

Informe
Económico
de la Industria
Alimentaria
2003

ELIAB



MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACION

LOS AUTORES

Cándido Muñoz Ciudad

Doctor en Economía. Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid. Con anterioridad ha sido catedrático de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales de la Universidad de la Laguna y decano de la misma. Ha sido director de la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid y profesor de ICAI-ICADE. Ha publicado artículos sobre Comercio y desarrollo, Economía Regional, Tablas input-output y Economía de los servicios en las principales revistas de economía españolas. "Estructura económica internacional" es su libro más reciente.

Simón Sosvilla Rivero

Licenciado en CC. Económicas por la Universidad de La Laguna. Ha realizado estudios de post-grado en la Universidad Autónoma de Barcelona y en la London School of Economics. Es doctor en Economía por la Universidad de Birmingham (Reino Unido). Ha sido investigador asociado en la Dirección General de Planificación y en el Instituto de Estudios Fiscales, organismos ambos dependientes del Ministerio de Economía y Hacienda. Actualmente es profesor titular en la Universidad Complutense de Madrid e investigador de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada. Sus áreas de investigación son Economía Internacional y Econometría Aplicada. Ha presentado trabajos de investigación en numerosos congresos nacionales e internacionales, y es autor de numerosos artículos en revistas científicas nacionales e internacionales.

Madrid, 31 de Marzo de 2004

UN AÑO DE MAYOR CRECIMIENTO PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Este Informe Económico de la Industria Alimentaria en el año 2003 es un compendio de los principales ratios y estadísticas económicas que hacen referencia a la evolución de nuestro sector en el pasado ejercicio, en el marco de una panorámica sobre la economía española e internacional.

Desde la FIAB, hemos considerado que este documento puede ser una herramienta muy útil para nuestras Asociaciones y empresas miembro, puesto que la información sobre nuestra coyuntura, el análisis de la situación y una previsión de las tendencias económicas constituyen elementos fundamentales para orientar nuestro quehacer diario. La misma valía tiene para nuestra sociedad y, en especial, organismos e instituciones, prensa, centros de análisis económico,

Durante el pasado año, el crecimiento de la industria alimentaria rompió con la trayectoria de los últimos años en los que las variaciones de producción son muy ligeras, en un ejercicio que puede ser calificado como bueno en general. Seguiremos trabajando para mejorar una industria básica para la economía nacional.

Quiero por último agradecer el apoyo del MAPA para la realización de este informe, que espero sea de utilidad para tu labor.

Un afectuoso saludo.

Jorge Jordana Butticaç
Secretario General de FIAB

INDICE

2003. Economías en recuperación. (Pág. 7)

I. La economía mundial en el año 2003 (Pág. 9)

0. Sumario (Pág. 10)

1. Estados Unidos. Luces y sombras en la locomotora mundial (Pág. 10)

- 1.1. Exceso de consumo y escasez de ahorro en la sociedad norteamericana (Pág. 11)**
- 1.2. Los déficits gemelos (Pág. 11)**
- 1.3. Una coyuntura más optimista al final de 2003 (Pág. 12)**
- 1.4. Recuperación empresarial (Pág. 12)**
- 1.5. La política económica (Pág. 12)**

2. Unión Europea (Pág. 13)

- 2.1. Bajo crecimiento y discrepancias institucionales (Pág. 13)**
- 2.2. Déficits fiscales (Pág. 15)**
- 2.3. La gran ampliación de la Unión Europea (Pág. 16)**

3. Divergencias y discordancias institucionales en la Unión Europea (Pág. 17)

- 3.1. Las relaciones entre Estados Unidos y Europa (Pág. 17)**
- 3.2. Divergencias dentro de la Unión Europea (Pág. 18)**
 - 3.2.1. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (Pág. 19)**
 - 3.2.2. Discrepancias sobre la Constitución Europea (Pág. 20)**

II. La economía española (Pág. 23)

0. Sumario (Pág. 24)

- 1. La economía española en su espiral virtuosa (Pág. 24)**
- 2. Equilibrio en las cuentas públicas y sector exterior (Pág. 26)**
- 3. Crecimiento y productividad (Pág. 26)**
- 4. ¿Burbuja inmobiliaria? (Pág. 27)**

III. La industria de alimentación y bebidas (Pág. 31)

0. Sumario (Pág. 32)

- 1. Empresas (Pág. 33)**
- 2. Producción (Pág. 33)**
- 3. Comercio exterior (Pág. 36)**
- 4. Inversión extranjera (Pág. 37)**
- 5. Empleo (Pág. 39)**
- 6. Precios (Pág. 41)**
- 7. Consumo (Pág. 45)**

IV. Los subsectores de alimentación y bebidas (Pág. 49)

0. Sumario (Pág. 50)

1. Empresas (Pág. 50)

2. Producción (Pág. 51)

3. Comercio exterior (Pág. 52)

4. Empleo (Pág. 55)

5. Precios (Pág. 56)

6. Consumo (Pág. 57)

7. Tendencias recientes en los hábitos de consumo (Pág. 61)

7.1. Nuevos consumidores (Pág. 61)

7.2. Nuevos hábitos de compra (Pág. 62)

7.3. El papel de las marcas de distribución (Pág. 62)

7.4. Nuevos productos (Pág. 63)

2003. ECONOMÍAS EN RECUPERACIÓN

- Conforme avanzaba el año 2003 se sucedían los signos de recuperación económica, aunque con lentitud.
- El dinamismo era más vivo en Estados Unidos y en algunas economías asiáticas.
- La Unión Europea presentaba el ejemplo menos brillante entre las áreas desarrolladas. El PIB de la zona euro crecía sólo un 0,3 por ciento.
- Los grandes países europeos, como Alemania y Francia presentaban tasas negativas de crecimiento (-0,2 y -0,3, respectivamente). Sólo España (con un 2,4 por ciento de crecimiento del PIB), Reino Unido (2,0) y Suecia (2,0) crecían de un modo algo significativo.
- China aparecía, una vez más, como el área más dinámica, aunque con algunas incertidumbres sobre su futuro.
- La economía española registraba una pujanza superior a su entorno, en términos de crecimiento del PIB (2,4 por ciento) y del empleo.
- La población ocupada en España alcanzaba casi 17 millones de personas.
- La industria alimentaria crecía moderadamente contribuyendo a generar riqueza y empleo.

I. LA ECONOMÍA MUNDIAL EN EL AÑO 2003

O. Sumario

- El ejercicio 2003 puede considerarse aceptable para la economía mundial en su conjunto.
- Hacia el final del año aparecían signos de recuperación, sobre todo en Estados Unidos y en algunos países asiáticos.
- El P.I.B. crecía un 3,6 por ciento en Estados Unidos, aunque la economía norteamericana tiene que corregir a medio plazo algunos desequilibrios importantes.
- La escasez de ahorro en Estados Unidos ocasiona el déficit público y el déficit corriente en las cuentas externas.
- En la economía europea el crecimiento y la creación de empleo eran muy bajos.
- La zona euro crecía un 0,3 por ciento, con tasas negativas de crecimiento en las dos economías más grandes, Francia y Alemania.
- China es uno de los motores de la economía mundial, pero su crecimiento futuro también está sometido a algunos condicionantes.
- América Latina parece recobrar la senda de crecimiento, aunque arrastrando los problemas de credibilidad por el endeudamiento de algunos países importantes.

1. Estados Unidos. Luces y sombras en la locomotora mundial

La economía de Estados Unidos, que había liderado el quinquenio de crecimiento de final del siglo XX, aguantó el desvanecimiento de la burbuja financiera, desde la primavera del año 2000, con menos heridas de las previsibles y sorteó, con aceptable éxito, los peligros de recesión y deflación debido, fundamentalmente, a cuatro factores:

- A) Confianza de los inversores internacionales en la solidez de la economía de Estados Unidos, sobre todo ante la ausencia de alternativas de inversión más creíbles.
- B) Gran flexibilidad en la asignación de recursos (laborales y financieros) en la economía norteamericana.
- C) Destacada capacidad y espíritu empresarial en la sociedad norteamericana.
- D) Políticas monetaria y fiscal activas y contracíclicas.

Para la economía mundial ha tenido un efecto benéfico que la economía que había alentado el ciclo alcista de final del siglo no detuviese su crecimiento con más fuerza y que, además, fuese una economía importadora neta, con déficits crecientes en su balanza comercial y corriente. De otro modo la recesión mundial hubiera sido inevitable y, posiblemente, muy rigurosa.

1.1. Exceso de consumo y escasez de ahorro en la sociedad norteamericana

Una de las claves del mantenimiento de los niveles de actividad en la economía de los Estados Unidos durante los años recientes ha sido la demanda de consumo de las familias, el elemento más dinámico de la demanda que, a su vez, aceleraba las importaciones. Consecuentemente, las tasas de ahorro se reducían a los niveles más bajos de la historia.

Como resultado, aquella economía crecía con endeudamiento de las familias y de las empresas frente al exterior, lo que no era sino el reflejo de la avidez norteamericana por mercancías del resto del mundo. Ello se refleja en sus persistentes y crecientes déficits corrientes, superiores ya a los 550.000 millones de dólares. Déficit cuya cuantía y persistencia deberá resolver la economía norteamericana. La reciente caída del dólar, iniciada ya en abril del año 2002, que se ha depreciado casi un 50 por ciento frente al euro desde julio del 2001, es un primer reflejo de la necesidad de esta corrección. Si persiste la caída del dólar, que aún podría seguir, puede ocasionar problemas para los equilibrios comerciales y financieros de otras áreas, en particular para Europa.

1.2. Los déficits gemelos

La sombra más grande que se cierne sobre la economía norteamericana, y a su vez sobre la economía mundial, es la escasa capacidad de ahorro y el déficit exterior de los Estados Unidos. El déficit externo, un déficit corriente de 550.000 millones de dólares, equivalente al 5 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB), se debió fundamentalmente, en los últimos años del siglo XX a la demanda privada, pero últimamente se ha unido un factor nuevo: dos años sucesivos de déficit público, equivalente al 3,5 por ciento del PIB en el año 2003, cuando se partía de un superávit fiscal equivalente al 1,3 por ciento del PIB en el año 2001 y que se prevé que llegue al 4 por ciento en el ejercicio en curso.

Son los déficits gemelos (twin deficits) y que responden al mismo principio: una demanda interna excesiva, sea pública o privada, que se refleja en déficits corrientes en la balanza de pagos y cuya corrección debe ralentizar la demanda interna y fomentar las exportaciones. Asimismo es razonable pensar que pueda llevar a una mayor depreciación del dólar.

El primer síntoma de esta situación es la progresiva caída del dólar frente al euro principalmente y, en menor medida, frente al yen gracias a la intervención de la autoridad monetaria japonesa impidiendo una apreciación mayor de su moneda. En la medida en que la demanda de bienes sea elástica con respecto al precio, las exportaciones norteamericanas deberían aumentar por la depreciación del dólar y reducirse las importaciones (encarecidas para los ciudadanos de Estados Unidos por la depreciación de su moneda) posibilitando una vía de corrección de uno de los más acuciantes problemas de la economía norteamericana y de la economía mundial: el desequilibrio externo de la economía norteamericana.

Una idea de la magnitud del problema que la economía norteamericana tiene con su déficit externo puede revelarla el hecho de que se necesitan más de 1.400 millones de dólares diarios del resto del mundo para equilibrar el déficit corriente norteamericano. La magnitud de las entradas requeridas hace más dudosos los rendimientos de tales inversiones y dificulta la compra de activos denominados en dólares, con lo que se provoca la depreciación de esta moneda.

El efecto del debilitamiento del dólar para la recuperación mundial es el hacer más competitivas las mercancías norteamericanas y encarecer las europeas en el mercado norteamericano dificultando su acceso a este mercado.

1.3. Una coyuntura más optimista al final de 2003

Al margen de estos desequilibrios que, más bien antes que después, habrá de resolver la economía norteamericana, su crecimiento durante el año 2003 puede considerarse aceptable. Un crecimiento del PIB del 3,6 por ciento, y superior en los dos últimos cuatrimestres, que es el mayor desde el 2000, cifra más considerable si se compara con el crecimiento negativo en Francia y Alemania.

La tasa de desempleo era del 5,7 por ciento al final de año y con tendencia a la baja. Pero en Estados Unidos, al contrario de los que se hace en España al publicarse las cifras de empleo, esta reducción del desempleo se ha interpretado como síntoma de debilidad dado que en diciembre solo se creaban 1.000 empleos nuevos y la creación de empleos se considera en la economía norteamericana como una de las claves del dinamismo económico.

1.4. Recuperación empresarial

Con un crecimiento económico muy aceptable y poca creación de empleo la productividad aumenta y con ella los beneficios de las empresas, lo que es positivo para la restauración de las cuentas financieras de éstas y para sus previsiones de inversión en los meses sucesivos.

1.5. La política económica

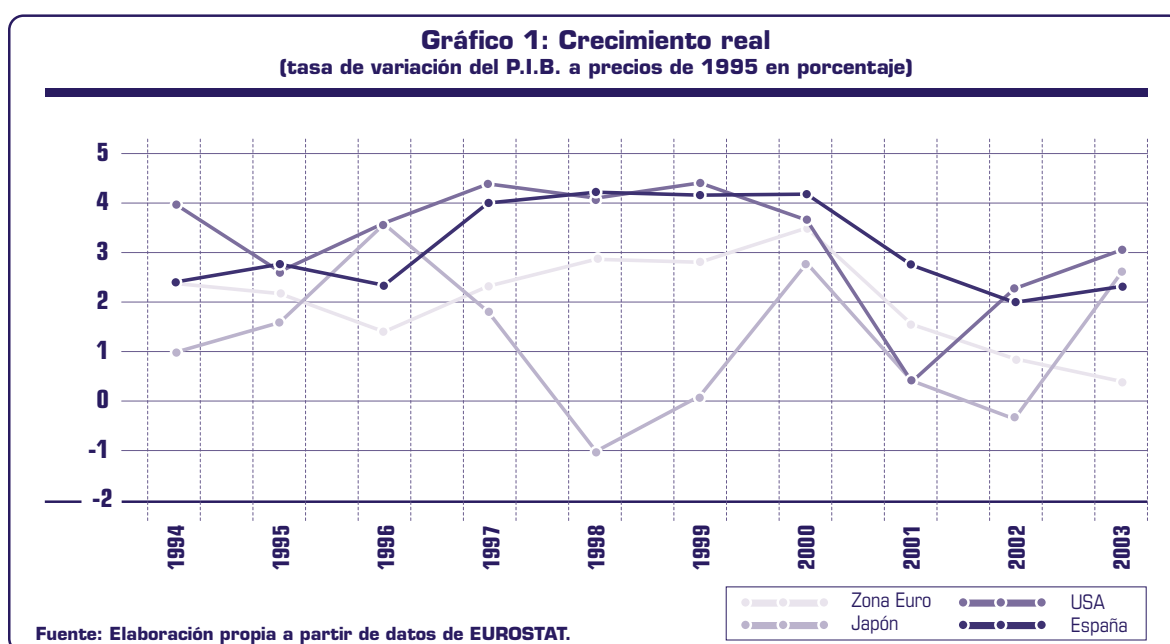
La política económica en Estados Unidos ha sido beligerante, tanto en su vertiente fiscal como monetaria. Como se ha dicho, el déficit fiscal, ya en su tercer año, se aproxima al 4 por ciento del PIB y se prevé su incremento en 2004, cuando se efectuarán nuevas rebajas fiscales, así como en 2005.

Por su parte, la política monetaria también ha permitido combatir las amenazas de recesión desde el comienzo del siglo. Los bajos tipos de interés (próximos al 1 por ciento) han permitido dar un estímulo adicional a la economía. En este sentido la Reserva Federal (el banco central) ha ejercido una política monetaria anticíclica ya que entre sus cometidos está el logro del pleno empleo, al contrario del Banco Central Europeo cuyo cometido es más restringido: el control de la inflación.

El descenso del dólar en los mercados internacionales y el desinterés de las autoridades norteamericanas por su corrección, a la vez que puede ser útil para reducir el desequilibrio externo norteamericano, es un signo de que el déficit externo ha llegado a niveles insostenibles a medio plazo. Pero esta corrección –necesaria corrección- implicará efectos sobre otras economías al dificultar sus exportaciones al principal mercado mundial. Cuanto más se corrija el déficit por esta vía, más aumentarán los problemas para el resto del mundo.

Hay que destacar que la depreciación del dólar mejora la competitividad de las mercancías de Estados Unidos en el área del euro, justamente el área menos dinámica en estos momentos. Pero el dólar no cae de igual forma en los mercados asiáticos, los más dinámicos por el momento, debido a la actuación de las autoridades monetarias de aquellos países. China en particular impide la revalorización de su moneda, el yuán, con objeto de que sus exportaciones no pierdan competitividad por el crecimiento de los precios que ello supondría, afectando a su sector exportador, el más dinámico de aquella economía asiática.

Un hecho novedoso es que la financiación que entraba en los Estados Unidos al final de la década anterior era fundamentalmente privada, mientras que hoy gran parte es pública: procede de los bancos centrales de países asiáticos que, como China, ante la alternativa de devaluar su moneda, dificultando su modelo de crecimiento exportador, prefieren pagar el precio de adquirir los poco relativamente rentables bonos del Tesoro norteamericano con sus reservas de dólares aumentadas.



2. Unión Europea

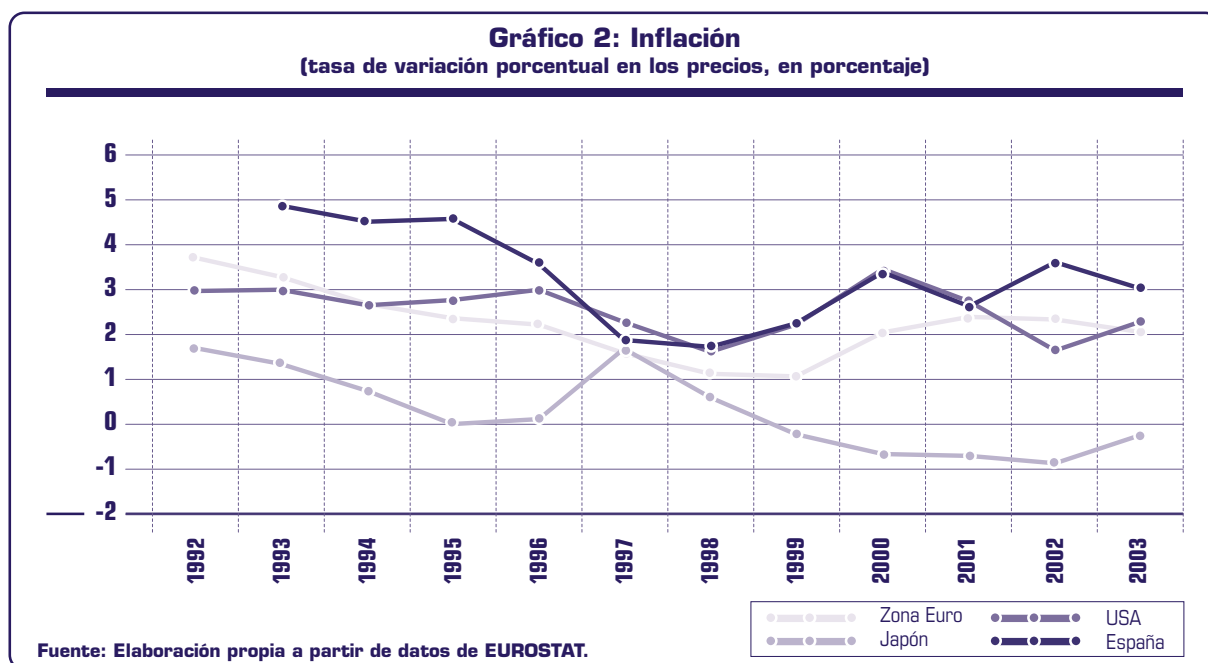
2.1. Bajo crecimiento y discrepancias institucionales

En el año en que 10 nuevos socios pasan a formar parte de la Unión, ésta parece quedar a la zaga de la recuperación económica que ya se percibe en otros lugares, en particular en Norteamérica y en el Sudeste asiático.

