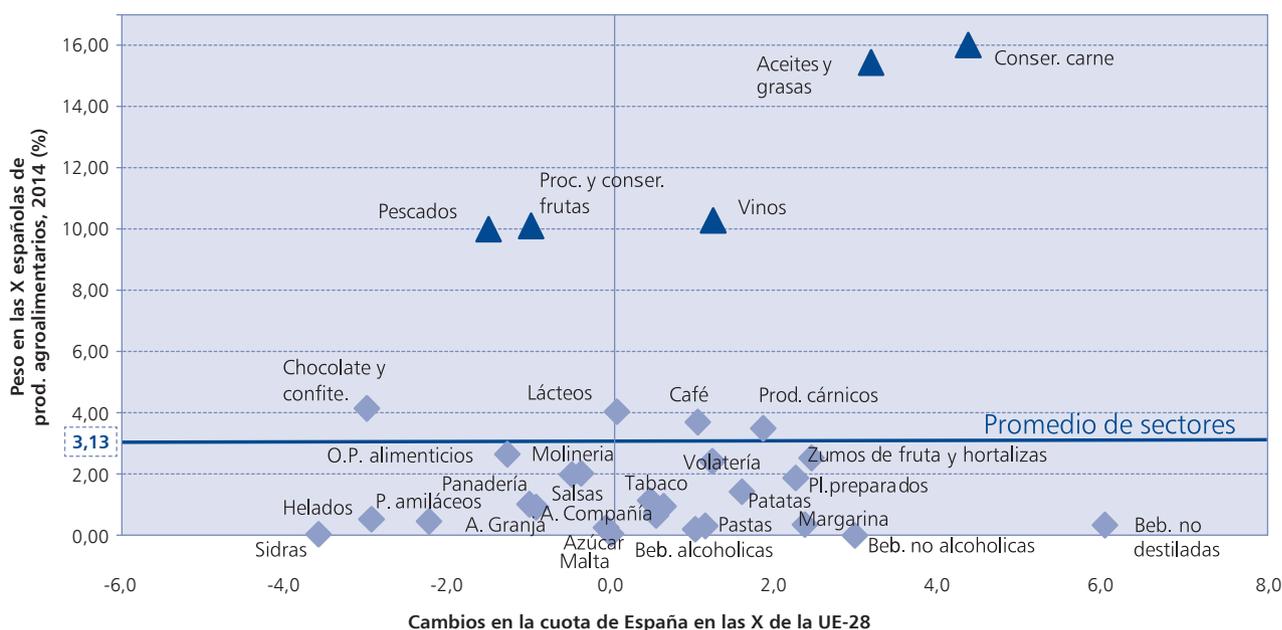
Para precisar con más exactitud el nivel de diversificación o concentración de las exportaciones agroalimentarias, se calcula el índice de concentración de Herfindahl a nivel de producto (6). Como se observa en el gráfico 5, España, como el resto de economías europeas, presenta un bajo grado de concentración de sus exportaciones, y a lo largo

del período objeto de estudio tiende hacia un patrón de exportaciones más diversificado, pese a las modificaciones apreciadas en los dos últimos años. Esta elevada diversificación de la cesta exportadora constituye una de las mayores fortalezas de la industria agroalimentaria, y pone de manifiesto el desarrollo general y la modernización de esta industria española (Clar *et al.*, 2015).

La dinámica seguida por el comercio español de productos agroalimentarios pone de manifiesto otro hecho importante: a pesar de la reestructuración del tejido empresarial, las empresas mantienen su preferencia por los mercados comunitarios. En el año 2014, según datos de la OCDE, las exportaciones españolas de productos agroalimentarios se dirigen en un 70 por 100 a la UE-28 y en un 3 por 100 al resto de países europeos. En el resto del mundo, los

GRÁFICO 4

POSICIÓN EN LA CESTA DE EXPORTACIONES Y CAMBIOS EN LA CAPACIDAD COMPETITIVA, 1999-2014



Nota: Sectores con un peso en las X agroalimentarias > al 10% aparecen marcados con un triángulo.

Fuente: Elaboración propia a partir de COMEXT.

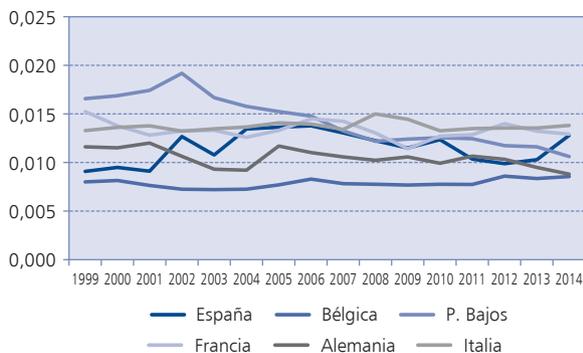
principales destinos de los productos españoles son Estados Unidos, Japón y China. No obstante, para conocer el grado de concentración geográfica de las exportaciones españolas con mayor exactitud, se calcula el índice de Herfindahl de concentración por

países, de la misma forma que se ha procedido para la concentración de la cesta de exportaciones. Este índice, como se aprecia en el gráfico 6, muestra un nivel de concentración geográfica similar al de las principales economías europeas, salvo Bélgica, que presenta un grado de concentración superior. A lo largo de este período, España ha disminuido la concentración geográfica de sus destinos. En este sentido, la industria agroalimentaria española ha diversificado sus exportaciones hacia los nuevos Estados miembros incorporados a la UE y hacia las economías asiáticas (China principalmente), en detrimento de los antiguos Estados miembros (sobre todo Alemania) y Estados Unidos. De esta manera, a la notable expansión de las exportaciones en estos años de análisis, ha contribuido la ganancia de cuota lograda en los países emergentes de más rápido desarrollo, incluidos los últimos países incorporados al proyecto europeo.

