



ICEI Instituto Complutense  
de Estudios Internacionales

## **Integración Comercial y Dinámica Económica: España ante el Reto de la Ampliación**

Fernando Luengo  
Ignacio Álvarez  
WP 02/07

## Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la integración comercial y de la estructura productiva de los países de Europa del Este durante el periodo 1995-2004, y compararla con la propia evolución de la economía española. Para ello, se describen en primer lugar las grandes tendencias del comercio exterior de los países analizados, tanto desde la perspectiva institucional como de los flujos comerciales. Una vez expuestas estas grandes tendencias, se analiza el proceso de cambio estructural de la dinámica productiva desde dos ángulos complementarios: el contenido de las ventajas competitivas, y la calidad y profundidad de la inserción comercial. A la luz del análisis planteado, se concluye con un diagnóstico de los desafíos que el proceso de ampliación europea conlleva para la economía española.

## Palabras clave

Ampliación europea, NEM, cambio estructural, inserción comercial, ventajas competitivas, valores unitarios, comercio intra-industrial.

## Clasificación JEL

F14, F15, L60, O52

## Abstract

The aim of this work is to analyse commercial integration and productive structure evolution of East European countries during 1995-2004, and to compare it with the Spanish economy evolution. We describe the main external trade tendencies of these countries, from an institutional perspective as well as from the point of view of commercial flows. In addition to this description of main tendencies, we analyse the process of structural change in production from two complementary angles: the content of competitive advantages, and the quality and depth of external insertion. In the light of the outlined analysis, we conclude with a diagnosis of the challenges entailed by the European process of enlargement for the Spanish economy.

---

Fernando Luengo es Profesor Titular de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid.  
[fluengoe@ccee.ucm.es](mailto:fluengoe@ccee.ucm.es)

Ignacio Álvarez es miembro del Grupo de investigación Países del Este y Nuevo Entorno Internacional.  
[nachoalvarezperalta@yahoo.es](mailto:nachoalvarezperalta@yahoo.es)

© Fernando Luengo, Ignacio Álvarez, 2007

El ICEI no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

## Índice

Introducción .....	4
1. Comercio exterior: nuevo entorno institucional, apertura e integración comercial .....	5
1.1. Entre lo viejo y lo nuevo .....	5
1.2. Las nuevas reglas del juego .....	7
1.3. Política cambiaria y entradas de capital extranjero .....	8
1.4. Intensificación del comercio Este-Oeste .....	14
1.5. Nueva geografía comercial .....	15
2. Cambio estructural e inserción comercial .....	19
2.1. Ventajas competitivas .....	19
2.2. Calidad de los intercambios comerciales .....	25
Conclusiones .....	43
Referencias bibliográficas .....	46

## Introducción

La desintegración del universo comunista y, muy especialmente, las políticas instrumentadas por los países de Europa central y oriental encaminadas a participar en las instituciones y en los movimientos económicos internacionales han supuesto una notable alteración de los escenarios globales, en los que habían participado, hasta ese momento, en calidad de jugadores marginales. En ese viraje, la Unión Europea (UE) se ha convertido en el referente estratégico de los procesos de transformación hacia el mercado.

En efecto, desde que se desencadenaron las reformas con un nítido perfil sistémico –esto es, con el objetivo de transitar hacia el capitalismo-, a finales de la década de los ochenta del pasado siglo, los partidos que se han turnado en el poder han proclamado, sin distinciones de signo ideológico, su voluntad de integrarse en el proyecto comunitario. Mucho antes del inicio de las conversaciones formales encaminadas a la adhesión de un numeroso grupo de países procedentes del centro y este de Europa –formalizada el 1 de mayo de 2004 para 8 de estos países y el 1 de enero de 2007 para Bulgaria y Rumania- sus gobiernos han aplicado políticas –comerciales, financieras e inversoras- destinadas a fortalecer los vínculos y las interdependencias con las economías comunitarias. En paralelo, desde Bruselas se ha promovido un nuevo marco institucional favorecedor del crecimiento de los intercambios recíprocos. El resultado de esos esfuerzos complementarios ha sido que las transacciones transfronterizas no han dejado de intensificarse, sobre todo desde que los responsables comunitarios decidieron abrir las negociaciones destinadas a la histórica ampliación de la UE hacia el Este.