El año 2003 es, ciertamente, un mal ejercicio para la Unión Europea, con crecimiento negativo en las economías más grandes, aunque hacia el final del año los indicadores de confianza se movían al alza. El euro carga con casi todo el peso de la depreciación del dólar, lo que puede dificultar las exportaciones europeas. Las discrepancias entre los socios comunitarios (Irak, Constitución, Pacto de Estabilidad) ensombrecen el horizonte en el año de la adhesión de 10 nuevos países de Europa central y del este, la ampliación más importante de la UE.

Los tres últimos ejercicios han sido poco positivos y, además, vienen marcados por conflictos de intereses de efectos imprevisibles. La Unión Europea, que creció menos que Estados Unidos en la bonanza económica de final del siglo, también ha resistido peor el declive, sobre todo en los dos últimos años y, en particular, las economías más grandes como Alemania, Francia e Italia.

En la Unión Europea no se registran los signos de dinamismo que en Estados Unidos o en algunos países asiáticos, aunque hacia el final del año los indicadores de confianza mejoraban respecto a su baja tónica a lo largo del año. El crecimiento en la zona en el año 2003 ha sido del 0,7 por ciento y algo inferior en la zona del euro (los quince menos Reino Unido, Suecia y Dinamarca) donde el PIB sólo creció un 0,3 por ciento en el año 2003. Si a ello se añade el crecimiento negativo del PIB en Francia (-0,3 por ciento) y en Alemania (-0,2), las dos economías mayores, puede calificarse de muy pobre el ejercicio 2003. Sólo España, el Reino Unido y Suecia registraron tasas de crecimiento por encima del 2 por ciento por ciento. El desempleo en Alemania aumentaba en 315.700 personas alcanzando una tasa de desempleo del 10,5 por ciento, es decir 0,7 puntos más que el año precedente.



La demanda privada ha permanecido muy estancada tanto en el consumo, como, sobre todo, en la inversión con tasas negativas de crecimiento en los tres últimos años.

La inflación se mantenía en las proximidades del 2 por ciento, el objetivo marcado como techo por el Banco Central Europeo. Por ello los tipos de interés se mantienen por encima de países como Estados Unidos, donde las presiones inflacionistas son menores.

La industria sumaba un año más de contracción, mientras que el mayor dinamismo venía de la construcción y los servicios.

A pesar del bajo crecimiento, el descenso del desempleo era muy moderado, aunque ya en Alemania se situaba por encima del 10 por ciento de la población activa y en Francia era del 9,6 al final del año. A esta menor reducción del desempleo han contribuido las reformas laborales en algunos países como Alemania e Italia, que intentan flexibilizar las contrataciones. También ha sido importante la creación de empleo público. Parecen consolidarse dos modelos de desempleo: el anglosajón, de países como Estados Unidos, Japón y el Reino Unido donde el desempleo se sitúa entre el 5 y el 6 por ciento y la zona euro en la Europa continental donde el desempleo se aproxima peligrosamente al diez por ciento (8,8 por ciento al final del año).

Aunque el comercio exterior ha crecido poco, la exportación fue el componente más dinámico de la demanda en contraste con la atonía de las importaciones, dado el escaso dinamismo interno. Por áreas, el crecimiento más importante, tanto del comercio exportador como importador de la Unión Europea, ha tenido lugar con China, aunque se partía de niveles muy bajos. Las exportaciones e importaciones con Estados Unidos experimentaron reducciones. En cantidades absolutas Estados Unidos sigue siendo el primer destino de las exportaciones de la Unión Europea. A Estados Unidos va el 27 por ciento de las exportaciones comunitarias y de aquel país se recibe el 17 por ciento de las importaciones de la Unión.

La recuperación mundial que parece apuntarse en otras áreas puede verse contrarrestada en la zona del euro por la depreciación del dólar soportada casi íntegramente por el euro ante la renuencia de otras áreas a revaluar su moneda, como China y otros países asiáticos que no quieren perder las ventajas de su modelo exportador.

Si a todo ello se unen los problemas institucionales derivados de la organización de la propia Unión, no sólo no hay que poner demasiadas esperanzas en que la Unión Europea sea uno de los motores de la economía mundial el próximo año, sino que se diluyan algunos de los efectos de su ampliación el 1 de mayo del 2004, con la entrada de 10 nuevos países.

2.2. Déficits fiscales

Francia y Alemania, los dos países mayores inician su tercer ejercicio de déficit fiscal superior al 3 por ciento del respectivo PIB y logran forzar los mecanismos institucionales previstos para el caso en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, obteniendo un acuerdo del Consejo de Ministros de Economía y Finanzas (ECOFIN), por el que se suspende el curso de las acciones correctoras que podían llegar hasta la penalización pecuniaria de los citados países. Se crea, por un lado, un funesto precedente y, por otro, se socava la confianza en las instituciones creadas en torno al euro, como señaló el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo en declaración del 25 de noviembre del 2003. Sobre este tema volvemos más adelante.

Flexibilizando la economía alemana

Algunas tradiciones del estado de bienestar, la inflexibilidad laboral y la generosidad de los sistemas de pensiones en particular, están surgiendo en algunos países europeos, una rémora para el crecimiento económico al impedir una asignación de recursos con la flexibilidad que requiere la movilidad de las economías modernas. Estos efectos se han dejado sentir quizá con más fuerza en Alemania que en otros países y a estos factores institucionales se viene imputando el bajo rendimiento de la economía alemana en el último decenio. Por ello es importante señalar los cambios legales que se vienen produciendo en Alemania, con un apoyo razonable por gran parte del espectro político. Un ejemplo para otros países renuentes a este tipo de decisiones. Señalamos algunos de los puntos en que se está revisando el marco legal tradicional de la economía alemana:

- Reducción del tiempo de percepción de los beneficios del seguro de desempleo, pasando desde un máximo de 55 meses a 18 para mayores de 55 años y de 12 para el resto,
- Reducción de beneficios para parados de larga duración, con consideraciones sobre la situación familiar.
- Establecimiento de criterios más rígidos ante situaciones de rechazo de ofertas de empleo por parte de desempleados, entre otros las reducciones en las cantidades percibidas por el seguro de desempleo.
- Promover el empleo, aun con bajos salarios, para personas de baja cualificación, manteniendo los beneficios de desempleo como medio de incorporarles al mundo laboral.
- Apertura de las restricciones de tipo gremial que limitan el acceso a determinadas profesiones.
- Reforma del sistema de pensiones, ampliando la edad de retiro para desempleados desde 60 a 63 años
- Revisión de la edad de retiro.
- Reforma fiscal y reducción de impuestos con un horizonte de 2010.

2.3. La gran ampliación de la Unión Europea

El año 2004 se producirá la más importante ampliación de la Unión Europea, al menos en lo que número de países se refiere y a sus características por el más bajo nivel de desarrollo y por su experiencia reciente como economías de dirigismo económico. Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Chipre entrarán el día 1 de mayo en la Unión. El número de países, su nivel de renta más bajo (casi la cuarta parte de la media de la Unión), sus especializaciones productivas, su historia durante el último siglo, su situación y sus tradiciones provocarán, a medio plazo, cambios notables en la organización de la Unión y en los flujos comerciales y de inversiones, así como en políticas europeas tan consolidadas como la agraria o la de ayudas regionales.

La ampliación y liberalización comercial siempre crea efectos positivos entre los participantes (creación de comercio), así como alteración de fuentes tradicionales de aprovisionamiento (desviación de comercio), por lo que se supone que la ampliación traerá efectos para la zona y para el bienestar global.

3. Divergencias y discordancias institucionales en la Unión Europea

Por la importancia que los aspectos institucionales tienen para el crecimiento económico, hay que destacar algunos puntos polémicos entre países de la Unión Europea, que se han señalado en el año 2003 y que pueden afectar al desarrollo futuro de la economía de la Unión Europea.

Han surgido entre los socios comunitarios notables diferencias y criterios distintos frente al conflicto de Irak por parte de Alemania y Francia frente a Estados Unidos, así como de un grupo de países europeos frente a otro. Asimismo han aparecido discrepancias por la inobservancia por parte de Francia y Alemania del Pacto de Estabilidad y Crecimiento con respecto a otros socios europeos. Por último, no se logró acuerdo sobre el borrador de Constitución Europea al final del año.

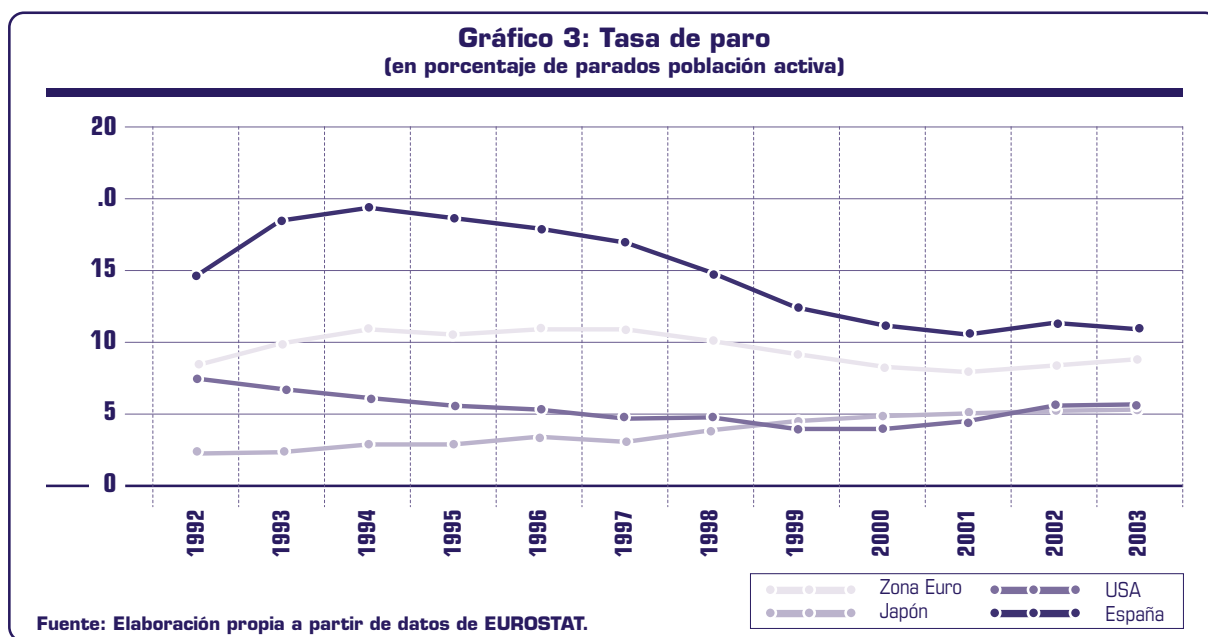
Por la importancia que tales hechos pueden tener para el crecimiento económico en el mundo, en Europa y en España nos parece oportuno destacar algunos aspectos de estos conflictos.

3.1. Las relaciones entre Estados Unidos y Europa

Estados Unidos, y desde 1890, viene siendo el país líder del crecimiento económico en el mundo. Es el país más productivo, el que señala la frontera tecnológica y hacia el que, de uno u otro modo, los demás países intentan converger, de forma más explícita en ocasiones, aunque menos en otras.

Periódicamente surgen conflictos entre la Europa comunitaria y EEUU, referentes a algún aspecto comercial, con represalias mutuas en ocasiones. Así, en marzo del 2002 se establecieron en Estados Unidos aranceles entre el 8 y el 30 por ciento para diversos productos siderúrgicos, como medidas de salvaguardia de la industria siderúrgica norteamericana. La Unión Europea llevó el caso ante la Organización Mundial de Comercio, que resolvió a favor de la Unión Europea. Pero estos conflictos, que suelen afectar a industrias particulares, tradicionalmente se han mantenido en límites precisos y no han llegado a contagiar a otros sectores y a las relaciones comerciales abiertas y multilaterales que han mantenido su vigencia para beneficio de todos.

Ahora bien, las discrepancias más recientes, a pesar de no ser estrictamente económicas o no solamente económicas, pueden tener efectos económicos a largo plazo al ser la política de defensa un aspecto importante del gasto público y por llevar Europa en este capítulo un peso menos relevante que EEUU en el ámbito internacional.



Las divergencias en este capítulo entre Europa y EEUU parece que deberían implicar un mayor gasto en defensa por parte de Europa (y de Japón), como corresponde con su potencial económico y ser más concordante con el peso político al que aspiran, de modo que estos países paguen así su cuota en la defensa internacional de acuerdo con su potencial político y económico.

Ello puede implicar una orientación de parte del gasto público hacia objetivos poco populares, pero que serán gastos alternativos de otras partidas de gasto público más demandadas por una población cada vez menos propensa a respaldar un mayor gasto público con incrementos de impuestos.

Por otro lado los recelos a ambos lados del Atlántico nunca serán beneficiosos en términos de comercio y de inversión internacional. Estados Unidos y Europa lideran un modelo político y económico que ha traído riqueza, bienestar y democracia a cada vez más países del mundo cuando las relaciones han sido más francas y abiertas a ambos lados.

3.2. Divergencias dentro de la Unión Europea

Más próximas resultan las discrepancias en el seno de la propia Unión y no menos trascendentes. Destacamos ámbitos de división, aparte del ya señalado ante el conflicto de Irak, ante el que Francia y Alemania lideraron una posición frente a otros países como España, Reino Unido y Polonia. El incumplimiento por parte de Alemania y Francia de las normas sobre déficits fiscales marcadas en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que llevó al Ecofin a suspender el 25 de noviembre del 2003 el curso de los procedimientos sancionados en el Pacto, abre una vía de agua en las relaciones intracomunitarias y en la confianza en la moneda única. Por otro lado en el mes de diciembre se patentizaron las discrepancias respecto al reparto de votos en la nueva Constitución Europea. Veamos algunos aspectos de estos temas polémicos entre países de la Unión Europea.

3.2.1. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento

En enero de 2003 se comprobó la existencia de déficit excesivo en Alemania y, en junio, en Francia. Como ambos países no tomaron las medidas adecuadas para su corrección en los plazos previstos, la Comisión recomendó la aplicación de las disposiciones previstas para corregir el déficit. El Consejo de Ministros de Economía y Finanzas ignoró tal recomendación.

El incumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento

En el Consejo Europeo de Dublín en diciembre de 1996 se aprobó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento como instrumento de disciplina fiscal por parte de los gobiernos de los países comunitarios para garantizar la estabilidad y confianza en la moneda europea, a la vez que se permitía cierta flexibilidad a lo largo del ciclo. Para ello se prescribió la estabilidad presupuestaria o un ligero superávit, autorizando, en coyunturas desfavorables, déficits que nunca podrían superar el 3 por ciento del P.I.B. del país (porcentaje que había sido históricamente sobrepasado en pocas ocasiones).

Con ello se pretendía dar credibilidad a la moneda única y desalentar el uso de políticas expansivas que históricamente habían logrado pocos éxitos en términos de incremento de la producción y del empleo y sí habían provocado tensiones inflacionistas que ocasionaban subidas de los tipos de interés que perjudicaban la inversión privada y el crecimiento.

Para evitar que estas tensiones en algún país se transmitieran al resto y afectasen a la moneda única se reglamentó un procedimiento estricto de cumplimiento del Pacto. Así, si un país rebasaba el 3 por ciento de déficit y no se corregía en los diez meses siguientes el ECOFIN (Consejo económico y financiero de la Unión Europea, integrado por los ministros de Economía y Finanzas de los países) podría imponer sanciones financieras que podrían situarse entre el 0,2 y el 0,5 por ciento del PIB del país.

En el Pacto se admitía la existencia de circunstancias excepcionales en caso de que el PIB registrase una caída superior al 2 por ciento en un año. Asimismo si un país registraba una contracción menor (entre el 0,75 y el 2 por ciento) podría solicitar del ECOFIN la consideración de la existencia de circunstancias excepcionales. En este supuesto la corrección debe hacerse al año siguiente de la identificación del déficit. En caso contrario se aplicarán las sanciones.

Pues bien, en la reunión de ECOFIN del 25 de noviembre de 2003 se acordó la suspensión del protocolo a seguir prescrito y que debía haber llevado a la sanción de Francia y Alemania por incumplimiento del Pacto. Francia y Alemania habían tenido déficits superiores al 3 por ciento del respectivo PIB en los años 2002 y 2003 y lo mismo se espera para el año 2004. Una cuestión adicional es si los ministros del ECOFIN eran el órgano competente para la suspensión del procedimiento y no la Comisión, que de hecho ha recurrido el acuerdo de ECOFIN ante el Tribunal de Justicia de Luxemburgo el 13 de enero de 2004.

El hecho de que, con anterioridad, se aplicase el procedimiento previsto en el Pacto a Portugal, y no a Francia y Alemania, aparte de la discriminación y agravio que supone, deja en entredicho la propia política monetaria y fiscal de la Unión Europea. Asimismo hace dudar del Pacto de Estabilidad y Crecimiento ya que la suspensión de su aplicación por incumplimiento no es el procedimiento más adecuado para países que aspiran al liderazgo de la zona. El mismo 25 de noviembre el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo hacía una declaración lamentando (deeply regrets) la decisión de ECOFIN por minar la credibilidad de la estructura institucional creada en torno al euro. El 13 de enero de 2004 la Comisión Europea decidió iniciar un procedimiento ante el Tribunal de Luxemburgo por la citada decisión del 25 de noviembre.

La defensa que suele hacerse de la suspensión del Pacto es la difícil coyuntura económica que atraviesan Francia y Alemania, con tasas negativas de crecimiento y el paro en las proximidades del 10 por ciento. Una política fiscal más laxa podía ser una palanca para activar la recuperación del ciclo económico en estos países.