En definitiva, de lo comentado hasta ahora se concluye que desde comienzos del siglo XXI, tras la integración en la zona del euro y la ampliación de la UE, la industria agroalimentaria española, más expuesta a la competencia internacional, ha mantenido su cuota de exportaciones en el mercado

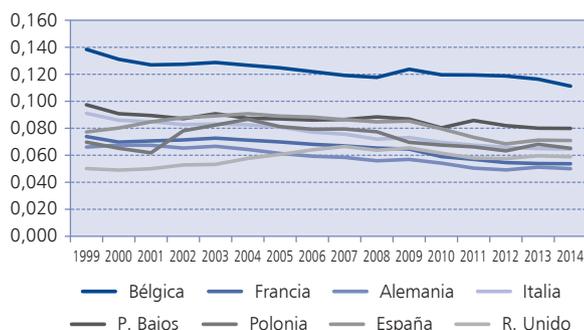
GRÁFICO 5

CONCENTRACIÓN DE LA CESTA DE EXPORTACIONES, 1999-2014 (ÍNDICE DE HERFINDAHL POR PRODUCTO)



Fuente: Elaboración propia a partir de COMEXT.

GRÁFICO 6
ÍNDICE DE HERFINDAHL DE CONCENTRACIÓN
POR PAÍSES DE LAS EXPORTACIONES



Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

comunitario. El aumento de empresas exportadoras, el crecimiento significativo en los volúmenes de exportaciones superior a las importaciones con el consiguiente superávit comercial, y la mayor diversificación de sus exportaciones son algunos posibles factores determinantes de la capacidad competitiva de España en el entorno del mercado europeo.

III. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL PATRÓN EXPORTADOR SECTORIAL: LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA ESPAÑOLA

Como ya hemos comentado, la competitividad de un sector es la capacidad de participar exitosamente en el mercado internacional. Tradicionalmente, el concepto de competitividad se ha asociado al concepto de ventajas comparativas, pero, aunque están relacionados, son distintos (Lafay, 1992; Bojnec y Fertő, 2012). De acuerdo con la teoría más convencional del comercio internacional, propuesta por Herckscher y Ohlin, el concepto de ventajas comparativas se asocia con menores costes y precios relativos de los bienes, vinculados a las diferencias en las dotaciones factoriales de los países y a la intensidad en el uso relativo de los factores en la producción de dichos bienes. De este modo, las exportaciones de un producto que presenta ventajas comparativas pueden ser exitosas en los mercados internacionales si su competitividad se asocia a factores naturales favorables y a menores costes relativos en la producción. Sin embargo, si la competitividad está afectada por otros factores diferentes a los precios (tales como calidad o dife-

renciación del producto), productos con ventajas comparativas podrían no ser competitivos, e incluso podrían existir productos competitivos aun cuando no tuvieran ventajas comparativas.

El concepto de ventaja comparativa fue popularizado por Balassa (1965) (7). Posteriormente, Vollrath (1991) propuso un indicador alternativo, el índice de ventaja comercial relativa (VCR_v), que incorpora, además de las exportaciones, las importaciones. Su ventaja es que permite diferenciar entre un determinado producto y el resto de productos y entre un determinado país y el resto de mundo (Vollrath, 1991). Ambos indicadores han sido de uso habitual en la literatura empírica para detectar los sectores con ventajas comparativas. En este trabajo se opta por el segundo indicador, definido en los siguientes términos:

$$VCR_{vij} = VRX_{ij} - VRM_{ij} = \left(\frac{X_j^i / X_j^{Total}}{X_{UE-28}^i / X_{UE-28}^{Total}} \right) - \left(\frac{M_j^i / M_j^{Total}}{M_{UE-28}^i / M_{UE-28}^{Total}} \right)$$

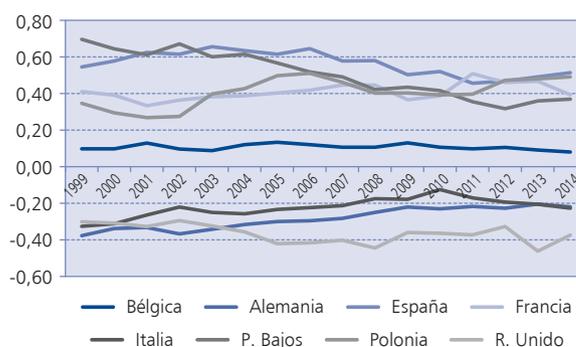
donde, X representa las exportaciones, M las importaciones, i es el sector en análisis, j es el país de estudio, y $Total$ hace referencia al conjunto de bienes. Este índice proporciona señales claras sobre si un sector es competitivo en el mercado europeo, o si pierde competitividad debido a que las importaciones en ese sector, por parte del país objeto de análisis, son mayores que la participación de las exportaciones del país en el mercado comunitario. En este sentido, un sector con $VCR_v > 0$ presenta ventajas comparativas relativas en la UE, y por tanto es un sector en el que el país es relativamente más competitivo en términos de su comercio. Por el contrario, un sector con $VCR_v < 0$ ofrece desventajas comerciales relativas.

En este estudio, el análisis de las ventajas comparativas de la industria agroalimentaria española frente a la comunitaria se lleva a cabo en tres niveles estadísticos diferentes. En primer lugar, este indicador se aplica tomando como referencia la industria agroalimentaria en su conjunto; en segundo lugar, diferenciando por sectores (32 sectores); y, finalmente, distinguiendo entre los 2.660 productos que incluye. Cuando el índice se calcula para el conjunto de la industria agroalimentaria, como valor total se consideran todos los bienes de la economía; cuando el cálculo se realiza a nivel de sector o de productos agroalimentarios, el total hace referencia al conjunto de la industria agroalimentaria. Únicamente se considera el comercio intracomunitario.

El resultado del cálculo del índice de Vollrath en el periodo 1999-2014, para el conjunto de la industria agroalimentaria, pone de manifiesto que la industria española ha presentado ventajas comparativas relativas en el mercado europeo, si bien esas ventajas han ido reduciéndose a lo largo del tiempo (gráfico 7). No obstante, si enlazamos estos resultados con los derivados de la variación en la cuota de las exportaciones de cada país en las exportaciones de la industria agroalimentaria de la UE-28 (ver gráfico 1), se deduce que no siempre las ventajas comparativas pueden ser asociadas con más competitividad. Así, aunque la industria española tiene grandes ventajas comparativas reveladas en el mercado comunitario y mantiene su cuota de exportaciones en la UE-28, la industria alemana, por ejemplo, ofrece grandes desventajas comparativas a lo largo de todo el periodo objeto de estudio, pero mejora notablemente su cuota en las exportaciones comunitarias, dando muestras de capacidad competitiva internacional.

De igual modo, si se compara la trayectoria que estos índices han seguido en los diferentes sectores que conforman la industria agroalimentaria a lo largo del tiempo, se observan tendencias claras en el patrón sectorial de las ventajas comparativas. Para

GRÁFICO 7
ÍNDICE DE VOLLRATH PARA LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA, 1999-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

ello se agrupan los diferentes sectores atendiendo a un doble criterio: si el sector presenta ventajas o desventajas en 2014; y si mejora o empeora su posición a lo largo del tiempo (ver cuadro n.º 3).

En general, de su análisis se extrae que, desde la entrada en vigor del euro, se han producido cam-

CUADRO N.º 3

CAMBIOS EN LA POSICIÓN COMERCIAL DE LOS DIFERENTES SECTORES DE LA AGROINDUSTRIA ESPAÑOLA EN LA UE-28, A TRAVÉS DEL ÍNDICE DE VOLLRATH, 1999-2014

	MEJORAN	EMPEORAN
VENTAJAS (VCRv>0)	Proc. y conser. carne.(0,67) Elabor. prod. cárnicos (0,22) Fabricación de aceites y grasas (1,68) Elabor.zumos frutas y hortalizas (0,86) Elabor. bebidas no destiladas (1,46)	Elaboración de vinos (1,94) Otro proc. y conserv.frutas y hort. (1,26) Elabor. especias, salsas y cond. (0,72) Fabric. zumos molinería (0,03)
DESVENTAJAS (VCRv<0)	Elaboración de café, té e infusiones (-0,39) Proc. y conser. patatas (-1,02) Fabric. pastas alimenticias (-0,27) Proc. y conser. volat. (-0,32) Elabor. platos y comidas preparados (-0,68) Fabric. prod.aliment. Anim. de compañía (-0,23) Destilación bebidas alcohólicas (-2,02) Elabor. otros prod. alimenticios (-1,33) Fabric. prod. aliment. Animales de Granja (-0,08)	Fabr. margarina y similares (-0,41) Elab. Prep.aliment. y alim. dietéticos (0,25) Fabric. bebidas no alcohólicas (-0,26) Fabricación de cerveza (-0,80) Industria del tabaco (-2,04) Proc. y conser. pescados (0,61)(*) Fabric. chocolate y confitería (-0,4) (*) Preparación de leche y derivados (-0,71) Elaboración de helados (-0,11) (*) Fabricación de azúcar (-1,84) Fabric. almidones y prod amiláceos (-0,28) Prod. panad., galletas, pastelería (-0,05)(*) Elababoración sidras y similares (-0,51)(*) Fabricación de malta (-0,07)

Notas: – Los sectores sombreados han mejorado su cuota de exportaciones o capacidad competitiva en la UE-28.

– Los sectores en negrita son sectores claves, con un peso relativo en las exportaciones superior al del promedio de productos agroalimentarios (>3,1).

– Entre paréntesis aparece el promedio del índice de VCR, de cada sector.

– (*) Sectores que cambian de ventajas a desventajas en el periodo.

Fuente: Elaboración propia a partir de COMEXT.

bios en la estructura sectorial de las ventajas comparativas. Existe un claro predominio de sectores con desventajas comerciales y un mayor número de sectores que empeoran su posición comercial en el mercado comunitario. Los sectores que presentan las mayores ventajas son «Elaboración de vinos», «Aceites y grasas», «Bebidas no destiladas» y «Otros procesados y conservación de frutas y hortalizas».