Sin embargo, el incumplimiento y el método empleado ofrecen muchas fisuras en las instituciones comunitarias:

- Un Consejo de Ministros de Economía frente a la Comisión.
- El desigual trato entre países, y, en particular, la benevolencia con los grandes cuando incumplen, trato que no se había dado previamente a Portugal.
- Esto puede significar el fin del Pacto de Estabilidad y Crecimiento con sus repercusiones sobre la calidad de la moneda europea.

Puede admitirse, como opinan algunos críticos del Pacto, que éste estaba mal diseñado. Y puede ser cierto. Hay alternativas que parecen mejores. Entre otras, que la estabilidad debería lograrse a lo largo del ciclo económico y no en cada uno de los años. En efecto, es posible que, en lugar de buscar el equilibrio anual, se pudieran mantener déficits mayores que se compensasen a lo largo del ciclo, debiendo para ello incrementarse los superávits en momentos alcistas. También podría incluirse en el cómputo del déficit público otros elementos y, en particular, los compromisos que los gobiernos tienen asumidos a medio y largo plazo especialmente en el capítulo de pensiones. De este modo podría permitirse a países con bajo nivel de deuda asumir déficits mayores.

Ciertamente, estas son consideraciones susceptibles de dotar al Pacto de Estabilidad y Crecimiento de elementos que le darían más flexibilidad en coyunturas adversas, pero en ausencia de la incorporación de las mismas, el mero incumplimiento debilita la solidez y la credibilidad de las instituciones de la Unión Europea, un área que aspira a ciertas cotas de liderazgo político y económico en el mundo.

3.2.2. Discrepancias sobre la Constitución Europea

Otro aspecto institucional importante ha sido el referente a las discrepancias en el seno de la Unión Europea en torno al proyecto de Constitución Europea que se pretendía aprobar en el mes de diciembre bajo la presidencia italiana. La incorporación de diez nuevos miembros ofrecía la oportunidad de dotar a la comunidad de instrumentos de representación y gestión más ágiles, dado el número de países.

En el Tratado de Niza, en diciembre de 2000, se logró un reparto de votos en el que países como España y Polonia, a los que se asignaban 27 votos en el Consejo Europeo quedaban en buenas condiciones frente a los grandes, Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia, a los que se asignaban 29 votos. Sin embargo el nuevo borrador de constitución pretende alterar esta distribución a favor de los países más poblados.

Así como dentro de un país la representación suele ir asociada a la demografía, en un acuerdo entre países tal mecanismo de representación es menos obvio. Lo razonable parecer ser un acuerdo que otorgue en parte cierta capacidad de voto por países y otra por tamaño. El nuevo diseño constitucional hace que un par de países con el apoyo de algún otro pequeño país tenga un peso desmedido en algo parecido a una confederación de países.

Se trata también de un problema de respeto y garantías para las minorías. El reciente incumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento por parte de los grandes ofrece aún mayores dudas sobre tales garantías. Lo que se plantea en el fondo es si los países que aspiran a liderar la Unión, por su potencial económico y por su tamaño demográfico, ofrecen garantías suficientes para que tal liderazgo sea aceptable por el resto. Francia, como ejemplo (mejor, como mal ejemplo):

- Camina hacia su cuarto año de déficit fiscal.
- La Comisión Europea recientemente ha puesto en entredicho sus ayudas ilegales a empresas como Bull, Electricité de France o Alstom.
- Es uno de los países que lleva con más lentitud el proceso europeo de liberalización en aspectos como gas o electricidad.

Estas discrepancias señaladas no son muy bienvenidas cuando las encuestas realizadas en diciembre por la Comisión Europea señalaban que sólo el 48 por ciento de los ciudadanos de la Comunidad considera que la Unión Europea beneficiaba a sus propios países, la cota más baja alcanzada en este tipo de estudios de opinión. Y los países incorporados más tarde suelen ser más *européistas* que los miembros más antiguos.

II. LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

O. Sumario

- En el año 2003, el PIB español creció un 2,4 por ciento, tasa considerable dada la atonía del entorno (0,3 por ciento de crecimiento del PIB en la zona euro).
- La formación bruta de capital creció un 3,2 por ciento (-1,8 en la zona euro) y la exportación un 5 por ciento.
- La demanda de consumo y la construcción han representado el papel más relevante en la demanda interna.
- Un dato muy positivo en la economía española, tanto en términos económicos como sociales, es la creación de empleo. En el año 2003 se crearon 437.000 empleos netos. Aunque la tasa de paro sigue siendo superior a la media europea, existe cierta aproximación ya que la tasa española baja mientras aumenta la de la zona..
- La inflación española, siempre superior a la comunitaria, ha experimentado el pasado ejercicio una reducción y una aproximación importante: el Índice de Precios de Consumo creció 2,6 por ciento en España frente al 2 por ciento de la zona euro. El año precedente la inflación española había sido del 4 por ciento frente al 2,3 de la zona euro.
- También en el panorama español hay algunas sombras institucionales que pueden oscurecer las expectativas en caso de una solución deficiente de algunas reivindicaciones territoriales, que pueden ocasionar tasas de crecimiento más bajas para todos en la medida en que supongan fragmentación del mercado que ya se produce en algunos aspectos. Si un mercado amplio suele ser un factor que propicia el crecimiento por la aparición de economías de escala (en la producción y en la gestión), la fragmentación puede actuar en sentido contrario.

1. La economía española en su espiral virtuosa

La economía española continúa en su espiral virtuosa marcada por la disciplina en las cuentas públicas, bajos tipos de interés, inversión, crecimiento y creación de empleo.

El pasado ejercicio, el PIB creció un 2,4 por ciento, frente al parco 0,3 por ciento de la zona euro en su conjunto. Crecía también la formación bruta de capital (5 por ciento frente a una tasa negativa en la zona euro) y la exportación. La inflación, aunque más elevada que en el entorno europeo (2,6 en España frente al 2,1 de la zona) avanzaba en la dirección correcta y se reducían puntos diferenciales con respecto a los años anteriores (véase el Cuadro 1).

**Cuadro 1: Crecimiento en España y en la Zona Euro (ZE)
(Variación anual en %)**

	PIB		FBC		Exportación		Inflación	
	España	ZE	España	ZE	España	ZE	España	ZE
2000	3,5	3,5	5,7	4,9	10,0	12,6	3,5	2,1
2001	2,8	2,0	3,3	-0,1	3,6	3,4	2,8	2,3
2002	2,0	0,9	1,0	-2,9	0	1,8	3,6	2,3
2003	2,4	0,3	3,2	-1,8	5	0,5	2,6	2,0

Fuente: Banco de España.

Lo llamativo del crecimiento reciente en España son dos elementos muy poco frecuentes en la trayectoria del crecimiento económico español: se crece más que en el área próxima en la recesión y se genera empleo como nunca, a pesar de los escasos impulsos del entorno inmediato.

En efecto, el comportamiento cíclico de la economía española solía ser de mayor crecimiento en la expansión y de declive más profundo en la recesión. Sin embargo, en los años recientes, los bajos tipos de interés (tanto nominales como reales) están propiciando el endeudamiento de las empresas y familias, lo que permite la expansión de la demanda interna. El crédito bancario al sector privado creció en un 13 por ciento el año 2003 y los créditos hipotecarios en un 20 por ciento. Todo ello con unos índices de fallidos y créditos dudosos en sus mínimos históricos. Y ello ha sido un importante factor de estímulo a la demanda interna.

Pero lo más destacado ha sido la creación de empleo. Aunque los análisis habituales pongan –errónea o interesadamente– énfasis en la tasa de desempleo, que sigue siendo la más elevada de la Unión Europea, aunque cada vez más convergente (en 1995 se doblaba la tasa de desempleo europea), la española está generando empleo a la vez que incrementa la población activa. La tasa de paro al final del 2003 se situó en el 11,3 por ciento de la población activa, una décima inferior a la tasa del año anterior.

Pero el dato más relevante es la progresión del empleo. En el año 2003 se crearon 437.000 empleos netos. La población ocupada en España a final del año era casi de 17 millones (16,8). En 1996 la población ocupada era de poco más de 12 millones y medio. Del mismo modo, se ha incrementado la población activa que en 1996 era de casi 16 millones y medio de personas, y casi alcanzaba los 19 millones a final del 2003.

De este modo, y así como para el caso de la economía de los EEUU como se indicó antes, se reducía en dos décimas la tasa de desempleo en el último mes del año; la cifra se interpretaba con pesimismo porque sólo se habían creado 1.000 empleos en aquel país. Para el caso español la interpretación es la contraria: en el año 2003 la tasa de desempleo solo se redujo en una décima, pero se crearon 437.000 empleos netos, lo que supone un incremento del 2,7 por ciento en el número de ocupados y la población activa creció un 2,6 por ciento, por lo que sigue aumentando la tasa de participación en el mercado laboral. Ello debe interpretarse en un sentido muy positivo en una economía cuya población ocupada en pocas ocasiones antes había superado los 13 millones de personas. Por su parte la tasa de afiliación a la Seguridad Social sigue progresando, dando máximos históricos muy por encima de las cifras de hace sólo un lustro. En diciembre de 2003 la afiliación era de 17 millones de personas (exactamente 16,9 millones).

2. Equilibrio en las cuentas públicas y sector exterior

Las cuentas públicas mantienen su tendencia al equilibrio o ligero superávit. El conjunto de las administraciones Públicas cerró el año con un superávit equivalente al 0,3 por ciento del PIB, aunque el comportamiento de las distintas administraciones no fue similar. Las Administraciones Centrales obtuvieron un superávit equivalente al 0,6 por ciento del PIB mientras que las Administraciones Territoriales (comunidades Autónomas, Diputaciones Provinciales, Cabildos y Consejos Insulares y Ayuntamientos) experimentaban un déficit del 0,3 por ciento. El superávit se debió a un crecimiento de los ingresos por encima del aumento de los gastos. Particularmente han aumentado los ingresos por el Impuesto sobre el Valor Añadido (en un 10 por ciento), lo que es un síntoma de la recuperación y pujanza del consumo. En los gastos se moderaron los gastos de consumo y los pagos por intereses, en tanto que crecía la formación de capital.

En cuanto a la creación de empleo público, la Administración Central y la Seguridad Social reducían sus efectivos, mientras que las Administraciones Territoriales aumentaban su empleo en un 8,6 por ciento a pesar de no haberse producido transferencias significativas.

Por su parte la evolución del comercio exterior en el año 2003 puede considerarse muy aceptable. Se produjo un incremento del 5 por ciento en las exportaciones con respecto al año precedente, lo que contrasta con la caída en los países comunitarios. Crecieron más las exportaciones a Alemania y Francia, países que representan la tercera parte de las exportaciones españolas. Las importaciones también aumentaron en un 8 por ciento en España, al contrario que en la Unión Europea. Destacan los incrementos de las importaciones de productos semimanufacturados (con un incremento del 12 por ciento) y los productos energéticos (un 9 por ciento de incremento), lo que puede ser síntoma de la recuperación de la inversión y la actividad industrial en España.

Hay que destacar el crecimiento de las exportaciones a China, que incrementaron en un 48 por ciento, lo que en parte se explica por las bajas cifras de partida. La cobertura con este país es muy baja: las exportaciones cubre sólo un 17 por ciento de las importaciones, el más bajo índice de cobertura del comercio español por áreas geográficas. Con todo la economía española no pierde cuota en el comercio mundial en los últimos cinco años.

No obstante, la apertura exterior de la economía española, como la de otros países de su entorno, es uno de los problemas más sensibles a medio y largo plazo, por la configuración de un nuevo panorama en las relaciones económicas internacionales ante el dinamismo de algunos países del área del Pacífico, así como por la ampliación de la Unión Europea con 10 nuevos miembros desde el 1 de mayo del 2004. Esta ampliación implicará mayor competencia tanto en el ámbito comercial como en el de atracción de inversiones extranjeras. Aunque todo ello dependerá de la forma en que estos nuevos países solucionen los problemas institucionales que aún los alejan de su configuración como auténticas economías de mercado.

3. Crecimiento y productividad

Un aspecto llamativo de la idiosincrasia nacional, o al menos de ciertos colectivos, es la minusvaloración de los logros de la sociedad española. Cuando la economía española crece por encima de dos puntos del plano entorno, cuando se crean 437.000 empleos alcanzando la ocupación cifras históricamente insólitas, hay una tendencia a obscurecer o minusvalorar estos logros colectivos.

Por ello no es infrecuente oír comentarios tendentes a relativizar tales hechos refiriéndose a los bajos crecimientos de la productividad en los últimos años, así como a la concentración del crecimiento en la construcción y en los servicios. Ello es cierto pero es susceptible de las matizaciones siguientes.

La productividad ha crecido poco en una economía que ha incrementado su tasa de actividad y su tasa de ocupación de forma tan notable. Y esto es normal, ya que lo más frecuente es que, cuando finaliza una onda expansiva, las economías reduzcan empleos manteniendo las cifras de producción, lo que incrementa la producción por empleado, que es como se mide habitualmente la productividad.

Sin embargo, en una economía como la española en la que la producción y el empleo han mantenido un notable dinamismo, con unos tipos de interés bajos y una tasa de inflación superior a la del entorno, los empresarios han encontrado incentivos adecuados para seguir generando empleos, particularmente en el mayoritario sector de los servicios, mayoritario como en todas las economías modernas.

Pueden, por ello, efectuarse tres anotaciones:

- A) Que es preferible que la gente viva de su trabajo y no de la asistencia pública, y no sólo por la no detracción de recursos públicos susceptibles de otros empleos, sino también por no quedar fuera del mercado como desocupados, con lo que ello supone de pérdida de cualificación y de aptitudes laborales.
- B) Que aparte de las dificultades de medir la productividad de los servicios, tenemos que acostumbramos a economías con tasa de crecimiento más bajo de la productividad, ya que en los servicios, en general, no se pueden lograr rendimientos de productividad tan notables como en la industria.
- C) Los servicios que han incrementado son los destinados a la venta (privados) y no los públicos. Lo que prueba el dinamismo del sector empresarial que siempre ha de ser la base del crecimiento en una economía madura.

Es de destacar que el mayor crecimiento del producto y de los empleos se da en el mayoritario sector de los servicios, pero lo peculiar del caso español es que están creciendo los servicios destinados a la venta. El más expeditivo y fácil recurso de crear empleos públicos tiene lugar en las Administraciones Autonómicas y no en la Administración Central.

4. ¿Burbuja inmobiliaria?

En algunos círculos se plantea que la economía española tendrá que enfrentarse a una burbuja inmobiliaria, por el inmoderado incremento de los precios de los inmuebles en los últimos años. Por ello, podría tener lugar un desplome brusco de dicho mercado con lo que ello supondría para la pérdida de riqueza de las familias, así como dificultades para afrontar los créditos recibidos para la compra de viviendas. Asimismo, esto puede suponer, aunque se diga menos, problemas para el sistema financiero si tantos sujetos pasivos de los créditos hipotecarios no pueden afrontar sus pagos o les resulta más rentable dejar el piso en manos del banco, si el mercado se desploma, y adquirir un piso a los nuevos precios más bajos por su caída.

Desde nuestro punto de vista, hay que señalar que las burbujas suelen producirse cuando los activos incrementan su valor sin fundamento ni justificación, como ocurría con el mercado de acciones en el último quinquenio del siglo XX y, sorprendentemente, entonces eran infrecuentes las referencias a la posible burbuja cuando las valoraciones eran claramente infundadas por cualquier criterio que se considerase (PER, Q de Tobin o prima de riesgo de las acciones, entre otros).

Ahora bien, se dan algunos hechos en la economía española en los primeros años de este siglo que pueden justificar importantes tensiones sobre la demanda de inmuebles, y por este orden:

1. La contingentación del suelo urbanizable. Sólo por la restricción de la oferta de suelo urbanizable que las autoridades locales llevan a cabo en los municipios se puede justificar que el precio del suelo sea un componente tan elevado del precio de las viviendas. Siempre habrá escasez de suelo, y por ello precios elevados, en los distritos centrales de algunas ciudades, y en particular en las grandes ciudades, pero en otros distritos, o en ciudades pequeñas, incluso en núcleos rurales, los precios del suelo sólo se pueden mantener en su situación actual por la contingentación, arbitraria y discrecional que las autoridades hacen del mismo, limitando drásticamente la oferta de suelo urbanizable. Una liberalización inteligente del suelo no evitaría todos los problemas, pero sí haría imposibles algunos aumentos injustificables en los precios del suelo.
2. Creación de empleo y empleo femenino en España en los últimos años. El paso de una población ocupada de 12 millones a otra de 17, lo que supone un crecimiento del 40 por ciento de las personas con trabajo en tan pocos años, implica un incremento de la renta y la riqueza familiar, en muchos casos por la percepción de más de un salario por la unidad familiar lo que da mayor capacidad de gasto y de endeudamiento a las familias, por lo que pueden afrontarse proyectos más ambiciosos de inversión en vivienda.
3. Aumento de la población y población más rica. Tanto por el crecimiento natural como por la inmigración, con fines laborales o por retiro, se está actuando sobre la demanda de viviendas en propiedad o alquiler. Los emigrantes en edad laboral y con empleo pueden ser de bajo nivel de renta, pero por ello pueden vivir en colectividades, como hacían en sus países de origen, pudiendo permitirse alquileres de pisos que familias españolas, acostumbradas a vivir en unidades familiares unicelulares no pueden afrontar.
4. Reducción de los tipos de interés. Los bajos tipos de interés frente a los existentes hace poco más de una década permiten el endeudamiento familiar y, de algún modo, suponen un contrapunto al incremento del precio de los pisos.
5. Crisis del mercado bursátil. La quiebra de los valores bursátiles desde principio de siglo puede alejar por algún tiempo a muchos inversores frustrados de un mercado tan arriesgado en el que alegremente los asesores les animaron a participar. Posiblemente muchos inversores se alejen y por mucho tiempo de un mercado que produce tantos sinsabores y pérdidas de riqueza.
6. La vivienda es un bien de uso y, mientras el mercado no esté saturado, siempre habrá cierto nivel de demanda, cosa que no ocurre con las acciones que no es imprescindible mantener, cuando se prevén reducciones en los precios.
7. Las inversiones alternativas están siendo poco rentables. Las grandes empresas representadas en la bolsa, después de su aventura americana, no están en condiciones de producir grandes beneficios y sí de difundir aquellas pérdidas entre su accionariado. Del mismo modo los fondos de pensiones no dan la rentabilidad prometida. Por ello lo más rentable parece invertir en un mercado inmobiliario que a largo plazo puede dar, y ha dado tradicionalmente, sustanciosas ganancias de capital.

8. La adquisición por no residentes de 135.000 viviendas, lo que supone el 35 por ciento de las compras de nueva vivienda.

Por su parte el mercado de alquileres, que si fuera activo no haría tan imprescindible la compra de viviendas, es un mercado poco rentable; por un lado, porque los incrementos de las rentas no son tan pronunciados como el incremento del valor de los inmuebles y, por otro, por los costes asociados para los propietarios tanto por el mantenimiento de los pisos en alquiler, como por los costes asociados a la finalización de los contratos de arrendamiento en caso de conflicto. Todos los incentivos están en contra de la entrada en el mercado de alquileres como oferente y a favor de la esperanza en la revalorización a largo plazo de los inmuebles. Sólo una decidida reforma de los mecanismos legales y ejecutivos de los alquileres haría aumentar la ofertas de viviendas en alquiler.

Desde el punto de vista de algunos sectores políticos, se propone la intervención pública en el mercado de alquiler y venta de viviendas como solución del problema. En nuestra opinión la oferta pública, tanto de alquileres como de propiedad, siempre será muy minoritaria por su cuantía y por ello solo podría dirigirse a sectores muy marginales de asistencia social y que debieran seleccionarse por razones de renta, familia o salud. Tratar de incidir sobre todas las rentas más bajas o sobre jóvenes o sobre otros grupos no puede pasar de ser una mera proclama política, sin capacidad de ejecución y de repercusión práctica en los precios del mercado.

Por otra parte, si los criterios de necesidad económica y familiar se aplican con justicia, posiblemente los grupos más necesitados serán mayoritariamente los emigrantes mas recientes, lo que, aparte de producir el efecto llamada (la oferta de viviendas protegidas genera un incremento del número de emigrantes demandantes de las mismas), no soluciona el auténtico problema: el peso de las hipotecas sobre el amplísimo colectivo de rentas medias y bajas.

III. LA INDUSTRIA DE LA ALIMENTACION Y BEBIDAS

O. Sumario

- La producción de la industria alimentaria en el año 2003 ascendió a 62.116 millones de euros, creciendo un 5,5 por ciento respecto al año 2002 en términos nominales (a precios corrientes). En términos reales (es decir, descontando la inflación), el crecimiento fue del 3 por ciento (frente a tan sólo el 0,7 por ciento en 2002).
- El mayor crecimiento de la producción física de la industria alimentaria no se traduce en similares incrementos de valor para los fabricantes, en la medida en que cada año aumenta la participación de las marcas de los grandes distribuidores en las ventas finales de alimentos. La producción que se vende con marcas de los distribuidores supone ya el 21,6 por ciento de las ventas de alimentos, un 9,1 por ciento más que el año precedente.
- La industria de alimentación y bebidas contaba con 33.275 empresas en 2003, que dieron ocupación a 437.975 personas, lo que supone un crecimiento en el empleo del 0,32 por ciento respecto al año anterior. El sector alimentario y de bebidas genera el 14,02 por ciento del empleo industrial y el 2,62 por ciento del empleo total de la economía española.
- Las exportaciones experimentaron un crecimiento del 4,74 por ciento en 2003 (situándose en 12.4 millardos de euros), mientras que las importaciones crecieron a un 2,73 por ciento (hasta alcanzar los 14 millardos de euros). La tasa de cobertura del sector registró un ligero aumento, situándose en el 88,25 por ciento.
- La inversión extranjera directa en la industria de alimentación y bebidas ascendió en el año 2003 a 948 millones de euros, lo que supone el 3,36 por ciento del total recibido por la economía española y el 4,96 por ciento de la inversión extranjera en la industria española. Más del 98 por ciento de dicha inversión procede de los países de la Unión Europea y de los Estados Unidos de América. Por su parte, la inversión exterior de la industria de la alimentación y bebidas alcanzó los 361 millones de euros, lo que supone el 0,68 por ciento del total de la inversión exterior de la economía española y el 12,14 por ciento de la inversión exterior de la industria, concentrándose esta inversión básicamente en los países de la Unión Europea.
- El componente alimenticio del Índice de Precios de Consumo (IPC) subió un 4,1 por ciento durante 2003, frente al 2,6 por ciento del IPC General. A este respecto, destaca el diferente comportamiento registrado en los precios de los alimentos elaborados y los de los alimentos sin elaborar (incremento del 2,7 por ciento frente al 6,4 por ciento).
- Se reduce el diferencial de precios de alimentos y bebidas no alcohólicas respecto a nuestros competidores directos en el mercado europeo. Aún así, sigue siendo el doble que el diferencial observado para el Índice General. Por su parte, el diferencial en precios de bebidas alcohólicas y tabaco registra la mayor caída relativa, no sólo en durante 2003 sino en los últimos años.
- Finalmente, las compras del total de alimentación ascendieron a 37.434 millones de kilogramos/litros/unidades por un valor de 67 millardos de euros, lo que representa un incremento del consumo del 2,2 por ciento y del 4,8 por ciento del gasto respecto al año anterior.

1. Empresas

La industria alimentaria española contaba con 33.275 empresas en 2003 (frente a 33.747 en 2002, lo que representa una disminución del 1,4 por ciento), de las cuales el 99,21 por ciento son pequeñas y medianas empresas (menos de 200 empleados), estando divididas del siguiente modo, tal y como se aprecia en el Cuadro 2:

- a) 32.146 empresas, el 96,61 por ciento del total alimentario, son pequeñas empresas (menos de 50 empleados), dentro de las que se encuentran 27.534 microempresas (menos de 10 empleados) que suponen el 82,75 por ciento del total.
- b) 866 empresas, el 2,60 por ciento del total alimentario, se consideran medianas empresas (entre 50 y 200 empleados).
- c) 193 empresas, el 0,58 por ciento del total, tienen entre 200 y 500 empleados.
- d) las restantes 70 empresas (el 0,21 por ciento del total) son grandes empresas, con más de 500 empleados.

Así pues, en la industria alimentaria, únicamente el 3,39 por ciento de las empresas mantienen más de 50 trabajadores, mientras que el 82,75 por ciento, o bien no tiene asalariados o cuenta con menos de 10. Si se compara con el total de la industria, se aprecia que la estructura empresarial es muy similar, reproduciéndose la atomización y dualidad de las empresas. Por otra parte, las empresas del total de la economía muestran una situación más extrema, en la medida en que más de la mitad de las empresas españolas no tienen ningún empleado (51,9 por ciento), situación en la que se encuentra un 27,65 por ciento de las empresas del sector alimentario. Por último, tan sólo el 0,89 por ciento de las empresas españolas cuenta con más de 50 asalariados y el 93,94 por ciento tienen menos de 10 asalariados.

Cuadro 2: Número de empresas por estrato de asalariados (1 de enero de 2003)

		0	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199	De 200 a 499	Más de 500	Total
Total economía	Número	1459938	1182845	145442	19888	3540	1506	2813159
	%	51,90	42,05	5,17	0,71	0,13	0,05	100,00
Total industria	Número	76859	125893	37737	6010	1128	411	248038
	%	30,99	50,76	15,21	2,42	0,45	0,17	100,00
Alimentación y bebidas	Número	9199	18335	4612	866	193	70	33275
	%	27,65	55,10	13,86	2,60	0,58	0,21	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE (Datos de empresas y locales)

2. Producción

Como puede apreciarse en el Cuadro 3, estimamos que la producción bruta de la industria alimentaria durante 2003 ascendió a 62.116 millones de euros, lo que supone un incremento nominal (es decir, en valor) del 5,5 por ciento respecto al año 2002, frente a un aumento del 4,1 por ciento el año anterior. En términos físicos, la producción del sector se incrementó por segundo año consecutivo, esta vez en una cuantía del 2,5 por ciento, frente al 3 por ciento registrado en 2002.

Por su parte, el mejor comportamiento de los precios de consumo a lo largo del año respecto a 2002 se tradujo en una significativa aceleración en el crecimiento en euros constantes (es decir, descontada la inflación): del 0,7 por ciento en 2002 al 3 por ciento en 2003.

Cuadro 3: Producción bruta de la industria alimentaria

AÑOS	PRODUCCIÓN BRUTA (*)	VARIACIÓN DE PRECIOS (%)		VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN (%)		
		DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL SECTOR	IPC	EN TÉRMINOS FÍSICOS	EN VALORES CORRIENTES	EN EUROS CONSTANTES
1989	35574	5,1	6,8	1,4	6,4	-0,4
1990	37263	-0,9	6,7	5,6	4,7	-2,1
1991	39486	2,9	5,9	3,2	6,0	0,1
1992	41350	2,2	5,9	2,6	4,7	-1,3
1993	42239	7,8	4,6	-6,1	2,2	-2,6
1994	44415	4,2	4,7	1,0	5,2	0,5
1995	47402	6,1	4,7	0,7	6,7	2,1
1996	49553	3,3	3,6	1,3	4,5	1,0
1997	52697	0,8	2	5,6	6,3	4,4
1998	53628	-1,8	1,8	3,5	1,8	0,0
1999	54380	1,7	2,3	-0,3	1,4	-0,9
2000	55023	2,3	4	-1,1	1,2	-2,9
2001	56255	4,6	2,7	-2,5	2,2	-0,5
2002	58864	1,1	4	3,6	4,6	0,7
2003(**)	62116	2,8	2,6	2,8	5,5	3,0

Elaboración propia con datos del INE.

Notas: (*) Ventas Netas de Producción a precios de salida de fábrica (en millones de euros de cada año).

(**) Estimación

El mayor crecimiento de la producción física de la industria alimentaria no se traduce en similares incrementos de valor para los fabricantes, en la medida en que cada año aumenta la participación de las marcas de los grandes distribuidores en las ventas finales de alimentos. La producción que se vende con marcas de los distribuidores supone ya el 21,6 por ciento de las ventas de alimentos, un 9,1 por ciento más que el año precedente.

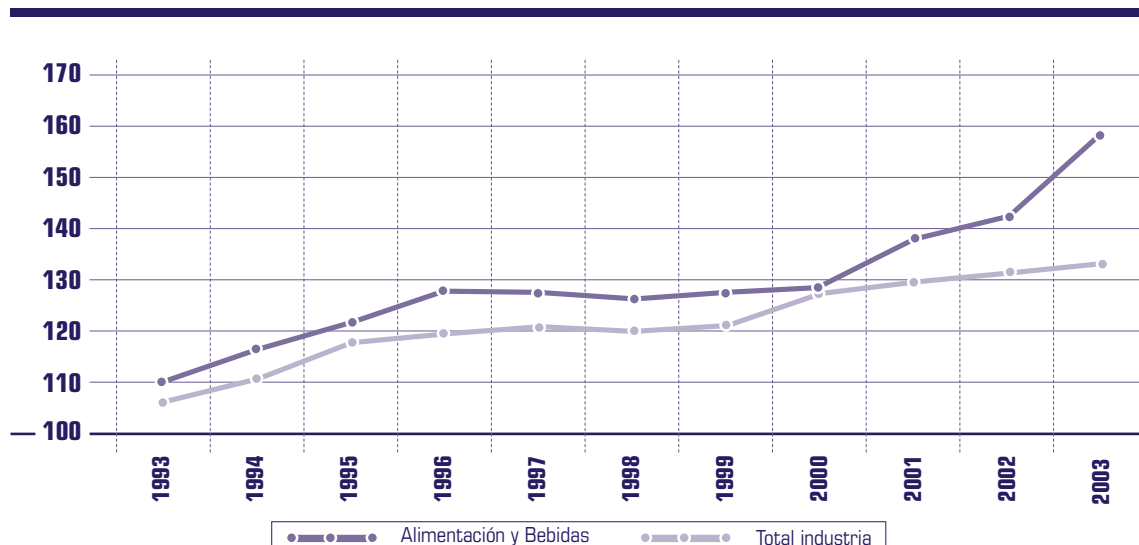
Durante 2003, el Índice de Producción de la Industria de Alimentos y Bebidas, que nos ofrece otra aproximación alternativa de la evolución conjunta de la cantidad y de la calidad (eliminando la influencia de los precios), ha registrado un incremento medio del 2,5 por ciento, frente a un aumento del 3,1 por ciento en 2002. Este comportamiento contrasta con el experimentado por el Índice de Producción del Total Industrial, cuya media anual registró un incremento del 1,6 por ciento en 2003, tras un incremento del 0,2 por ciento en 2002 (Gráfico 4). Como se aprecia en el Gráfico 5, el nivel del Índice de Producción de la Industria de Alimentos y Bebidas continúa situándose por debajo del índice correspondiente al total industrial, lo que revela un menor crecimiento sostenido durante los últimos años.

Gráfico 4: Tasa de variación del Índice de Producción Industrial: Sector Alimentación y Bebidas y Total Industria (en porcentaje)



Fuente: INE (Índice de Producción Industrial)

Gráfico 5: Índice de Producción Industrial: Sector Alimentación y Bebidas y Total industria (media anual)



Fuente: INE (Índice de Producción Industrial)

El Cuadro 4 ofrece información mensual, así como la media anual, sobre el comportamiento del Índice de Producción Industrial del total de la industria y del sector de la alimentación y bebidas. Como puede apreciarse en dicho cuadro, durante 2003 se produjeron apreciables caídas en agosto (-18 por ciento), noviembre (-7,7 por ciento) y diciembre (-5,4 por ciento), si bien la primera y la última fueron inferiores a las registradas en el total de la industria (-36,8 por ciento y -10,7 por ciento respectivamente) y sólo en noviembre fue superior la reducción porcentual en el sector que en el total industrial (-6,7 por ciento). Por su parte, los incrementos más notables se dieron en octubre (+9,9 por ciento), julio (+9,8 por ciento) y marzo (+9 por ciento), también superiores a los observados en el total de la industria (8,6 por ciento, 5,2 por ciento y 5,7 por ciento, respectivamente).

Cuadro 4: Índice de Producción Industrial (1990=100)

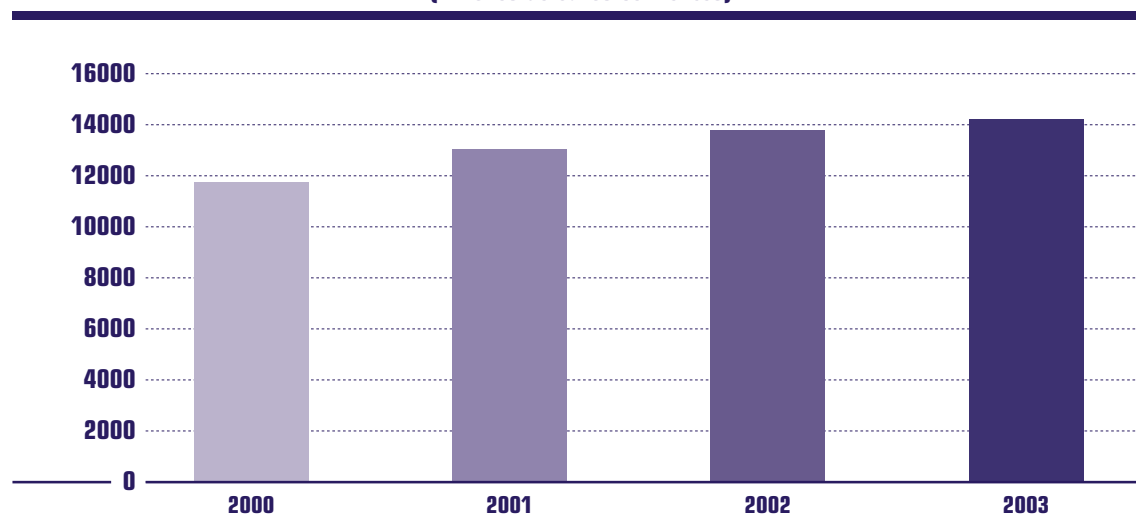
	Industria			Alimentos y Bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Enero	129,2	129,3	131,0	135,3	140,3	146,0
Febrero	129,8	129,6	131,5	137,1	140,7	138,3
Marzo	130,2	130,2	139,0	138,2	141,7	150,7
Abril	130,1	131,1	131,2	138,0	142,7	150,9
Mayo	130,4	131,2	137,9	138,0	142,6	160,1
Junio	130,4	131,0	138,3	137,9	142,0	164,3
Julio	130,2	131,0	145,8	138,5	142,1	180,4
Agosto	130,0	131,1	92,2	139,3	142,2	147,9
Septiembre	130,1	131,5	137,5	139,5	142,6	161,0
Octubre	129,5	131,6	149,2	139,5	142,2	176,9
Noviembre	128,8	131,0	139,3	139,5	141,7	163,3
Diciembre	128,5	131,1	124,3	140,0	141,6	154,4
Media anual	129,8	130,8	133,1	138,4	141,9	157,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, enlazando las bases 1990=100 (para los datos correspondientes a 2000 y 2001) y 2000=100 (para los datos de 2003)

3. Comercio exterior

En cuanto al comercio exterior, estimamos que las importaciones de la industria de la alimentación y bebidas ascendieron en 2003 a 14 millardos de euros, lo que supone un incremento del 2,73 por ciento, frente al crecimiento del 4 por ciento registrado en 2002 (Gráfico 6). Por su parte, las exportaciones se elevaron durante 2003 a 12.4 millardos de euros (Gráfico 7), experimentaron un crecimiento del 4,74 por ciento en 2003, tasa superior en 2,29 puntos porcentuales a la registrada en 2002. Fruto de este comportamiento, la tasa de cobertura del sector (porcentaje de exportaciones sobre importaciones) experimentó un aumento del 1,96 por ciento, respecto al año anterior, hasta situarse en el 88,25 por ciento, por lo que, tras la caída de 2002, parece que se recupera la tendencia alcista observada durante los años anteriores (Gráfico 8).

Gráfico 6: Evolución reciente de las importaciones del Sector Alimentación y Bebidas (millones de euros corrientes)



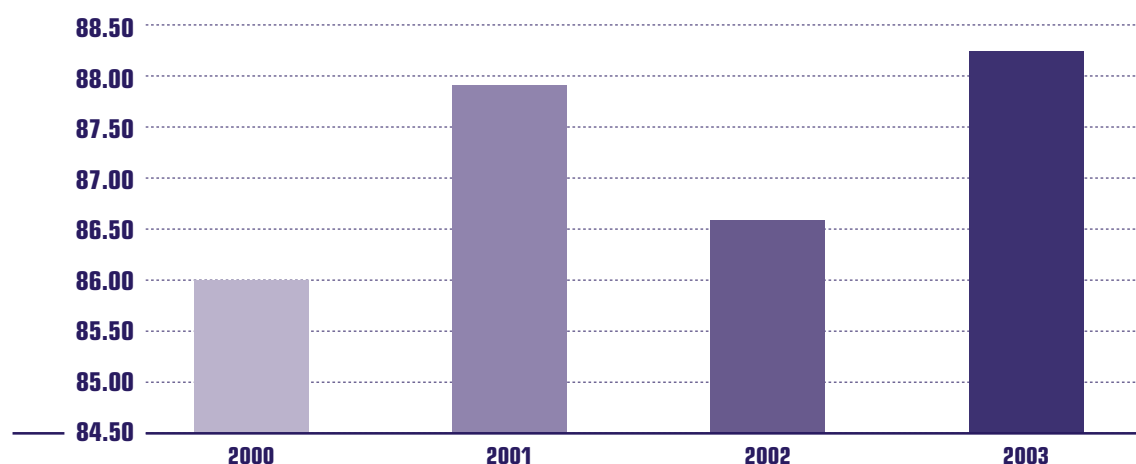
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

Gráfico 7: Evolución reciente de las exportaciones del Sector Alimentación y Bebidas
(millones de euros corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

Gráfico 8: Evolución reciente de la tasa de cobertura del Sector Alimentación y Bebidas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

4. Inversión extranjera

En el Cuadro 5 se ofrece información estadística sobre la inversión bruta extranjera en empresas españolas por sectores de actividad. Como se aprecia en dicho cuadro, tras dos años sucesivos de caída en la inversión foránea en la industria de la alimentación y bebidas, en 2003 se produce un incremento de casi cinco veces respecto al año 2002, hasta situarse en 948 millones de euros. Dicha cifra supone el 3,36 por ciento del total recibido por la economía española y el 4,96 por ciento de la inversión extranjera en la industria.