Relacionando con los resultados derivados de las variaciones en la cuota de las exportaciones españolas en la UE-28 recogidos en la sección anterior (cuadro n.º 2), se puede concluir que todos los sectores que afianzan sus ventajas comparativas mejoran su capacidad competitiva en los mercados europeos; sin embargo, entre los sectores que empeoran sus ventajas, solo, «Elaboración de vinos» sigue siendo competitivo en los mercados internacionales. Asimismo, se aprecia una casuística muy variada entre los sectores que presentan desventajas comparativas, registrando algunos de ellos avances significativos en las cuotas de exportación europea (entre otros, «Elaboración de platos y comidas preparados», y «Fabricación de margarina y similares»). En cuanto a los sectores claves en la cesta de exportaciones, su comportamiento ha sido muy dispar: mientras «Procesado y conservación de carnes» y «Fabricación de aceites y grasas» ofrecen ventajas comparativas y protagonizan los mayores avances en la cuota de exportación europea, revelador de una significativa mejora competitiva en los mercados internacionales; por el contrario, «Procesado y conservas de pescado» muestra desventajas y experimenta un gran deterioro competitivo.

Por último, del análisis de los índices de VCR_v a nivel de producto en las economías más representativas de la UE-28, se deduce que las ventajas comparativas de los productos cambian a lo largo del tiempo (cuadro n.º 4). En este sentido, los pro-

ductos españoles son los que más variaciones han registrado en sus ventajas comerciales en el mercado comunitario, pero, en conjunto, dan muestras de ventajas comparativas relativas, como indica el valor medio superior a cero de los VCR_v . Asimismo, la agroindustria española es la que presenta un mayor número de productos con ventajas comerciales (un promedio de 732). No obstante, en España, al igual que sucede en el resto de economías analizadas, son más numerosos los productos con desventajas comerciales (un promedio de 952).

En consecuencia, de este análisis parece colegirse que el éxito en los mercados internacionales no puede asociarse solo con ventajas comparativas; esto es, no puede explicarse solamente por la competencia en precios de los productos, sino que puede verse afectado por otros factores no vinculados a ellos, puesto que productos o sectores con desventajas se muestran competitivos a nivel internacional.

IV. ESTRUCTURA DEL COMERCIO POR COMPETENCIAS EN PRECIO Y CALIDAD

La competencia en factores no relacionados con el precio de los productos agroalimentarios está aumentando su importancia en los mercados internacionales (Carbone y Henke, 2012).

Los cambios producidos en los últimos años en la tendencia de la demanda de productos agroalimentarios, con consumidores que muestran cada vez más preferencias por los productos más saludables, seguros, con más atributos, han requerido de modificaciones en las características de los productos exportados.

Recientemente, una corriente de la literatura económica ha introducido el concepto de sofisti-

CUADRO N.º 4

DESCRIPCIÓN ESTADÍSTICA PARA LAS VENTAJAS COMERCIALES RELATIVAS DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DE LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS EN LA UE-28 (VCR_v), 1999-2014

	ESPAÑA	BÉLGICA	ALEMANIA	FRANCIA	ITALIA	P. BAJOS	R.UNIDO	POLONIA
Máximo	18,22	10,89	6,29	9,84	14,51	7,16	20,51	43,73
Mínimo.....	-18,27	-14,85	-6,25	-8,04	-10,40	-14,97	-8,82	-50,02
Dev. típica	3,00	1,62	1,10	1,73	2,38	1,61	2,30	2,44
Valor medio	0,45	-0,11	-0,12	-0,03	0,31	-0,18	0,21	0,33
$VCR_v > 0$ (n.º de productos).....	732	576	617	649	726	627	685	403
$VCR_v < 0$ (n.º de productos).....	952	1110	1010	1096	991	998	986	679

Fuente: Elaboración propia con datos de COMEXT.

cación de las exportaciones para referirse a todas aquellas cualidades de los bienes que contribuyen a incrementar su valor, desde las propias características intrínsecas de los productos (tecnología, diseño, marca, empaquetado) hasta factores que afectan a la eficiencia productiva (economías de escala, cualificación del trabajador) y otros atributos del *marketing* (Hausmann *et al.*, 2007; Lall *et al.*, 2006; Minondo, 2010). De este modo, cada bien producido y exportado tiene asociado un nivel de sofisticación; por consiguiente, un mayor nivel de sofisticación implica productos con más atributos, con más valor añadido; en definitiva, productos que pueden diferenciarse y poseer calidades diversas.

En este sentido, Myro *et al.* (2013) ofrecen una aproximación del nivel de sofisticación de distintas actividades y señalan que los productos agroalimentarios se caracterizan, por lo general, por su bajo nivel de sofisticación; no obstante, añaden que algunos sectores como las carnes porcinas, los vinos y el aceite de oliva poseen una alta sofisticación. Estos tres sectores han aumentado su presencia en la cesta de exportaciones agroalimentarias españolas y mejorado su cuota en las exportaciones de la UE-28. De esta forma, cuanto más importancia tengan en la cesta de exportaciones los productos más sofisticados, más posibilidades tendrá un país de mantener su presencia en los mercados internacionales y de vincular la habilidad para competir a aspectos relacionados con la diferenciación y la calidad de los productos en vez de a factores asociados a los costes y precios de los productos. Por consiguiente, la diversificación hacia productos agroalimentarios de mayor sofisticación y de más calidad es clave para que algunos sectores de la industria agroalimentaria afronten con éxito los mercados internacionales.

En definitiva, la competencia en precios y la competencia en la calidad desempeñan un papel relevante en la venta de los productos agroalimentarios en los mercados internacionales.

Con el fin de conectar los resultados ofrecidos por los diferentes indicadores manejados de competitividad de los sectores agroalimentarios exportadores españoles con información adicional sobre sectores que compiten en precios y en calidad, se adopta la metodología propuesta por Gehlhar y Pick (2002) y su posterior desarrollo en Bojnec y Fertö (2012, 2015). Dichos autores proponen una categorización del comercio por tipos de competencia, basada en el uso simultáneo del valor unitario de las exportaciones (VU^x) e importaciones (VU^m) y el saldo comercial de los productos, en caso de que exista

comercio cruzado de bienes. En el caso de que solo exista comercio en una dirección, se toma como referencia el saldo comercial de los productos. Las diferencias entre los valores unitarios de exportaciones e importaciones de los productos determinan la competencia en precios y en calidad en el comercio cruzado de bienes (8), mientras que el balance comercial entre dos productos permite diferenciar entre comercio con éxito (superávit comercial) y comercio sin éxito (déficit comercial). Así, en el comercio intraindustrial o comercio cruzado de bienes se distinguen las siguientes categorías del comercio:

— Categoría 1: éxito en competencia en precio: $BC_{ij} > 0 \cdot y \cdot DVU_{ij} < 0$

— Categoría 2: sin éxito en competencia en precio: $BC_{ij} < 0 \cdot y \cdot DVU_{ij} > 0$

— Categoría 3: éxito en competencia en calidad: $BC_{ij} > 0 \cdot y \cdot DVU_{ij} > 0$

— Categoría 4: sin éxito en competencia en calidad: $BC_{ij} < 0 \cdot y \cdot DVU_{ij} < 0$

donde el balance comercial (BC) se calcula como la diferencia entre X_{ij} e M_{ij} ; X_{ij} representa el valor de las exportaciones españolas del producto i al mercado j (UE-28) y M_{ij} es el valor de las importaciones realizadas por España y procedentes del resto de la UE-28. DVU es la diferencia entre los valores unitarios de exportaciones (VU^x) y de importaciones (VU^m).

En el caso de que únicamente exista comercio en una sola dirección, se distingue entre categoría única de exportaciones con éxito comercial por factores no vinculados a precios ($BC_{ij} > 0; M_{ij} = 0$), y categoría única de importaciones sin éxito comercial ($BC_{ij} < 0; X_{ij} = 0$).

Los resultados de la aplicación de esta clasificación del comercio por competencia se sintetizan en el cuadro n.º 5 (9). En él se puede apreciar que España es el único país que presenta un porcentaje mayor de productos con éxito en precios (Categoría 1) que con éxito en calidad (Categoría 3). No obstante, a lo largo del tiempo ha tendido a orientar más sus exportaciones hacia productos de mayor valor añadido y diferenciados en calidad. Este resultado también es apreciable en la mayoría de las economías europeas. En cuanto a los porcentajes de las exportaciones o las importaciones en una sola dirección sus valores son muy bajos, lo que indica que existe una gran competencia entre los países europeos en el comercio de productos agroalimentarios.

CUADRO N.º 5

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL COMERCIO DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS EN LA UE-28 POR CATEGORÍAS DE COMPETENCIA EN PRECIOS Y CALIDAD, Y COMERCIO EN UNA DIRECCIÓN, 1999 Y 2014

	BÉLGICA		ALEMANIA		ESPAÑA		FRANCIA		R. UNIDO		ITALIA		POLONIA		P. BAJOS	
	1999	2014	1999	2014	1999	2014	1999	2014	1999	2014	1999	2014	2004	2014	1999	2014
Categoría 1	13,0	13,2	13,9	14,7	20,1	20,7	11,9	10,1	10,9	8,8	12,8	10,7	15,6	17,5	15,9	17,0
Categoría 2	34,5	35,9	38,5	38,6	23,5	25,8	38,1	43,4	34,6	41,9	32,8	39,6	18,7	22,4	28,0	28,0
Categoría 3	20,0	17,1	15,9	19,7	17,6	19,6	22,5	18,0	14,8	14,4	16,7	18,0	14,0	17,1	26,1	29,6
Categoría 4	19,0	19,5	20,5	18,6	20,0	21,3	19,0	20,0	23,3	22,7	22,3	21,4	18,2	20,3	13,8	12,8
Solo X	2,6	2,1	2,7	3,1	5,0	3,8	2,6	2,3	8,1	4,4	5,3	3,1	9,9	6,9	5,9	6,9
Solo M	10,9	12,3	8,5	5,4	13,9	8,8	5,8	6,1	8,3	7,7	10,1	7,2	23,5	15,7	10,2	5,9
VCRv>0	36,11	32,02	37,61	37,76	44,29	43,28	39,36	35,78	43,61	42,6	43,87	39,52	37,91	37,86	35,58	43,97

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

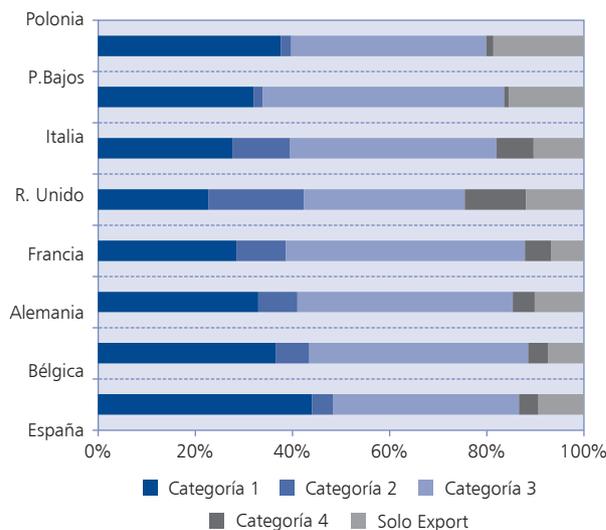
Al examinar las diferencias entre países en cuanto al porcentaje de productos posicionados en la Categoría 1 y la Categoría 3, se observa que existen más divergencias en la Categoría 1. Esas distancias entre países aumentan con la mayor diferenciación e incorporación de valor y sofisticación en los productos agroalimentarios. Este hecho puede estar relacionado con la competitividad del sector agrario de cada país, así como con el desarrollo de la distribución comercial dentro de la cadena alimentaria (Bojnec y Fertő, 2015).