Cuadro 5: Inversión bruta extranjera en empresas españolas (millones de euros corrientes)

	Total economía	Total industria	Alimen. y bebidas
2000	39416	2364	656
2001	34156	4977	304
2002	28558	4344	201
2003 (*)	28235	19104	948

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones Extranjeras
 Nota: Inversión registrada descontadas las adquisiciones a otros no residentes y las reestructuraciones de grupos extranjeros en España.
 Datos de enero-diciembre para 2000, 2001 y 2002, y estimación para 2003 basada en los datos de enero-junio.

Respecto al origen geográfico de esta inversión extranjera en empresas españolas de alimentación y bebidas, del Cuadro 6 se desprende que, aunque en los últimos años dicha inversión provenía principalmente de nuestros socios de la Unión Europea (un 98,09 por ciento en 2002) seguidos de los países de la OCDE no europeos (básicamente Estados Unidos), en 2003 se registra un cambio, pasando este último grupo a representar el 53,36 por ciento, frente al 41,37 por ciento de los países de la Unión Europea.

Cuadro 6: Distribución por origen geográfico de la inversión bruta extranjera en empresas españolas de alimentación y bebidas (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003(*)
UE	99,58	92,36	98,09	41,37
Países europeos no comunitarios	0,14	0,32	0,32	0,69
Países OCDE no europeos	0,17	2,25	0,29	53,36
Paraisos fiscales	0,04	4,67	0,50	0,93
Países de Europa central y oriental	0,01	0,00	0,00	0,15
Latinoamérica	0,05	0,21	0,79	3,50
Países asiáticos (sin Japón)	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,01	0,19	0,00	0,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones Extranjeras
 Nota: (*) Estimación basada en los datos enero-junio

El Cuadro 7 presenta las cifras correspondientes a la inversión bruta realizada por empresas españolas en el extranjero por sectores de actividad. Como se observa en dicho cuadro, estimamos que durante 2003 la inversión exterior de la industria de la alimentación y bebidas se recuperó tras la caída registrada el año anterior, hasta alcanzar los 361 millones de euros, lo que supone el 0,68 por ciento del total de la inversión exterior de la economía española y el 12,14 por ciento de la inversión exterior de la industria.

Cuadro 7: Inversión bruta española en el exterior (millones de euros corrientes)

	Total economía	Total industria	Alimen. y bebidas
2000	56713	4614	641
2001	43075	7226	2139
2002	37472	3741	125
2003	53273	2974	361

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones Extranjeras
 Nota: Inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupo en el extranjero.
 Datos de enero-diciembre para 2000, 2001 y 2002, y estimación para 2003 basada en los datos de enero-junio.

En cuanto al destino geográfico de esta inversión española en empresas foráneas de alimentación y bebidas, podemos apreciar en el Cuadro 8 que dicha inversión se concentraba hasta 2003 básicamente en los países de la Unión Europea, seguido de los países latinoamericanos y los países no europeos del OCDE (básicamente Estados Unidos de América).

Cuadro 8: Distribución por destino geográfico de la inversión bruta española en empresas extranjeras de alimentación y bebidas (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003(*)
UE	52,26	3,01	34,44	69,75
Países europeos no comunitarios	0,00	0,00	0,00	0,00
Países OCDE no europeos	10,66	25,15	16,42	11,10
Paraisos fiscales	0,42	0,31	0,56	1,12
Países de Europa central y oriental	0,84	1,08	8,54	5,13
Latinoamérica	0,00	0,43	3,97	11,67
Países asiáticos (sin Japón)	34,34	69,83	0,83	0,24
Otros	1,48	0,19	35,23	1,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones Extranjeras
Nota: (*) Estimación basada en los datos enero-junio

5. Empleo

El Cuadro 9 ofrece información trimestral sobre los activos (es decir, población mayor de 16 años que trabaja o busca activamente un puesto de trabajo) de la economía española, del sector industrial y de la industria de la alimentación y bebidas. De dicha información se desprende un mayor dinamismo del sector (con crecimientos interanuales del 2,62 por ciento y 0,91 por ciento en el primer y tercer trimestre) frente al total de la industria (2,40 por ciento y -1,51 por ciento, respectivamente), si bien la economía en sí registra incrementos superiores (2,64 por ciento y 2,54 por ciento). En medias anuales, los activos de la industria alimentaria experimentaron un incremento del 0,89 por ciento, frente a una caída del 0,50 por ciento del total industrial y de un aumento del 2,62 por ciento de la economía en su conjunto.

Cuadro 9: Activos (miles)

	Total economía			Total industria			Alimentación y bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
TRI-I	17629	18137	18615	3371	3324	3404	476	481	494
TRI-II	17710	18267	18751	3371	3377	3374	485	488	488
TRI-III	17906	18463	18932	3387	3438	3386	482	483	488
TRI-IV	18013	18496	18989	3357	3413	3322	490	489	489
Media anual	17815	18340	18822	3371	3388	3371	483	485	490

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Encuesta de Población Activa)

Respecto al empleo, el número medio de personas ocupadas en el sector durante 2003 ascendió a 437.975, lo que supone un incremento del 0,32 por ciento (frente al 0,63 en 2002) (Cuadro 9). Aún así, la tasa de crecimiento fue mayor que la registrada en el total de la industria (-0,96 por ciento), pero inferior a la observada en la economía en su conjunto (2,67 por ciento). Cabe destacar asimismo que el 14,02 por ciento del empleo industrial se genera en el sector alimentario y de bebidas y que éste supone el 2,62 por ciento del empleo total.

Cuadro 10: Ocupados (miles)

	Total economía			Total industria			Alimentación y bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
TRI-I	15713	16056	16432	3163	3084	3144	428	430	440
TRI-II	15877	16241	16666	3170	3157	3128	434	439	433
TRI-III	16072	16357	16818	3185	3205	3147	435	440	441
TRI-IV	16121	16377	16862	3151	3170	3076	439	438	438
Media anual	15946	16258	16695	3168	3154	3124	434	437	438

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (Encuesta de Población Activa)

En cuanto a los parados, tal y como se observa en el Cuadro 11, el número de parados aumentó en prácticamente todos los trimestres (2,04 por ciento, 0,05 por ciento, 1,86 por ciento y 1,66 por ciento, respectivamente), mientras que en el total industrial cae en los tres últimos trimestres (-1,51 por ciento, -1,87 por ciento y -3,41 por ciento) y en el total de la economía crece a un ritmo superior al tres por ciento en cada trimestre. El número de parados medios aumenta en 0,61 por ciento en tasa interanual, contrastando este comportamiento con el registrado en la industria y en la economía en su conjunto, con tasas del -1,31 por ciento y +3,47 por ciento, respectivamente.

Cuadro 11: Parados (miles)

	Total economía			Total industria			Alimentación y bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
TRI-I	1916	2081	2183	207	240	260	48	52	54
TRI-II	1833	2026	2085	200	221	246	51	49	54
TRI-III	1835	2106	2115	201	234	239	47	44	48
TRI-IV	1892	2118	2127	205	243	246	51	47	51
Media anual	1869	2083	2127	204	234	248	49	48	52

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (Encuesta de Población Activa)

Como consecuencia de la evolución de los parados y de los activos en el sector de la alimentación y bebidas, su tasa de paro aumenta en todos los trimestres (tres, once ocho y nueve décimas, respectivamente). La tasa de paro para el año 2003 en este sector se sitúa en un 10,6 por ciento, 3,3 puntos porcentuales superior a la registrada en el total de la industria, pero 0,7 puntos inferior a la observada para el total de la economía (Cuadro 12). Cabe destacar que, la tasa media de paro del sector alimentación y bebidas se incrementa el doble que la registrada en la industria (0,8 por ciento frente a 0,4 por ciento), mientras que en la economía en su conjunto se reduce en un 0,1 por ciento.

Cuadro 12: Tasa de paro (porcentaje)

	Total economía			Total industria			Alimentación y bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
TRI-I	10,87	11,47	11,73	6,15	7,22	7,64	10,11	10,70	10,97
TRI-II	10,35	11,09	11,12	5,95	6,53	7,28	10,51	10,04	11,13
TRI-III	10,25	11,41	11,17	5,95	6,80	7,07	9,79	9,08	9,90
TRI-IV	10,50	11,45	11,20	6,11	7,11	7,41	10,41	9,54	10,43
Media anual	10,49	11,36	11,30	6,04	6,92	7,35	10,20	9,84	10,61

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (Encuesta de Población Activa)

El número medio de asalariados en el sector de la alimentación y bebidas ha aumentado en un 0,62 por ciento en 2003 respecto al año anterior, hasta situarse en 381.325 (véase el Cuadro 13). Este crecimiento ha sido superior al observado en el total de la industria (-1,32 por ciento), pero inferior al registrado en la economía española en su conjunto (3,47 por ciento). Aún así, la industria alimentaria ocupa el 13,78 por ciento de los asalariados de la industria y el 2,80 por ciento del total de asalariados.

Cuadro 13: Asalariados (miles)

	Total economía			Total industria			Alimentación y bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
TRI-I	12563	12909	13334	2805	2739	2784	371	373	380
TRI-II	12692	13095	13574	2804	2803	2760	372	375	375
TRI-III	12928	13263	13730	2825	2846	2793	374	376	383
TRI-IV	12964	13300	13753	2799	2826	2730	379	381	387
Media anual	12787	13142	13598	2808	2804	2767	374	376	381

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE (Encuesta de Población Activa)

La industria de la alimentación y bebidas contaba en 2003 con más de 364 mil afiliados a la Seguridad Social (Cuadro 14), lo que supone el 13,67 por ciento de los afiliados del sector industrial y el 2,19 por ciento del total español.

Cuadro 14: Afiliados a la Seguridad Social (miles)

	Total economía	Total industria	Alim. y bebidas
2000	15063	2649	353
2001	15650	2687	356
2002	16126	2680	360
2003	16615	2663	364

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MTAS (Afiliación de Trabajadores a la Seguridad Social)

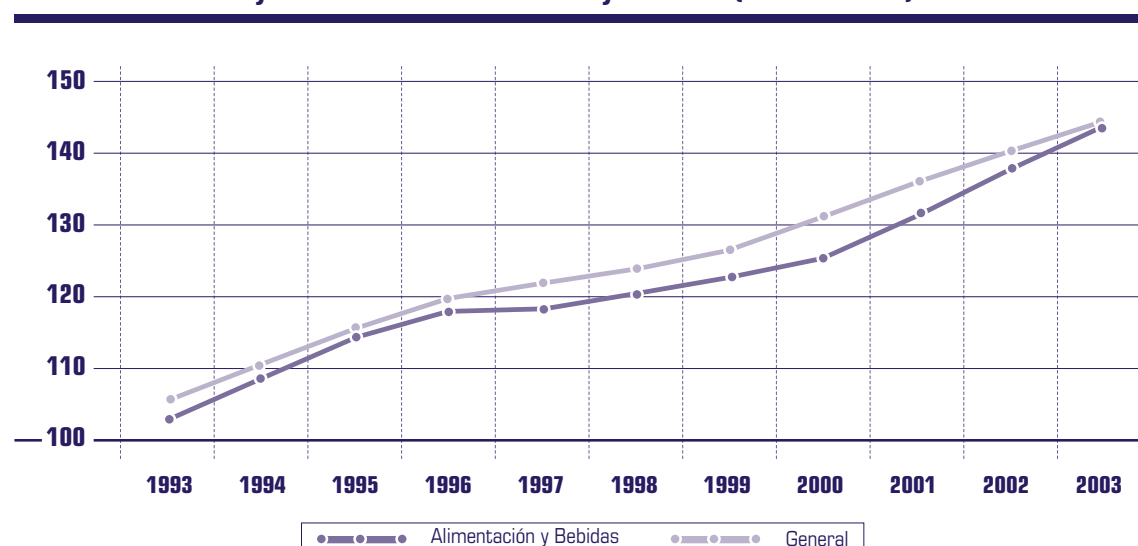
6. Precios

El Índice de Precios de Consumo (IPC) del sector experimentó un incremento del 4,1 por ciento durante 2003, frente al 2,6 por ciento del IPC General (Cuadro 15), profundizándose, tal y como se observa en el Gráfico 13, la ruptura experimentada en 2002. En efecto, hasta ese año la senda seguida por los precios de los alimentos se situaba sistemáticamente por debajo de la descrita por el IPC general, constituyendo por tanto los alimentos un importante elemento en la contención de la inflación. senda la ruptura.

Cuadro 15: Variaciones interanuales de los índices de precios (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003
Indice de Precios Industriales	5	-0,8	2	1,1
Indice de Precios de la Industria Alimentaria	2,3	4,6	1,1	2,8
Indice de Precios de Consumo (IPC)	4	2,7	4	2,6
IPC de Alimentos y Bebidas	3,2	6	4,8	4,1
IPC de Alimentos no elaborados	6,5	6,1	7	6,4
IPC de Alimentos elaborados	1,1	5,3	3,4	2,7
IPC de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas	3,2	5,9	4,6	4,1

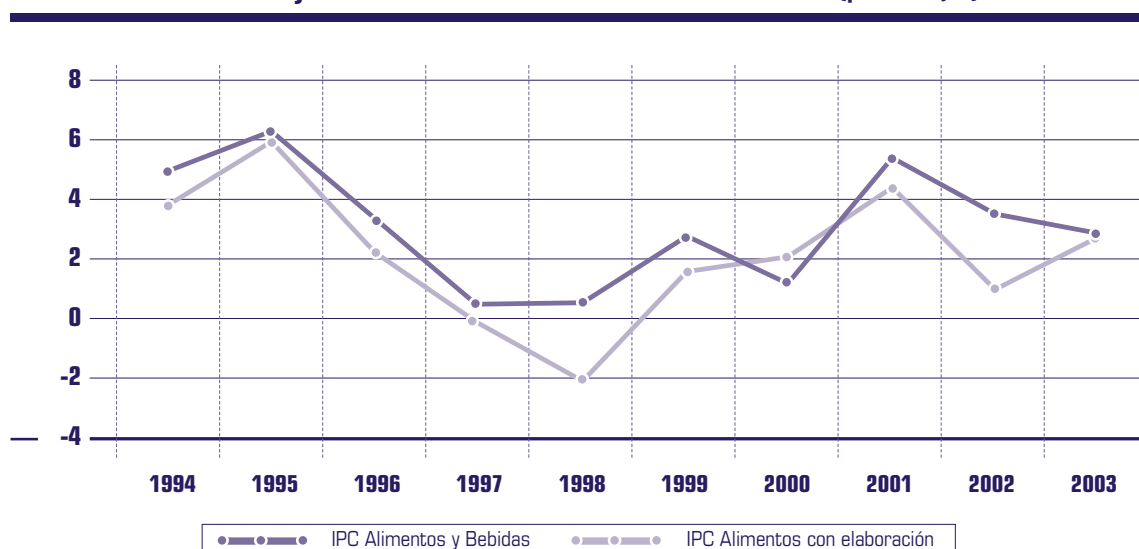
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Gráfico 9: Evolución de los índices de precios de consumo General y del Sector Alimentación y Bebidas (medias anuales)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

El comportamiento alcista de los alimentos observado en 2003 puede ser atribuible a la persistente ola de calor del verano (que dio lugar a un repunte importante en los precios de tomates, lechugas, judías verdes, pimientos, manzanas y peras), unido a un incremento de las ventas en el exterior. Al comparar la evolución del Índice de Precios industriales en Alimentación y Bebidas y el IPC de Alimentos con Elaboración, observamos que este último se sitúa sistemáticamente por encima del primero (con la excepción de 2000), lo que podría sugerir que los incrementos de precios estarían motivados más por el comportamiento de las empresas de distribución que por el de las industrias fabricantes de los bienes (véase el Gráfico 10).

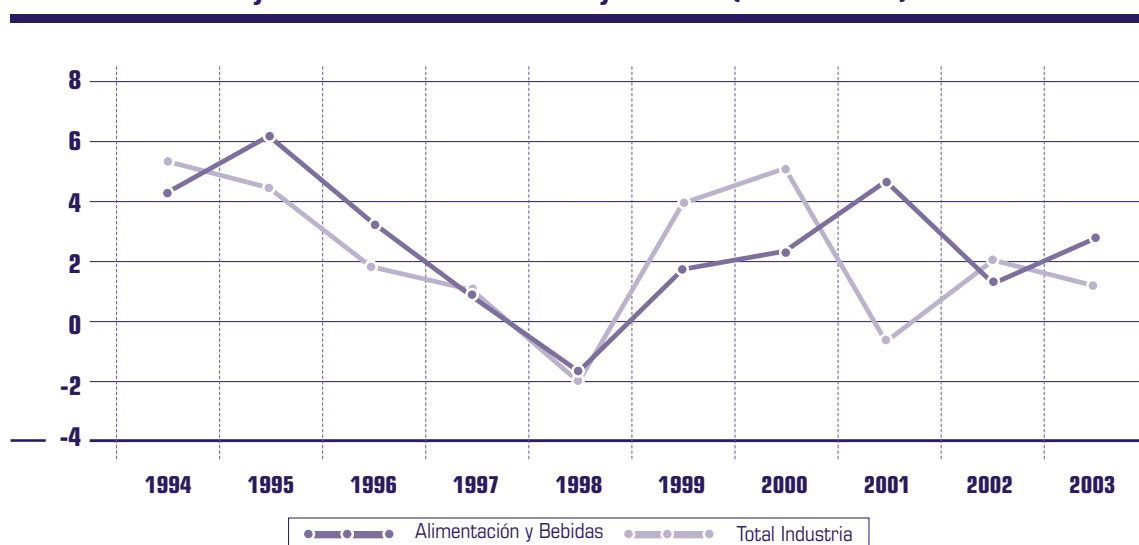
Gráfico 10: Variación interanual en el Índice de Precios Industriales de Alimentación y Bebidas y en el IPC de Alimentos con Elaboración (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En el Cuadro 15 también se ofrecen otros indicadores de precios relevantes para el sector de la alimentación y bebidas. Así, por ejemplo, las dos primeras filas del cuadro recogen el comportamiento de los precios en la salida de las fábricas en la industria española en general (Índice de Precios Industriales) y en la industria alimentaria en particular (Índice de Precios de la Industria Alimentaria). Se constata que los precios en la industria alimentaria crecieron en 2003 por encima de los precios de la industria globalmente considerada, con lo que parece se rompe la tendencia observada con antelación al año 2001, en la que los precios del sector registraban incrementos inferiores al de la industria en su conjunto (Gráfico 11).

Gráfico 11: Evolución de los índices de precios industriales Total y del Sector Alimentación y Bebidas (variación anual)



Fuente: INE (Índice de Precios Industriales)

Por su parte, las cuatro últimas filas del Cuadro 15 recogen distintos aspectos del IPC (es decir, los precios que llegan a los consumidores). Como se aprecia, se registra un crecimiento ligeramente superior (una décima) en los precios de los alimentos elaborados (en la fase de consumo) respecto al IPC general, mientras que los alimentos sin elaboración experimentan un incremento 3,8 puntos porcentuales más que el IPC general (siendo, por tanto, su crecimiento dos veces y media el observado en la cesta de consumo general de la economía).

El Cuadro 16 considera la evolución mensual del Índice de Precios Industriales del sector alimentos y bebidas. Este índice mide la evolución de los productos industriales fabricados por este sector y vendidos en el mercado interior, en el primer paso de su comercialización (es decir, de los precios de venta a salida de fábrica, excluyendo los gastos de transporte y comercialización y el IVA facturado). Se observa que, a lo largo del año 2003, este índice registró pequeños descensos en el mes de abril y en el tercer trimestre, experimentando incrementos significativos en febrero, julio, agosto y septiembre. Este comportamiento es similar al observado en el Índice de Precios Industriales para el conjunto de la industria, excepto para los meses de febrero, octubre y noviembre (en los que el índice agregado registró aumentos más brusco que los del índice del sector). En términos interanuales (diciembre-diciembre), el indicador del sector aumentó en un 2,8 por ciento frente al incremento del 1,1 por ciento del total industrial.

Cuadro 16: Índice de Precios Industriales (Base 1990)

	Total Industria			Alimentos y Bebidas		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Enero	129,2	129,3	139,8	135,3	140,3	142,7
Febrero	129,8	129,6	140,6	137,1	140,7	143,1
Marzo	130,2	130,2	141,4	138,2	141,7	143,9
Abril	130,1	131,1	140,0	138,0	142,7	143,5
Mayo	130,4	131,2	139,3	138,0	142,6	144,0
Junio	134,6	131,0	139,1	141,1	142,0	144,0
Julio	130,2	131,0	139,4	138,5	142,1	145,5
Agosto	130,0	131,1	139,7	139,3	142,2	146,1
Septiembre	130,1	131,5	139,8	139,5	142,6	146,7
Octubre	129,4	131,6	139,8	139,5	142,2	146,1
Noviembre	128,8	131,0	140,0	139,5	141,7	146,0
Diciembre	128,5	138,3	139,8	140,0	141,7	145,7
Media anual	130,1	131,4	139,9	138,7	141,9	144,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, enlazando las bases 1990=100 (para los datos correspondientes a 2000 y 2001) y 2000=100 (para los datos de 2003)

Por último, el Cuadro 17 ofrece información sobre diferenciales de precios con la Zona Euro, medidas por el Índice de Precios de Consumo Armonizado, un indicador estadístico cuyo objetivo es proporcionar una medida común de la inflación que permita realizar comparaciones internacionales. Cabe destacar que se reduce el diferencial de precios de alimentos y bebidas no alcohólicas respecto a nuestros competidores directos en el mercado europeo, tras un registro desfavorable en 2002, probablemente debido a los comportamientos estratégicos de las empresas distribuidoras a la hora de fijar precios atractivos en euros. Aún así, sigue siendo el doble que el diferencial observado para el Índice General. Por su parte, el diferencial en precios de bebidas alcohólicas y tabaco registra la mayor caída relativa, no sólo en durante 2003, sino en los últimos años.

**Cuadro 17: Diferencial de inflación España-UEM
(diferencial en puntos porcentuales)**

	1999	2000	2001	2002	2003
Alimentos y bebidas no alcohólicas	-0,1	2,0	1,0	3,0	1,5
Bebidas alcohólicas y tabaco	-1,8	3,3	2,3	0,3	-4,9
Vestido y calzado	1,2	1,2	1,1	3,6	1,4
Vivienda	0,3	0,3	-0,7	1,1	0,5
Menaje	1,0	1,2	1,4	0,9	0,6
Medicina	0,8	0,0	0,5	-0,4	0,2
Transporte	-1,1	0,8	2,6	1,7	-0,9
Comunicaciones	6,3	1,9	1,7	-4,1	0,5
Ocio y cultura	1,6	0,3	4,2	0,9	0,3
Enseñanza	-1,0	0,7	2,2	0,7	1,3
Hoteles, cafés y restaurantes	1,3	1,4	1,9	1,2	1,2
Otros	1,6	0,8	1,1	0,7	0,5
Índice general	0,6	1,1	1,4	1,7	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

7. Consumo

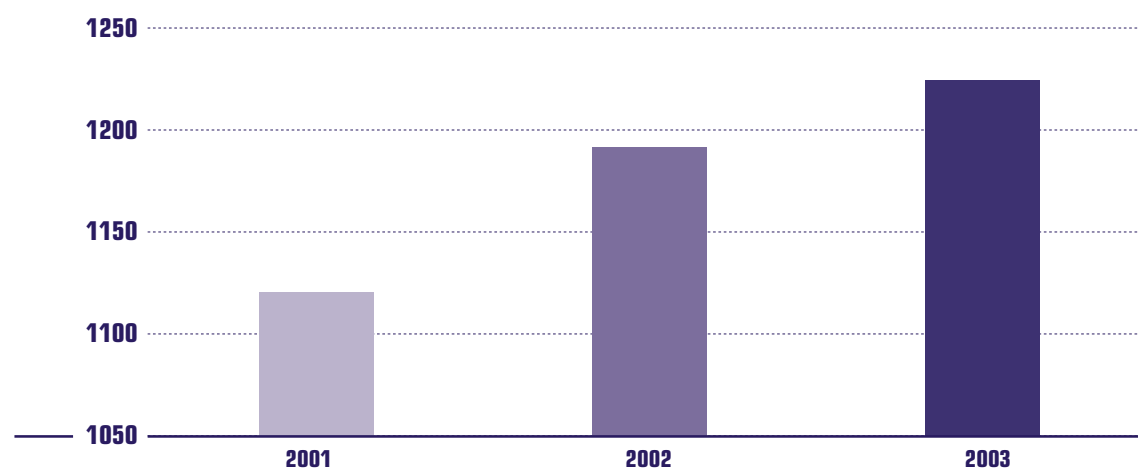
Del Panel de Consumo Alimentario que elabora el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación se deduce que, durante el año 2003, las compras del total de alimentación ascendieron a 37.434 millones de kilogramos/litros/idades por un valor de 67 millardos de euros. Esto representa un incremento del consumo del 2,2 por ciento y del 4,8 por ciento del gasto respecto al año anterior (Cuadro 18), un 1 por ciento a precios constantes. Las compras de los hogares ascendieron a 27.681 millones de kilogramos/litros/idades y a 49 millardos de euros, lo que supone un incremento del consumo respecto al año anterior del 4,6 por ciento en cantidad y del 1,8 por ciento en valor. Respecto a la hostelería y la restauración, durante 2003 este sector compró 8.927 millones de kilogramos/litros/idades de alimentos por un valor de 16 millardos de euros, lo que implica un incremento de consumo de 2,8 por ciento en cantidad y de un 5,9 por ciento en gasto, incrementos ambos superiores a los registrados por los hogares. Por último, el consumo fuera del hogar (es decir, el realizado en las hostelería, restauración o las instituciones) se cifró en 2003 en 9.752 kilogramos/litros/idades y en 17 millardos de euros, lo que representa un aumento respecto a 2002 del 5,3 en gasto y del 2,7 por ciento en el consumo.

Cuadro 18: Consumo alimentario

	Cantidad (Millones de Kg/l./idades)			Valor (miles de millones de Euros)		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Hogares	25909	26464	27681	45	48	49
Hostelería-restauración	8308	8430	8927	16	16	16
Instituciones	911	835	825	1	1	1
Total	35127	35729	37434	61	66	67

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Panel de Consumo Alimentario de la Dirección General de Alimentación (MAPYA)

A partir de este dato, podemos estimar que el gasto en alimentación realizado en 2003 en hogares por persona fue de 1.226 euros (Gráfico 12) (es decir, 33 euros más que en 2002), lo que supone un incremento del 2,74 por ciento.

Gráfico 12: Gasto en alimentación realizado en el hogar por persona

Fuente: Estimación propia a partir de datos del Panel de Consumo Alimentario (MAPYA)

Alternativamente, podemos utilizar la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares para examinar el modo con que los hogares emplean sus rentas en diversos gastos de consumo. Tal como se aprecia en el Cuadro 19, esta fuente estadística indica que el gasto total de los hogares españoles en alimentos, bebidas y tabaco registró un incremento del 6,23 por ciento hasta superar los 64 millardos de euros, aumentando su participación sobre el gasto total en 0.22 puntos porcentuales respecto al año 2002. Si descontamos el efecto de la inflación evaluando dicho gasto en euros constantes de 2001 (Cuadro 20), el gasto en el sector se acerca a los 59 millardos, registrando un incremento real del 2,15 por ciento, lo que sugiere que los hogares españoles experimentaron una subida del 4,08 por ciento en los precios de estos productos.

Cuadro 19: Gastos totales de los hogares españoles (millones de euros corrientes)

	Total	Alimentos, bebidas y tabaco (1)	% sobre total de gastos
2000	252685	52508	20,78
2001	276621	56220	20,32
2002	290052	60308	20,79
2003	304968	64068	21,01

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares
Nota: (1) Sólo incluye alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar.

Cuadro 20: Gastos totales de los hogares españoles (millones de euros de 2001)

	Total	Alimentos, bebidas y tabaco (1)	% sobre total de gastos
2000	261686	55371	21,16
2001	276597	56202	20,32
2002	280151	57533	20,54
2003	285850	58772	20,56

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares
Nota: (1) Sólo incluye alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar.

Respecto al gasto medio por hogar, del Cuadro 21 se deduce que los hogares españoles gastaron en 2003 un promedio de 1.129 euros en alimentos, bebidas y tabaco, lo que representa un aumento del 3,67 por ciento respecto al año anterior. Si medimos dicho gasto medio en euros constantes de 2001, aislando el efecto de la subida de los precios (Cuadro 22), se obtiene un valor de 1.036 euros, que supone una caída del 0,29 por ciento respecto al mismo gasto real medio del 2002. En cualquier caso, tanto a precios corrientes como a precios constantes de 2001, un aumento de la participación del gasto medio de los hogares en alimentos, bebidas y tabaco sobre el gasto medio total de los hogares, situándose en el 21,01 por ciento y el 20,57 por ciento, respectivamente. Comparando las tasas de crecimiento a precios constantes y a precios corrientes del gasto medio de los hogares en alimentos, bebidas y tabaco, se desprende una subida del 3,96 por ciento en el precio estos productos efectivamente adquiridos por los hogares españoles.

**Cuadro 21: Gasto medio por hogar
(euros corrientes)**

	Total	Alimentos, bebidas y tabaco (1)	% sobre total de gastos
2000	4826	1003	20,78
2001	5135	1043	20,31
2002	5253	1089	20,73
2003	5374	1129	21,01

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares
Nota: (1) Sólo incluye alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar.

**Cuadro 22: Gasto medio por hogar
(euros constantes de 2001)**

	Total	Alimentos, bebidas y tabaco (1)	% sobre total de gastos
2000	4999	1058	21,16
2001	5135	1043	20,31
2002	5060	1039	20,53
2003	5037	1036	20,57

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares
Nota: (1) Sólo incluye alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar.

Por último, en el Cuadro 23 se ofrece la estimación del gasto medio por persona para el conjunto nacional y para cada una de las comunidades autónomas. Como se observa en dicho cuadro, el gasto medio por persona en productos de alimentación, bebidas y tabaco ascendió en 2003 a 404 euros. País Vasco, Galicia y Aragón son las Comunidades Autónomas con un gasto medio por persona más elevado en este tipo de productos, mientras que Canarias, Castilla-La Mancha y Baleares son las que presentan los gasto medios más reducidos en estos bienes. En términos relativos, el gasto en alimentos, bebidas y tabaco representa el 21,80 por ciento del gasto medio total nacional, siendo Extremadura (27,92 por ciento), Galicia (26,78 por ciento) y Murcia (25,55 por ciento) las Comunidades Autónomas en las que la participación de este gasto en el total es mayor, frente a Baleares (16,27 por ciento), Navarra (17,98 por ciento) y Madrid (18,23 por ciento) en las que su peso relativo es menor.

Cuadro 23: Gasto medio por persona durante 2003
(euros corrientes)

	Total	Alimentos, bebidas, y tabaco (1)	Resto de gastos
Andalucía	1702	385	1317
Aragón	1880	442	1438
Asturias (Principado de)	1920	432	1488
Baleares (Illes)	2098	341	1757
Canarias	1652	323	1329
Cantabria	1839	407	1432
Castilla y León	1709	389	1320
Castilla - La Mancha	1552	340	1211
Cataluña	1976	422	1554
Comunidad Valenciana	1846	411	1435
Extremadura	1331	372	959
Galicia	1783	477	1305
Madrid (Comunidad de)	2159	394	1765
Murcia (Región de)	1539	393	1146
Navarra (Comunidad Foral de)	2335	420	1915
País Vasco	2029	481	1548
Rioja (La)	1872	392	1480
Ceuta y Melilla (Ciudades Aut. de)	1659	396	1263
TOTAL	1851	404	1448

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares
Nota: (1) Sólo incluye alimentos y bebidas consumidos dentro del hogar.

IV. LOS SUBSECTORES DE LA ALIMENTACION Y BEBIDAS

O. Sumario

- En la producción por subsectores destacan las industrias cárnicas, de bebidas alcohólicas y lácteas.
- El empleo está muy repartido entre subsectores, pero destacan productos de panadería y pastelería que ocupan a cerca de la cuarta parte del empleo en la industria alimentaria, así como las industrias cárnicas (que suponen un 20,6 por ciento del total de ocupados en el sector).
- Las exportaciones aumentaron en casi todos los subsectores, si bien se registraron disminuciones en las exportaciones en las gomas resinas y extractos vegetales y en los cereales
- Las industrias de la alimentación mantuvieron una cobertura de las exportaciones con respecto a las importaciones del 88 por ciento, que en algunos subsectores fue ampliamente superada, tales como las grasas y aceites (335,59 por ciento), si bien existen algunos subsectores en los que dicha tasa no llega al 50 por ciento, como el café, té y especias (38,32 por ciento).
- Los incrementos más intensos en precios se registraron en el café, té, cacao y sucedáneos, en las frutas y en los vinos, no observándose descenso en precios en ninguna categoría de productos.
- Por lo que respecta al consumo de alimentos, los que experimentan un mayor crecimiento en la cantidad consumida son: las cervezas, el agua mineral, los platos preparados, y las gaseosas y bebidas refrescantes. En cuanto a los productos que registran caídas más acusadas en la cantidad comprada por los hogares, destacan el zumo de uva y el mosto, la miel y los espumosos y cavas. Respecto a los productos que registran aumentos en el valor sobresalen las cervezas, las frutas frescas, los platos preparados y las gaseosas y bebidas refrescantes. Por el contrario, el zumo de uva y mosto, los espumosos y cavas, y el vino de mesa son los productos experimentan descensos en valor en el consumo de los españoles.

1. Empresas

El Cuadro 24 presenta la evolución del número de empresas del sector de la industria de la alimentación y bebidas durante los últimos tres años, así como su detalle por subsectores. Al analizar la evolución del número de empresas en el conjunto de la industria alimentaria, se observa que tras un aumento en 504 empresas entre enero de 2001 y enero de 2002 (lo que representa un incremento del 1,63 por ciento), se registra una caída en 472 empresas entre enero de 2002 y enero de 2003 (lo que supone una reducción del 1,40 por ciento). Si se examina el comportamiento por subsectores, en 2003 los subsectores de bebidas, cárnica, láctea y pescado registraron un aumento en el número de empresas (aumentando en 119, 16, 12 y 9 empresas, respectivamente). El resto de subsectores experimentan pérdidas de empresas. El más afectado es el de la fabricación de otros alimentos (500 empresas, lo que supone una caída 2,89 por ciento frente a un incremento 329 empresas en 2002), seguida de la molinería (56 empresas, una reducción del 6,05 por ciento) y la preparación y conservación de frutas y hortalizas (51 empresas, una disminución del 8,16 por ciento). Los subsectores de fabricación de grasas y aceites y de alimentación animal registraron una merma en el número de empresas del 0,63 por ciento y del 1,03 por ciento, respectivamente (11 y 12 empresas menos).

A partir del Cuadro 24, se puede estudiar la distribución porcentual del número de empresas en el sector de la industria de la alimentación y bebidas. Tal y como se aprecia en el Cuadro 25, la mitad de las empresas se recogen bajo el epígrafe de otros productos alimenticios (disminuyendo su peso en un punto porcentual), seguido de la elaboración de bebidas (16 por ciento, que experimenta un aumento de un punto porcentual) y de la industria cárnica (14 por ciento).

**Cuadro 24: Número de industrias de alimentación y bebidas:
Total y subsectores (a 1 de enero de cada año)**

	Alim y beb.	Cárnica	Pescados	Frutas y hort.	Aceites	Lácteas	Molinería	Alim. Animal	Otros alim.	Bebidas
2001	33207	4518	767	603	1703	1651	970	934	16944	5117
2002	33747	4568	779	625	1748	1693	925	975	17273	5161
2003	33275	4584	788	574	1737	1705	869	965	16773	5280

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE (Datos de empresas y locales).

**Cuadro 25: Distribución porcentual de industrias de alimentación y bebidas
por subsectores (a 1 de enero de cada año)**

	Cárnica	Pescados	Frutas y hort.	Aceites	Lácteas	Molinería	Alim. Animal	Otros alim.	Bebidas
2001	14	2	2	5	5	3	3	51	15
2002	14	2	2	5	5	3	3	51	15
2003	14	2	2	5	5	3	3	50	16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE (Datos de empresas y locales).

2. Producción

En el Cuadro 26 se ofrece un desglose de la producción bruta de la industria alimentarias por subsectores de actividad para los tres últimos años en los cuales existe información estadística. Como puede apreciarse en dicho cuadro, las industrias cárnica, de bebidas alcohólicas y láctea contribuyeron en un 43,9 por ciento a la producción total del sector en 2002 (19,67 por ciento, 13,37 por ciento y 10,9 por ciento, respectivamente), ascendiendo su producción conjunta a 25.863 millones de euros.