Al categorizar a nivel sectorial el comercio por competencias, no todos los sectores muestran el mismo comportamiento que el conjunto de la cesta exportadora de productos agroalimentarios. Como se pone de manifiesto en el cuadro n.º 6, «Procesado y conservas de pescado» se ha caracterizado por una mayor orientación exportadora hacia los productos más diferenciados en calidad, aumentando su importancia a lo largo del tiempo. Por el contrario, sectores como «Elaboración de vinos», «Otros procesados y conservas de frutas y hortalizas» y «Elaboración de zumos de frutas y hortalizas» han presentado un elevado porcentaje de productos exitosos en los mercados internacionales con competencia en precios, y han focalizado su orientación exportadora hacia productos más estandarizados y menos diferenciados en calidad.

Con el fin de integrar los resultados obtenidos en ventajas comparativas y en la competencia en precios y en calidad, en el gráfico 8 se ofrece una visión sintética de los productos agroalimentarios con ventajas comparativas, categorizados por tipos de competencias. Estos resultados revelan que la fuente de las ventajas comparativas de los productos

agroalimentarios podría estar asociada básicamente al éxito de sus competencias en precios y en calidad. De este modo, la mayor diversificación de la cesta española de exportaciones hacia productos con más atributos y más sofisticados, ha generado un mayor proporción de productos con ventajas asociadas a la calidad. También es de destacar que, los sectores con productos competitivos en los mercados internacionales, que muestran una mayor orientación exportadora hacia los productos de más calidad,

GRÁFICO 8
PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS CATEGORIZADOS POR COMPETENCIAS (ESTRUCTURA EN %, PROMEDIO 1999-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

CUADRO N.º 6

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS PRODUCTOS POR CATEGORÍAS DE COMERCIO EN LOS SECTORES MÁS REPRESENTATIVOS, DIFERENCIANDO PARA PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS (ESTRUCTURA EN % DE PRODUCTOS, VALORES MEDIOS, 1999-2014)

SECTORES	CATEGORÍAS	TODOS LOS PRODUCTOS			PRODUCTOS CON VENTAJAS		
		1999	2014	Promedio	1999	2014	Promedio
Procesado y conservas de carne	Categoría 1	35,7	32,5	34,0	60,0	40,8	50,6
	Categoría 2	14,3	9,8	10,6	1,4	1,3	1,1
	Categoría 3	15,9	31,7	25,5	28,6	48,7	38,2
	Categoría 4	20,6	18,7	20,3	0,0	2,6	3,6
	Solo X	5,6	4,1	4,0	10,0	6,6	6,5
	Solo M	7,9	3,3	5,5	0,0	0,0	0,0
Elabor. zumos de frutas y hortalizas	Categoría 1	23,4	36,8	32,7	36,7	60,7	50,8
	Categoría 2	7,8	9,5	12,2	6,1	1,8	5,3
	Categoría 3	23,4	17,9	15,6	34,7	26,8	24,5
	Categoría 4	23,4	26,3	22,5	8,2	7,1	10,2
	Solo X	9,1	2,1	5,6	14,3	3,6	9,1
	Solo M	13,0	7,4	11,4	0,0	0,0	0,0
Procesado y conservas de pescado	Categoría 1	23,1	18,0	20,9	43,8	32,4	37,5
	Categoría 2	20,3	21,3	21,3	2,3	2,3	4,0
	Categoría 3	20,3	27,0	24,1	36,2	46,8	42,7
	Categoría 4	21,5	21,6	22,1	3,8	4,0	4,7
	Solo X	7,2	7,5	5,8	13,8	14,5	11,1
	Solo M	7,6	4,5	5,7	0,0	0,0	0,0
Otro proc. y conser. frutas y hort.	Categoría 1	36,6	36,1	33,3	56,0	57,9	54,5
	Categoría 2	12,5	11,4	12,4	3,6	0,7	2,0
	Categoría 3	19,5	17,3	19,2	29,5	28,3	31,3
	Categoría 4	14,4	22,7	19,0	1,2	2,6	2,9
	Solo X	6,2	6,3	5,5	9,6	10,5	9,3
	Solo M	10,9	6,3	10,6	0,0	0,0	0,0
Fabricación de aceites y grasas	Categoría 1	17,0	21,3	21,5	46,9	43,2	50,8
	Categoría 2	27,3	24,1	21,6	12,5	6,8	4,2
	Categoría 3	8,0	16,7	13,2	21,9	34,1	30,0
	Categoría 4	20,5	11,1	17,5	6,3	2,3	4,2
	Solo X	4,5	5,6	4,3	12,5	13,6	10,8
	Solo M	22,7	21,3	21,9	0,0	0,0	0,0
Elaboración de vinos	Categoría 1	31,4	39,3	34,3	61,8	85,0	69,2
	Categoría 2	11,4	27,0	19,8	0,0	0,0	0,0
	Categoría 3	14,3	4,5	9,0	29,4	7,5	17,0
	Categoría 4	18,6	13,5	13,9	0,0	0,0	2,1
	Solo X	4,3	3,4	5,7	8,8	7,5	11,7
	Solo M	20,0	12,4	17,4	0,0	0,0	0,0

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

son «Procesados y conservas de carne», «Procesado y conserva de pescado» y «Elaboración de aceites y grasas» (ver cuadro n.º 6).