**Cuadro 26: Producción bruta de la industria alimentaria y subsectores
(millones de euros corrientes)**

	2000	2001	2002
Cárnica	10749	11916	11581
Pescados	2151	2360	2858
Frutas y hort.	4139	3910	4160
Aceites	3720	4175	5046
Lácteas	6033	5925	6413
Molinería	1981	1977	2000
Alim. Animal	5469	5352	5393
Panadería y Pastelería	4469	4055	4190
Azúcar, Cacao y Chocolate	2912	2741	2772
Otros Alimentos	2662	2870	2848
Bebidas alcohólicas	7240	7423	7869
Aguas minerales y bebidas analcohólicas	3497	3552	3734
Total	55023	56255	58864

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Si analizamos la variación porcentual de los datos presentados en el Cuadro 27, obtenemos las tasas de crecimiento nominal (en valor) de los distintos subsectores. Tal y como muestra el Cuadro 25, durante 2003 la mayoría de los subsectores registraron tasas de variación positivas. El subsector más pujante fue el de la elaboración y conservación de pescados (con un crecimiento del 21,1 por ciento), seguido de la industria del aceite (20,9 por ciento), y las lácteas (8,2 por ciento). Por el contrario, los subsectores que experimentaron descensos en su producción bruta fueron la industria cárnica (-2,8 por ciento) y otros alimentos (-0,7 por ciento)

Cuadro 27: Tasas de crecimiento nominal en la producción bruta de la industria alimentaria y subsectores (porcentajes)

	2000	2001	2002
Cárnica	9,1	10,9	-2,8
Pescados	4,8	9,7	21,1
Frutas y hort.	-10,2	-5,5	6,4
Aceites	-23,2	12,2	20,9
Lácteas	-0,4	-1,8	8,2
Molinería	1,6	-0,2	1,1
Alim. Animal	28,1	-2,2	0,8
Panadería y Pastelería	1,3	-9,3	3,3
Azúcar, Cacao y Chocolate	9,6	-5,9	1,1
Otros Alimentos	-3,9	7,8	-0,7
Bebidas alcohólicas	-4,3	2,5	6,0
Aguas minerales y bebidas analcohólicas	4,8	1,6	5,1
Total	1,2	2,2	4,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

3. Comercio exterior

Las cifras disponibles de Aduanas permiten conocer las exportaciones e importaciones de alimentos (elaborados y no elaborados) con un cierto desglose por partidas arancelarias.

Agrupando el comercio exterior por capítulos más concretos, se observa en el Cuadro 28 que la partida arancelaria que experimentó un mayor crecimiento de las importaciones durante 2003 fue la de grasas y aceites (22,72 por ciento), seguido de la de frutas comestibles (16,69 por ciento) y de la de preparaciones de cereales (12,70 por ciento). Por su parte, se registraron disminuciones en las importaciones en otros productos de cereales (-19,45 por ciento), azúcares y confitería (-9,33 por ciento) y semillas (-7,40 por ciento).

Cuadro 28: Importaciones por capítulos arancelarios (millones de euros)

Secciones y capítulos	Importaciones			
	2000	2001	2002	2003
01. Animales vivos	399	283	389	377
02. Carne y despojos comestibles	717	668	724	790
03. Pescados y crustáceos	3453	4082	3911	4071
04. Leche y productos lácteos; huevos de ave, miel	1006	1174	1144	1196
05. Demás productos de origen animal	94	81	81	86
Sec. I: Animales vivos y productos de origen animal	5670	6288	6248	6520
06. Plantas vivas y productos de la floricultura	141	161	174	190
07. Legumbres, raíces, tubérculos	637	675	604	629
08. Frutos comestibles	742	873	904	1055
09. Café, té, especias	450	381	320	334
10. Cereales	974	1137	1590	1281
11. Productos molinería	62	100	94	88
12. Semillas	1038	1168	1215	1125
13. Gomas, resinas, ext. vegetales	63	57	59	63
14. Otros origen vegetal	20	18	12	11
Sec. II: Productos del reino vegetal	4128	4570	4972	4776
15. Grasas, aceites	325	358	385	472
Sec. II: Grasas y aceites	325	358	385	472
16. Preparaciones de carne, pescado, etc.	321	347	355	425
17. Azúcares, confitería	380	464	505	458
18. Cacao y sus preparaciones	263	298	388	430
19. Preparaciones de cereales	439	532	556	627
20. Preparaciones de legumbres, frutas, etc	452	489	531	535
21. Preparaciones alimenticias diversas	672	708	777	849
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	1171	1385	1303	1462
23. Residuos industria alimentaria	919	967	1040	975
24. Tabaco	920	1182	1207	1328
Sec. III: Prod. Industria alimentaria, bebidas y tabaco	5537	6372	6663	7089
Total Industria alimentación y bebidas	11720	13189	13716	14090

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

Respecto a las exportaciones, del Cuadro 29 se desprende que las semillas fue la partida arancelaria que experimentó un mayor crecimiento durante 2003 (un 31,78 por ciento). Por el contrario, los productos que registraron caídas en las exportaciones son los animales vivos (-12,28 por ciento), las gomas, resinas y extractos vegetales (-5,22 por ciento) y los cereales (-4,81 por ciento).

Cuadro 29: Exportaciones por capítulos arancelarios (millones de euros)

Secciones y capítulos	Exportaciones			
	2000	2001	2002	2003
01. Animales vivos	323	287	266	233
02. Carne y despojos comestibles	1220	1379	1298	1489
03. Pescados y crustáceos	1412	1680	1619	1599
04. Leche y productos lácteos; huevos de ave, miel	518	700	638	711
05. Demás productos de origen animal	54	76	67	75
Sec. I: Animales vivos y productos de origen animal	3527	4122	3887	4107
06. Plantas vivas y productos de la floricultura	187	205	220	209
07. Legumbres, raíces, tubérculos	2642	3015	3181	3382
08. Frutos comestibles	3517	3719	4248	4520
09. Café, té, especias	133	140	128	128
10. Cereales	261	376	411	395
11. Productos molinería	114	136	135	152
12. Semillas	96	128	134	177
13. Gomas, resinas, ext. vegetales	114	132	131	124
14. Otros origen vegetal	6	7	7	8
Sec. II: Productos del reino vegetal	7070	7858	8595	9095
15. Grasas, aceites	1144	1210	1636	1584
Sec. II: Grasas y aceites	1144	1210	1636	1584
16. Preparaciones de carne, pescado, etc.	560	627	595	600
17. Azúcares, confitería	501	475	393	380
18. Cacao y sus preparaciones	151	169	203	227
19. Preparaciones de cereales	369	507	513	551
20. Preparaciones de legumbres, frutas, etc	1290	1329	1464	1605
21. Preparaciones alimenticias diversas	459	559	529	574
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	1675	1963	1965	2082
23. Residuos industria alimentaria	212	257	273	275
24. Tabaco	146	157	157	158
Sec. III: Prod. Industria alimentaria, bebidas y tabaco	5363	6042	6091	6452
Total Industria alimentación y bebidas	10079	11589	11873	12435

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

En cuanto a las tasas de cobertura por capítulos arancelarios, en el Cuadro 30 se puede apreciar como, mientras que algunas partidas arancelarias presentan en 2002 tasas muy superiores al 100 por ciento, tales como las legumbres raíces y tubérculos (537,68 por ciento), los frutos comestibles (428,44 por ciento) o las grasas y aceites (335,59 por ciento), otras no llegan al 50 por ciento tales como semillas (15,73 por ciento), cereales (30,84 por ciento) y café, té y especias (38,32 por ciento).

Cuadro 30: Tasas de cobertura por capítulos arancelarios

Secciones y capítulos	2000	Tasas de cobertura		
		2001	2002	2003
01. Animales vivos	80,93	101,30	68,33	61,80
02. Carne y despojos comestibles	170,11	206,48	179,32	188,48
03. Pescados y crustáceos	40,89	41,17	41,41	39,28
04. Leche y productos lácteos; huevos de ave, miel	51,48	59,63	55,77	59,45
05. Demás productos de origen animal	56,91	93,53	82,45	87,21
Sec. I: Animales vivos y productos de origen animal	62,20	65,55	62,22	62,99
06. Plantas vivas y productos de la floricultura	132,21	127,15	126,32	110,00
07. Legumbres, raíces, tubérculos	414,56	446,74	526,36	537,68
08. Frutos comestibles	473,85	426,18	469,87	428,44
09. Café, té, especias	29,66	36,73	40,08	38,32
10. Cereales	26,79	33,06	25,85	30,84
11. Productos molinería	182,49	135,99	143,24	172,73
12. Semillas	9,28	10,94	11,06	15,73
13. Gomas, resinas, ext. vegetales	182,09	231,25	222,36	196,83
14. Otros origen vegetal	29,07	37,80	59,60	72,73
Sec. II: Productos del reino vegetal	171,26	171,95	172,87	190,43
15. Grasas, aceites	352,19	337,69	425,29	335,59
Sec. II: Grasas y aceites	352,19	337,69	425,29	335,59
16. Preparaciones de carne, pescado, etc.	174,49	180,86	167,60	141,18
17. Azúcares, confitería	132,04	102,41	77,89	82,97
18. Cacao y sus preparaciones	57,29	56,69	52,18	52,79
19. Preparaciones de cereales	84,17	95,22	92,19	87,88
20. Preparaciones de legumbres, frutas, etc	285,39	271,97	275,73	300,00
21. Preparaciones alimenticias diversas	68,33	78,91	68,09	67,61
22. Bebidas, líquidos alcohólicos	143,00	141,69	150,76	142,41
23. Residuos industria alimentaria	23,03	26,54	26,21	28,21
24. Tabaco	15,83	13,28	13,04	11,90
Sec. III: Prod. Industria alimentaria, bebidas y tabaco	96,86	94,83	91,42	91,01
Total Industria alimentación y bebidas	86,00	87,87	86,56	88,25

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Aduanas e Impuestos Especiales.

4. Empleo

El Cuadro 31 ofrece un desglose del número de ocupados en la industria alimentaria por subsectores de actividad para los tres últimos años en los que disponemos de la información estadística. Como puede apreciarse en dicho cuadro, el 23,9 del empleo del sector se generó, durante el año 2002 (el último dato disponible), en la elaboración de pan, galletas y productos de panadería y pastelería (104.225 ocupados). La industria cárnica fue la segunda en importancia relativa en términos de ocupación (88.423 ocupados que suponen un 20,6 por ciento del total de la ocupación).

Cuadro 31: Ocupados en la industria alimentaria y subsectores (miles)

	2000	2001	2002
Cárnica	77	87	88
Pescados	22	27	27
Frutas y hort.	38	37	37
Aceites	11	15	14
Lácteas	31	31	31
Molinería	8	9	8
Alim. Animal	16	18	18
Panadería y Pastelería	116	102	104
Azúcar, Cacao y Chocolate	24	24	23
Otros Alimentos	23	27	27
Bebidas alcohólicas	36	41	43
Aguas minerales y bebidas alcohólicas	15	17	17
Total	417	434	437

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

En cuanto a la evolución del empleo, del Cuadro 32 se desprende que, durante el último año disponible (2002), el subsector más dinámico en la creación de empleo fue el de las aguas minerales y bebidas no alcohólicas (con un crecimiento del 5,2 por ciento), seguido del de bebidas alcohólicas (3,5 por ciento) y panadería y pastelería y otros alimentos (2,1 por ciento ambos). Por el contrario, los subsectores que experimentaron descensos más importantes en el número de ocupados fueron los de aceite (-11,8 por ciento), molinería (-8 por ciento) y azúcar, cacao y chocolate (-3,1 por ciento).

Cuadro 32: Tasas de crecimiento en el empleo de la industria alimentaria y subsectores (porcentajes)

	2000	2001	2002
Cárnica	11,1	13,0	1,8
Pescados	7,9	21,0	1,2
Frutas y hort.	-4,7	-3,2	-0,4
Aceites	-21,2	40,3	-11,8
Lácteas	5,6	0,5	-2,1
Molinería	6,6	5,2	-8,0
Alim. Animal	20,0	11,7	-0,8
Panadería y Pastelería	3,2	-11,9	2,1
Azúcar, Cacao y Chocolate	16,7	-1,1	-3,1
Otros Alimentos	-6,5	17,1	2,1
Bebidas alcohólicas	5,1	16,5	3,5
Aguas minerales y bebidas analcohólicas	2,0	7,7	5,2
Total	4,2	4,1	0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

5. Precios

Sobre el comportamiento reciente de los precios al consumo de algunos productos de alimentación y bebidas se ofrece información detallada en el Cuadro 33. Como se aprecia en dicho cuadro, durante 2003 los incrementos más intensos se registraron en el café, té, cacao y sucedáneos (3,2 por ciento, tras una caída el año anterior del -0,4 por ciento), en las frutas (2,7 por ciento) y en los vinos (0,8 por ciento). Cabe destacar el hecho de que en 2003 no se observa descenso en precios en ninguna categoría de productos.

**Cuadro 33: Evolución de los índices de precios de consumo
(variaciones interanuales, en porcentaje)**

	2001	2002	2003
Pan y cereales	6,0	3,7	3,5
Carne	5,9	2,0	2,6
Pescado	3,6	6,2	1,5
Leche, queso, huevos	6,9	2,8	3,3
Aceite y grasas	8,3	8,8	6,3
Frutas y legumbres	8,6		
Frutas		8,6	11,3
Legumbres, hortalizas y patatas		11,2	8,1
Patatas y derivados	5,2		
Azúcar	1,0	4,1	4,1
Café, té, cacao, sucedáneos	-2,1	-0,4	2,8
Otros productos alimenticios	2,9	1,6	1,3
Aguas y bebidas no alcohólicas	2,7	3,2	3,7
Bebidas alcohólicas	-0,7		
Espirituosos y licores		4,6	1,8
Vinos		0,6	1,4
Cerveza		3,2	2,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE (IPC)

Nota: Debido a un cambio metodológico en la elaboración del IPC, algunas casillas figuran en blanco.

6. Consumo

Como ilustrativos del consumo alimentario en España se presentan los Cuadros 34 y 35 del consumo alimentario a diciembre de 2003. El Cuadro 34 recoge las cantidades consumidas (kilogramos, litros o unidades, según los casos). La última columna recoge los consumos por habitante. El Cuadro 35 ofrece los consumos en valor y su variación en los dos últimos años. Estos datos sobre el consumo y gastos totales proceden del estudio del Panel de Consumo Alimentario elaborado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Tal y como se desprende del Cuadro 34, los productos que experimentaron mayores aumentos del consumo son: las cervezas (13,57 por ciento), el agua mineral (8,64 por ciento), los platos preparados (7,70 por ciento) y las gaseosas y bebidas refrescantes (6,06 por ciento). En cuanto a los productos que registran caídas más acusadas en la cantidad comprada por los hogares, destacan el zumo de uva y el mosto (-15,60 por ciento), la miel (-8,23 por ciento) y los espumosos y cavas (-7,38 por ciento).

Respecto a los productos que registran aumentos en el valor (Cuadro 35) sobresalen las cervezas (15,43 por ciento), las frutas frescas (14,77 por ciento), los platos preparados (12,39 por ciento) y las gaseosas y bebidas refrescantes (11,45 por ciento). Por el contrario, los productos comprados por los hogares que registran un mayor descenso en el valor son los siguientes: el zumo de uva y mosto (-13,72 por ciento), los espumosos y cavas (-9,48 por ciento) y el vino de mesa (-7,76 por ciento).

Cuadro 34: Cantidad comprada en los hogares

PRODUCTOS	CANTIDAD (MILLONES DE KG/L/UNIDADES)		EVOLUCIÓN	KG/L/UNIDADES PER CÁPITA
	2002	2003	% 03/01	2003
Huevos	6553,33	6707,96	2,36	162,18
Carne	2261,90	2243,05	-0,83	54,23
Pesca	1121,95	1148,60	2,38	27,77
Leche Líquida	3857,64	3776,44	-2,10	91,30
Otras Leches	26,85	26,95	0,37	0,65
Derivados Lácteos	1166,45	1196,75	2,60	28,93
Pan	2025,29	1958,32	-3,31	47,35
Boll..Past.Gallet.Cereales	474,27	484,94	2,25	11,72
Chocolates/Cacaos/Ssuc.	119,33	121,70	1,99	2,94
Cafes e Infusiones	73,32	70,26	-4,17	1,70
Arroz	197,72	195,66	-1,04	4,73
Total Pastas	146,09	152,69	4,52	3,69
Azucar	200,57	197,97	-1,30	4,79
Miel	20,16	18,50	-8,23	0,45
Legumbres	145,73	148,74	2,07	3,60
Total Aceite	609,56	616,94	1,21	14,92
Ac. Oliva	419,60	427,35	1,85	10,33
Ac. Girasol	157,20	158,48	0,81	3,83
Margarina	33,37	31,62	-5,24	0,76
Patatas Frescas	1026,94	1023,35	-0,35	24,74
Patatas Congeladas	30,44	30,23	-0,69	0,73
Patatas procesadas	50,05	49,01	-2,08	1,18
Hortalizas Frescas	2187,83	2266,06	3,58	54,79
Frutas Frescas	3613,93	3747,50	3,70	90,60
Aceitunas	113,43	114,80	1,21	2,78
Frutos Secos	104,03	114,80	10,35	2,61
Frutas/Horta. Transformadas	544,51	540,37	-0,76	13,06
Platos Preparados	343,92	370,39	7,70	8,95
Caldos	8,43	7,90	-6,29	0,19
Salsas	70,28	69,91	-0,53	1,69
Vino V.C.P.R.D.	86,03	89,26	3,75	2,16
Vino de Mesa	390,41	368,60	-5,59	8,91
Espumosos y Cavas	26,01	24,09	-7,38	0,58
Otros Vinos	21,05	20,83	-1,05	0,50
Cervezas	546,52	620,68	13,57	15,01
Otras Bebidas Alcohol.	44,81	43,31	-3,35	1,05
Sidra	15,57	15,02	-3,53	0,36
Total Zumo de Frutas	471,83	468,95	-0,61	11,34
Zumo de Uva/Mosto	10,96	9,25	-15,60	0,22
Agua Mineral	1745,24	1896,00	8,64	45,84
Gaseosas y Beb. Refrescantes	1596,86	1693,68	6,06	40,95
Otros Prod. en peso	247,07	251,39	1,75	6,08
Otros Prod. en Volumen	82,80	117,81	42,28	2,85
TOTAL ALIMENTACION	26464,42	26940,78	1,80	651,74

Fuente: Panel de Consumo Alimentario de la Dirección General de Alimentación (MAPYA).