En definitiva, pese a la heterogeneidad que caracteriza al sector agroalimentario español, se concluye que la cesta de exportaciones de productos agroalimentarios está transitando hacia productos más diferenciados en calidad. Pese a ello, todavía son importantes los productos competitivos en los mercados internacionales que asocian la fuente de sus ventajas comparativas a los precios.

V. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado la capacidad competitiva de la industria agroalimentaria española tras la entrada de España en la Europa del euro, a través del manejo de un catálogo completo de diferentes indicadores.

En primer lugar, se ha considerado la importancia de la industria agroalimentaria española en las exportaciones totales españolas y en la cuota de exportaciones de la industria agroalimentaria

europea. Entre 2000 y 2014, las exportaciones españolas han mostrado una evolución favorable en términos comparados con nuestros socios europeos. Ha aumentado su presencia en la cesta de exportaciones españolas y ha mantenido su cuota de exportaciones en la UE-28, a pesar de desarrollarse en un entorno cada vez más hostil y expuesto a la competencia. La notable expansión de las exportaciones se ha visto favorecida por la reestructuración del tejido empresarial, el buen comportamiento de la balanza comercial, la diversificación de las exportaciones hacia productos de más calidad y la atención prestada a nuevos mercados europeos que han crecido con más rapidez. Este avance de las exportaciones no se ha registrado con la misma intensidad en todos los sectores agroindustriales, lo que ha originado cambios a nivel sectorial en la capacidad competitiva internacional y en la composición de la cesta de exportaciones, pese a seguir muy concentrada en solo cinco actividades.

En segundo lugar, se ha analizado el patrón sectorial de las ventajas comparativas, asociado a factores naturales favorables y a menores costes relativos en la producción. Desde el año 2000, los productos españoles han registrado más variaciones que sus socios comunitarios en sus ventajas comerciales, ofreciendo un mayor número de productos con ventajas. Comparando la competitividad internacional a nivel sectorial con las ventajas comparativas, se observan sectores competitivos sin ventajas y sectores con ventajas no competitivos. En consecuencia, se puede inferir que la competitividad internacional no está condicionada solamente por factores vinculados a los precios de los productos.

Finalmente, se ha categorizado el comercio exterior agroalimentario atendiendo al éxito o el fracaso de los productos en los mercados internacionales según compitan en precios o en calidad. Aunque el alto nivel de complejidad de los productos no siempre ha sido la clave del éxito de las exportaciones de determinadas actividades, la mayor diversificación de la cesta de exportaciones hacia productos con más valor añadido y más sofisticados está generando una mayor proporción de productos con ventajas asociadas a su éxito en la calidad. De esta forma, la competitividad internacional de la industria agroalimentaria española está transitando hacia productos exitosos en calidad. El hecho de que la mejora en la competitividad internacional de algunos sectores relevantes de la industria agroalimentaria se vea favorecida por la inclinación de su especialización hacia productos más diferenciados, infiere la necesidad de algunas actividades por modificar sus estrategias competitivas

hacia una mayor calidad. No obstante, para avanzar en una mayor sofisticación de la cesta de exportaciones y calidad de los productos, se requiere de un gran esfuerzo empresarial que debería contar con el apoyo público de una política industrial que incentive la diferenciación de los productos.

De cara al futuro, para ganar cuota en los mercados europeos hay que combinar el avance en las producciones en las que España tiene contrastadas ventajas comparativas tradicionales con producciones más sofisticadas y de calidad con capacidad competitiva internacional.

NOTAS

(1) Tras la adhesión de España a la Unión Europea a mitad de los años ochenta, se originaron importantes cambios en la competitividad internacional de la industria española, que se manifestaron en un avance significativo de la cuota de exportaciones española en la Unión Europea, sobre todo hasta mediados de los noventa. Estas mejoras competitivas estuvieron basadas, en gran medida, en factores vinculados a los precios de los productos, fruto de una importante ventaja salarial y de una baja calidad (FERNÁNDEZ, 2000).

(2) Esta base de datos suministra las cifras de exportaciones e importaciones con un nivel máximo de desagregación de 8 dígitos. Con objeto de hacer compatible estas estadísticas con las proporcionadas por la Clasificación Nacional de Actividades Económicas vigente en España (CNAE-2009), las estadísticas de comercio, se agregan en el sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco, que engloba las actividades incluidas en las Divisiones 10, 11 y 12.

(3) Se considera como indicador de precios de las exportaciones (importaciones) el índice de valor unitario de las exportaciones (importaciones) de los productos de alimentación, bebidas y tabacos y del total de productos con base en 2010.

(4) La variación de los precios viene recogida como la diferencia entre el crecimiento de comercio valorado en términos corrientes y reales.

(5) El proceso productivo de la industria agroalimentaria española se desarrolla principalmente en el mercado doméstico. En consecuencia, su contribución en términos de actividad y empleo es mayoritariamente nacional. En este sentido, según CHOREN y MAUDOS (2014) el 82,5 por 100 del valor añadido de sus exportaciones es de carácter doméstico, muy por encima de la media del conjunto de sectores de la economía.