Cuadro 35: Valor total de los alimentos comprados en los hogares

PRODUCTOS	VALOR (MILLONES DE €)		EVOLUCIÓN % 03/2002
	2002	2003	
Huevos	624,17	684,15	9,61
Carne	12042,67	12222,23	1,49
Pesca	6754,52	7170,25	6,15
Leche Liquida	2310,95	2249,76	-2,65
Otras Leches	144,39	159,96	10,78
Derivados Lácteos	3455,70	3659,59	5,90
Pan	3695,34	3621,83	-1,99
Boll..Past.Gallet.Cereales	1812,24	1851,44	2,16
Chocolates/Cacaos/Ssuc.	542,74	586,64	8,09
Cafes e Infusiones	490,92	493,94	0,62
Arroz	213,08	213,98	0,42
Total Pastas	200,97	211,73	5,35
Azucar	181,70	179,17	-1,39
Miel	80,81	88,25	9,21
Azucar	187,57	193,71	3,27
Legumbres	1134,11	1177,60	3,83
Total Aceite	952,21	1000,67	5,09
Ac. Oliva	142,94	139,61	-2,33
Ac. Girasol	84,30	81,53	-3,29
Margarina	516,83	524,27	1,44
Patatas Frescas	36,19	34,65	-4,26
Patatas Congeladas	168,42	168,15	-0,16
Hortalizas Frescas	2935,33	3226,60	9,92
Frutas Frescas	3870,49	4442,20	14,77
Aceitunas	235,59	250,10	6,16
Frutos Secos	497,50	521,59	4,84
Frutas/Horta. Transformadas	935,54	946,06	1,12
Platos Preparados	1203,72	1352,87	12,39
Caldos	61,63	59,82	-2,94
Salsas	174,64	179,80	2,95
Vino V.C.P.R.D.	280,98	304,75	8,46
Vino de Mesa	395,17	364,51	-7,76
Espumosos y Cavas	130,50	118,13	-9,48
Otros Vinos	60,71	60,98	0,44
Cervezas	512,33	591,39	15,43
Otras Bebidas Alcohol.	336,12	334,91	-0,36
Sidra	21,13	20,50	-2,98
Total Zumo de Frutas	355,30	352,33	-0,84
Zumo de Uva/Mosto	7,80	6,73	-13,72
Agua Mineral	299,48	335,53	12,04
Gaseosas y Beb. Refrescantes	985,77	1098,65	11,45
Otros Prod. en peso	412,15	439,64	6,67
Otros Prod. en Volumen	101,19	143,36	41,67
TOTAL ALIMENTACIÓN	48509,04	50716,53	4,55

Fuente: Panel de Consumo Alimentario de la Dirección General de Alimentación (MAPYA).

De un análisis más detallado de los datos ofrecidos por el Panel de Consumo Alimentario del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, se deriva que el aumento de precios en 2003 ha sido más moderado que en 2002, registrándose un incremento del 3 por ciento, frente al aumento de 6 por ciento observado el año anterior. No obstante, la información sobre el comportamiento de los precios proporcionada por dicho Panel de Consumo no es comparable con la del IPC, ya que el cálculo de este índice resulta de la elección de una serie de alimentos, ponderados por su importancia relativa dentro del gasto familiar, mientras que en el Panel de Consumo se obtiene el precio medio al dividir el gasto total efectuado en un producto entre el volumen comprado.

Respecto a la evolución del gasto y consumo de los principales productos de alimentación y bebidas, cabe destacar los siguientes aspectos, que hemos agrupado por grandes categorías:

- *Grupo de la carne:* El consumo medio del total de carne durante el año 2003 se situó en 67,6 kilogramos por persona, manteniendo su representación sobre el gasto total (un 22 por ciento). No obstante, se observa un incremento del 4,9 por ciento en el consumo de carne de vacuno, en detrimento de otras carnes. Destaca también el peso de la carne certificada, que representó un 14 por ciento del total de la carne fresca comprada. Por Comunidades Autónomas, las más que registran un mayor consumo en esta categoría son Castilla y León, La Rioja y Aragón, mientras que las que menos carne consumen son Canarias, Murcia y Andalucía.
- *Productos de la pesca:* Este grupo representó en 2003 el 14 por ciento del gasto total en la alimentación, aumentando su consumo en un 0,8 por ciento hasta 36,5 kilogramos por persona, con una subida 2,9 por ciento en su precio. Por Comunidades Autónomas, Castilla y León, Asturias y La Rioja encabezan la lista de consumo, mientras que Canarias, Baleares y Murcia fueron las menos consumidoras.
- *Leche y derivados:* La evolución en el consumo en este grupo presenta un comportamiento dispar. Por una parte, la leche líquida experimentó un descenso del 1,9 por ciento en su consumo, al tiempo que su precio disminuyó en un 0,5 por ciento. Por otra parte, los derivados lácteos registraron un incremento cercano al 3,5 por ciento hasta 36 kilogramos por persona, a pesar de que su precio aumentó un 3,2 por ciento. Destaca también el incremento experimentado por la leche semidesnatada y el creciente peso de las leches enriquecidas, que representan el 16 por ciento del total de leche líquida consumida.
- *Pan, bollería y pastelería:* Se observa un descenso del 1,2 por ciento en el consumo de pan (situándose la ingesta media por persona en 57 kilogramos), mientras que el precio también disminuye en un 0,5 por ciento. Respecto a la bollería y pastelería, se registra un incremento del 3,6 por ciento (con un consumo medio en 2003 de 13,7 kilogramos por persona) y un descenso del 0,4 por ciento en el precio.
- *Aceite:* Aumenta ligeramente el consumo total de aceite (un 1,3 por ciento), situándose el consumo medio en 21 litros por persona. Destaca el incremento del 2 por ciento registrado en el aceite de oliva (con un consumo de 9,6 litros por persona) y el de oliva virgen, que registra por primera vez en los últimos años un descenso del 1 por ciento, si bien se mantiene por encima del 24 por ciento del total de aceite de oliva. En cuanto a la distribución del consumo por tipos de aceites, el de oliva y de oliva virgen participan con el 61 por ciento del consumo total de aceites, mientras el de girasol representa el 33 por ciento y los otros aceites el 6 por ciento restante. Por Comunidades Autónomas, Andalucía y La Rioja son las más consumidoras de aceite de oliva virgen, mientras Castilla-La Mancha y Valencia son las que menos consumen.

- *Frutas y hortalizas:* Aumenta el consumo de hortalizas frescas en un 3,7 por ciento hasta 66,6 kilogramos por persona en consumo, absorbiendo el 5 por ciento del gasto total en la alimentación y destacando el hecho de que las hortalizas ecológicas representan ya un 11 por ciento del consumo total de hortalizas frescas. Cataluña, Aragón y Valencia son las Comunidades Autónomas donde más hortalizas se consumen, mientras que en Cantabria, Extremadura y Galicia se encuentran los habitantes que menos hortalizas se consumen. Respecto al consumo de frutas, se observa un aumento del 3,5 por ciento hasta 100,7 kilogramos por persona. Las Comunidades Autónomas que presentan un mayor consumo de frutas son Castilla-León, Cataluña y Navarra, mientras que en Murcia, Canarias y Andalucía su consumo es el menor.
- *Conservas y platos preparados:* El consumo de frutas y hortalizas transformadas experimentó durante 2003 un incremento del 1 por ciento, siendo el consumo medio de 17,4 kilogramos por habitante. En cuanto a los platos preparados, su consumo registró un aumento del 9 por ciento, alcanzado los 10 kilogramos por persona. Este hecho refleja tanto las nuevas tendencias derivadas de la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral y la mayor apreciación del tiempo de ocio por parte de los consumidores españoles como los valores añadidos incorporados por el sector industrial a estos productos (la facilidad de su preparación, el ahorro de tiempo que representa y su buena percepción organoléptica- color, sabor, textura, etc.). No obstante, cabe señalar que su consumo representa en la actualidad únicamente el 2 por ciento del gasto total.
- *Vinos y otras bebidas:* Se observa un incremento del 3,7 por ciento en el consumo por parte de los hogares de vinos con denominación de origen, si bien se registra una disminución del 8 por ciento en su consumo por parte del sector de la hostelería y la restauración. Este comportamiento se traduce en un descenso total en el consumo de vinos de calidad del 5 por ciento hasta 7,5 litros por persona, aunque su precio aumentan un 3,5 por ciento. Respecto a los vinos de mesa, su consumo medio durante 2003 en 18,8 litros por persona, registrándose una disminución del 3,8 por ciento (en la línea con el descenso continuado experimentado en años anteriores), acompañada de una disminución del 0,8 por ciento en su precio. En cuanto a la distribución con respecto al consumo total de vinos (28,2 litros por persona en 2003), destaca la ligera reducción en la importancia y relativa de los vinos de mesa (66,6 por ciento) y los de calidad (26,4 por ciento), que se traduce en un incremento en un punto porcentual en el peso de los "otros vinos" (finos, amontillados, olorosos, vermouths, etcétera). Respecto a las cervezas, se observa un incremento del 7,5 por ciento en su consumo respecto al año 2002, hasta 57,5 litros por persona. Por último, las bebidas de alta graduación experimentaron un incremento del 7,7 por ciento, situándose su consumo medio durante 2003 en 4,8 litros por persona.

7. Tendencias recientes en los hábitos de consumo

7.1. Nuevos consumidores

El padrón de 2003 del Instituto Nacional de Estadística señala que hay 42,6 millones de españoles, 2,1 millones más de consumidores que en el 2000. No sólo somos más, sino cada vez más diferentes. Diversos factores sociales y demográficos se han venido registrando durante los últimos años y han ido influyendo decisivamente en el consumo de productos y servicios de esta población, de entre los cuales podemos destacar los siguientes:

- el incremento de población inmigrante, que asciende ya a 2,5 millones de habitantes (casi el 6 por ciento del total de población)
- la ampliación de la esperanza de vida (con la consiguiente prolongación de todo un conjunto de necesidades) y la disminución de la tasa de natalidad
- la reducción de miembros en cada familia
- el aumento de hogares unipersonales, con la correspondiente necesidad de plantearse sus necesidades con hábitos de compra y consumo distintos a los tradicionales, debiéndose adaptar los productos a estas circunstancias, con presentaciones, tamaños y variedades dirigidas a estos hogares
- el retraso de la salida de los hijos del hogar hasta más de los 30 años en muchos casos
- la incorporación de la mujer al trabajo, aumentando la capacidad de compra de los hogares perceptores de doble renta, reduciendo la periodicidad de las compras y dedicándose menor tiempo a la elaboración de los alimentos

Además, se observan cambios cualitativos que indican una tendencia hacia unos consumidores cada vez más críticos, informados y exigentes en sus compras, con nuevos hábitos de vida que les hacen sensibles a productos con valor añadido e innovadores, a comidas preparadas más cómodas y rápidas para elaborar, a alimentos con envases aptos para el consumo en bandejas frente al televisor, a productos dietéticos (bajos en grasa, sal, aptos para diabéticos...), enriquecidos o fortificados (con vitaminas, minerales...) y funcionales (alimentos enriquecidos con algún compuesto: fibra, calcio, etcétera) que proporciona beneficios probados para la salud en un grupo de población determinado.

7.2. Nuevos hábitos de compra

Estas tendencias también han tenido su manifestación sobre los lugares donde compran los consumidores españoles, detectándose una clara tendencia en los últimos años hacia la realización de las compras de alimentación, productos frescos y droguería/perfumería en los supermercados de 1.000 a 2.499 metros cuadrados. Estos establecimientos han ido ganando cuota de mercado, en detrimento de los hipermercados, tiendas especialistas de productos frescos, tiendas tradicionales y pequeños supermercados. Para los consumidores, estos supermercados de 1.000 a 2.499 metros cuadrados son establecimientos de proximidad que no exigen desplazamientos y que además tienen una oferta de productos cada vez cada vez más amplia y diversa. Por último, se observa también un ligero incremento en las compras realizadas en los supermercados de mediano tamaño (de 400 a 999 metros cuadrados), que representan básicamente el modelo de establecimiento de descuento, caracterizado por la venta de un surtido limitado de productos a precios reducidos con supresión de elementos accesorios y superfluos en la presentación de los artículos y elevada rotación de existencias.

7.3. El papel de las marcas de distribución

Un aspecto interesante de los nuevos hábitos del consumidor español es la creciente importancia de la marca de la distribución en productos de alimentación envasada que, según ACNielsen, siguen ganando cuota de mercado (en 2003 un 9,2 por ciento frente a un 1,8 por ciento de las marcas propias) y que representan ya un 21,6 del mercado de gran consumo. De hecho, en hipermercados y supermercados, canales principales de las marcas de la distribución, las marcas de distribución llegan a suponer el 23,2 por ciento de las ventas en valor.

Comparado con el resto de Europa, las marcas de la distribución en España representan una posición intermedia (entre el 38,5 por ciento de cuota que tienen en el Reino Unido y el 11,1 por ciento que suponen en Italia). Cabe destacar que España es el país donde estas marcas han ganado mayor participación en los últimos años, algo significativo si se tiene en cuenta que en el Reino Unido han perdido algo de cuota, y en otros países como Francia, Bélgica y Holanda se mantienen estables.

Por tipos de productos, durante 2003 destacaron los crecimientos experimentados en la cuota de mercado de las marcas de distribución en los espumosos (25,4 por ciento), los quesos (21 por ciento), las conservas de pescado (20,8 por ciento), la charcutería (17,9 por ciento), los derivados lácteos (14,8 por ciento), los aceites (12,6 por ciento), los vinos (12,3 por ciento) y los postres frescos (12 por ciento). Asimismo, se observa una participación importante en el mercado de gran consumo de estas marcas de distribución en las conservas vegetales (42,9 por ciento), los aceites (40,4 por ciento), los aperitivos y las conservas de pescado (ambos un 34 por ciento) y los primeros platos (27,5 por ciento).

Entre los factores explicativos de la elección por parte del consumidor de estas marcas de la distribución destaca el precio, pues las marcas de la distribución en España están situadas en media un 24% por debajo del precio promedio del total producto. En el sector de la alimentación y bebidas, mientras que los precios de las marcas de fabricante aumentaron durante 2003 en un 4 por ciento, las marcas de distribución únicamente lo hicieron un 0,2 por ciento. Por productos, las mayores diferencias en tasas de crecimiento en precios entre las marcas de fabricantes y de distribución se dieron en las conservas de pescado (9,8 por ciento frente a 0,8 por ciento), los congelados (4,8 por ciento frente a -2,3 por ciento), los espumosos (3,4 por ciento frente a -2,3 por ciento), las leches y los batidos (1,7 por ciento frente a -3,7 por ciento) y los postres frescos (7,7 por ciento frente a 2,4 por ciento). Aún así, existen productos para los que las marcas de distribución experimentaron incrementos en precios superiores a las de las marcas de fabricantes: los vinos (6,5 por ciento frente a 5,1 por ciento), las cervezas (3,9 por ciento frente a 3,3 por ciento) y las salsas (2,5 por ciento frente a 1,9 por ciento).

Puede señalarse que las marcas de la distribución han complementado su estrategia basada en la diferencia de precio con una estrategia también de servicio a través de una mayor oferta, algo en lo que puede verse cierto mimetismo con las marcas líderes. Los datos suministrados por ACNielsen a partir de un panel de detallistas sugieren que, entre enero de 2001 y enero de 2003, ha crecido de manera espectacular el número de referencias promedio ofertadas por las marcas de la distribución. En enero de 2003 las marcas de la distribución de los hipermercados venden una media de 1.564 referencias de productos diferenciados, 305 más que dos años antes. Los grandes supermercados (entre 1.000 y 2.500 metros) presentan una media de 1.252 referencias, 188 más que en 2001, mientras que los supermercados medianos (entre 400 y 999 metros cuadrados) tienen una media de 894 referencias, 46 más que hace dos años. Por último, los pequeños supermercados (entre 100 y 399 metros) ofertan 699 referencias, 111 más que en enero de 2001.

7.4. Nuevos productos

Ante los cambios en las condiciones socioeconómicas de los consumidores y sus hábitos de consumo se observa un cambio paulatino en el mercado. En este sentido, ACNielsen ha estudiado el crecimiento en el último año de 1.100 segmentos de productos de alimentación envasada y droguería / perfumería, clasificándolos en tres grandes grupos:

- a) los regresivos, que representan el 21,6 por ciento de las ventas en valor y que han tenido retroceso en el volumen de sus ventas.
- b) los maduros, que suponen el 19,1 por ciento de las ventas en valor crecen menos del 16 por ciento en volumen, y
- c) los dinámicos, que aportan el 19,1 por ciento de las ventas en valor y que han experimentado un crecimiento de más del 16 por ciento en volumen,

En cuanto a los productos regresivos, su evolución en los últimos diez años ha sido negativa y no se prevé una expansión en el futuro. Destacan productos básicos tales como la sal, el pan y el azúcar, las legumbres y las patatas, y los huevos y la mantequilla.

Por su parte, entre los productos maduros destacan los productos lácteos como la leche y el queso, el pescado y el café, que han evolucionado de forma paulatina en los últimos años, esperándose un desarrollo futuro moderado.

Respecto a los productos dinámicos, que sin duda marcan las pautas de futuro crecimiento del mercado, presentan tres características fundamentales:

- innovación, pues contribuyen a ampliar la utilización de productos ya existentes y a crear nuevos segmentos de mercado,
- captan nuevos consumidores que hasta el momento no se habían interesado por estos productos, y
- aportan mayor valor añadido, que el consumidor acepta pagando un precio más elevado.

En cuanto a las innovaciones, destacan aquellas que aportan mayor placer al consumidor y un cierto prestigio social (con un 34,1 por ciento del total de ventas de este grupo y entre las que figuran las especialidades de aceite de oliva virgen extra o de café, comidas internacionales, pastas de colores, ciertas conservas como el salmón, navajas o angulas, cervezas premium y especiales, o los vinos con denominación de origen o de importación), aquellas que contribuyen a su comodidad (que representan el 31,5 por ciento de las ventas de productos dinámicos y entre las que se encuentran los platos preparados, las salsas listas para usar o deshidratadas y embutidos y fiambres loncheados), aquellas que benefician la salud (que suponen el 16,9 por ciento de las ventas y que incluyen los productos integrales, bebidas light, quesos frescos o las infusiones medicinales), y otros productos que no entran en los anteriores (representando el 17,5 por ciento de las ventas y entre los que sobresalen los productos de impulso como snacks, caramelos, combinados de bebidas alcohólicas, helados multipack, etcétera.).

De la misma forma, se vienen observando determinados cambios en cuanto a la compra, la presentación y los atributos de los productos alimenticios. En este sentido se prevé una cada vez mayor importancia de la presentación de los productos, así como los envases y su manejo en relación a productos de consumo habitual como la leche, el café, las conservas, el agua mineral, y otros. Asimismo, se imponen la necesidad de compatibilizar lo sano con la comodidad y la rapidez, esperándose un incremento aún mayor en el consumo de platos de la denominada cocina rápida (precocinados o preparados), así como de los llamados nuevos productos y productos sanos (verduras, frutas, ensaladas, alimentos ricos en fibra, alimentos dietéticos, sin colesterol y adelgazantes, entre otros). En este sentido se viene registrando un afianzamiento de los valores positivos de los productos asociados a formas de producción natural o tradicional, destacando la confianza otorgada por los consumidores a los productos con Denominaciones de Origen.

Informe
Económico
de la Industria
Alimentaria
2003



FIAB

FEDERACION ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS
DE LA ALIMENTACION Y BEBIDAS

Diego de León 44, 1º . Madrid 28006
Tlf.: 91 411 72 11 - Fax: 91 411 73 44
www.fiab.es
fiab@fiab.es