(6) El índice de Herfindahl (H) a nivel de producto normalizado para un rango entre 0 y 1 se define en los siguientes términos

$$H = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i^j)^2 - 1/n}{1 - 1/n}$$

donde x_i^j es el porcentaje del producto i en las exportaciones agroalimentarias totales del país j , y n es el número de productos que consideramos en la industria agroalimentaria en nuestro trabajo (2660 productos).

(7) El índice de Balassa o Índice Ventaja Comparativa Relativa (IVCR) se define como sigue: $IVCR_{ij} = (X_{ij}/X_j)/(X_{in}/X_n)$ donde X representa las exportaciones, i es un producto o sector, j es un país, y n un conjunto de países o área de referencia. Si $IVCR_i > 1$ indica que el país presenta ventaja comparativa revelada en dicho producto o sector.

(8) A pesar de las limitaciones que presentan estos indicadores (SCHOOT, 2004), han sido de uso habitual en la literatura como proxy de precios.

(9) A pesar de la cautela que exigen las limitaciones que conlleva en un análisis de este tipo la consideración de la UE-28 como un bloque, nos aporta señales claras sobre los cambios producidos en la fuente de las ventajas comparativas en la industria española a lo largo del tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

- AIGINGER, K. (1997), «The use of unit values to discriminate between price and quality competition», *Cambridge Journal of Economics*, 21: 571-592.
- BALASSA, B. (1965), «Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage», *Manchester School*, 33: 99-123.
- BOJNEC, S., y FERTŐ, I. (2012), «Complementarities of trade advantage and trade competitiveness measures», *Applied economics*, 44:399-408.
- (2014), «Agri-Food Export Competitiveness in European Union Countries», *Journal of Common Market Studies*, 1: 1-17.
- (2015), «Are new EU member states catching up with older ones on global agri-food markets?», *Post-Communist Economies*, 27: 205-215, DOI:10.1080/14631377.2015.1026690.
- CARBONE, A., y HENKE, R. (2012), «Sophistication and Performance of Italian Agri-food Exports», *International Journal of Food System Dynamics*, 31: 22-34.
- CARRARESI, A., y BANTERLE, L. (2015), «Agri-food Competitive Performance in EU Countries: A Fifteen-Year Retrospective», *International Food and Agribusiness Management Review*, 18: 27-62.
- CLAR, E.; SERRANO, R., y PINILLA, V. (2015), «El comercio agroalimentario español en la segunda globalización, 1951-2011», *Historia Agraria*, 65: 149-186.
- CHOREN, P., y MAUDOS, J. (2014), «Análisis de las exportaciones de la industria de la alimentación y bebidas española», IVIE, Informe FIAB 2020.
- FERNÁNDEZ, M. T. (2000), «La industria agroalimentaria española ante la globalización», *Economía Industrial*, 333: 87-100.
- FERNÁNDEZ, M. T., y MÁRQUEZ, M. A. (2009), «Análisis de la capacidad competitiva relativa de las exportaciones intracomunitarias de productos agroalimentarios: el caso de la Unión Europea (UE-12)», *Información Comercial Española*, 851:135-156.
- (2014), «The dynamics of trade composition: Do trade-type interdependencies matter?», *Journal of International Trade and Economic Development: An International and Comparative Review*, 23: 710-734.
- FIAB (2015), *Informe Económico de la industria agroalimentaria, 2014*. Madrid.
- GEHLHAR, M., y PICK, D. (2002), «Food trade balance and unit values: what can they reveal about price competition?», *Agribusiness*, 18: 61-79.
- HAUSMANN, R.; HWANG, J., y RODRIK, D. (2007), «What you export matters», *Journal of Economic Growth*, 12: 1-25.
- HERZER, D., y NOWAK-LEHMANN, D. F. (2006), «What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis», *Applied Economics*, 38: 1825-1838.
- LAFAY, G. (1992), «The measurement of revealed comparative advantages», en DAGENAIS, M. G. y PLUMNET, P. A. (eds.): *International Trade Modeling* Chapman and Hall, London, 209-236.
- LALL, S.; WEISS, J., y ZHANG, J. (2006), «The 'sophistication' of exports: a new trade measure», *World Development*, 34: 222-237.
- LATRUFFE, L. (2010), «Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors», *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers (30)*, OECD Publishing.
- MAUDOS, J. (Dir.); SALAMANCA, J.; ROBLEDO, J., y SOLER, A. (2016), *Informe Económico 2015. FIAB Alimentamos el futuro 2020*, Madrid.
- MINONDO, A. (2010) «Exports' quality-adjusted productivity and economic growth», *The Journal of International Trade and Economic Development*, 19: 257-287.
- MYRO, R.; ÁLVAREZ, E.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C.; RODRÍGUEZ, D., y VEGA, J. (2013), *Fortalezas Competitivas y sectores clave en la exportación española*, Servicio de Estudios, CEOE y el ICEX.
- SCHOTT, P. (2004), «Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade», *Quarterly Journal of Economics*, 119: 647-678.
- SERRANO, R.; GARCÍA-CASAREJOS, N.; GIL-PAREJA, S.; LLORCA-VIVERO, R., y PINILLA, V. (2015), «The internationalization of the Spanish food industry: the home market effect and European market integration», *Spanish Journal of Agricultural Research* 13(3). <http://dx.doi.org/10.5424/sjar/2015133-7501>.
- STANLEY, D.L., y BUNNAG, S. (2001), «A new look at the benefits of diversification: Lessons for Central America», *Applied Economics*, 33: 1369-1383.
- VOLLRATH, T. (1991), «A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage», *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*, 127: 265-279.