A pesar de que la importancia económica de los nuevos socios es relativamente modesta –representan un pequeño porcentaje del producto global comunitario, si bien en términos de población su contribución es notoriamente más significativa-, no cabe ignorar la trascendencia de esta ampliación. De hecho, muy probablemente, es la más relevante de las realizadas hasta ahora desde que entró en vigor el Tratado de Roma (Luengo, F., 2003).

Las consecuencias de la ampliación hacia el Este son múltiples –no sólo económicas sino también políticas, institucionales y geoestratégicas (De Andrés, Chaves, y Luengo, 2002)-, tanto para los recién llegados como para los

antiguos miembros de la UE; y, por supuesto, más allá del entramado comunitario, también para la configuración de la nueva escena económica y política global.

Para los nuevos socios –a partir de ahora Nuevos Estados Miembros (NEM); se incluyen en este grupo, además de los países ex comunistas que se incorporaron a la UE en 2004, a Bulgaria y Rumania que han ingresado en la UE el 1 de enero de 2007-, porque durante varias décadas han permanecido lejos de los mercados globales, con estructuras productivas y empresariales organizadas, sobre todo, en torno a la Unión Soviética (URSS). Ahora, con economías básicamente abiertas, se enfrentan a una creciente competencia externa, que, sin duda, genera beneficios pero que también depara costes productivos y sociales.

Para los antiguos miembros, la apertura e integración en el mercado mundial de los NEM abre un abanico de oportunidades de negocio, hasta ese momento apenas exploradas. Pero, al mismo tiempo, emergen nuevos competidores comerciales y nuevos espacios donde dirigir las inversiones extranjeras directas (IED) de las empresas transnacionales (ETNs) en detrimento de los enclaves tradicionales. Adicionalmente, entre ambos grupos de países se abre un nuevo horizonte para los movimientos internacionales de población, alentados por las diferencias en los niveles de renta por habitante.

Algunos países de la ‘vieja’ Europa comparten frontera con los nuevos socios, por lo que el impacto de la ampliación será –lo está siendo ya- importante; no necesaria ni primordialmente negativo, como a menudo se señala. España –distante política, geográfica y culturalmente del antiguo mundo comunista y de las transformaciones que siguieron a su derrumbe- también debe hacer frente a las consecuencias de la ampliación; consecuencias que desbordan con mucho las de naturaleza presupuestaria, pese a que este ámbito ha centrado buena parte del debate y de las preocupaciones –políticas, mediáticas y sociales- en nuestro país. Este capítulo se centra en los efectos comerciales que la ampliación tiene para la economía española.

Se aborda el estudio con el convencimiento de que la incorporación de un numeroso grupo de países del Este representa al mismo tiempo un conjunto de amenazas, desafíos y posibilidades que pueden ser aprovechados si se diseña una estrategia adecuada a la nueva situación. Las amenazas se ciernen sobre los mer-

cados y productos españoles, ante la aparición de un nuevo frente competitivo formado por países que pueden hacer valer diferentes ventajas –no sólo salariales, como se verá más adelante–, que aumentan el atractivo de sus exportaciones. Los desafíos se derivan de la apremiante necesidad de generar una respuesta cualitativa y compleja que permita defender y acrecentar las posiciones comerciales de la economía española, sobre todo en aquellos mercados con mayor potencial de crecimiento. Las oportunidades surgen, en fin, del dinamismo económico de los nuevos socios y de las posibilidades que dicho dinamismo ofrece a las empresas españolas de encontrar nuevos espacios donde colocar la producción exportable, abrir vías de suministro para atender nuestra demanda de importaciones o como destino de los flujos inversores, tal como se analiza con detalle en el capítulo 4.

Para identificar cuál de estas dinámicas –amenaza, desafío u oportunidad– tiende a materializarse, sabiendo que, muy probablemente, el resultado final no puede ser sino una combinación de los tres, conviene formular algunos interrogantes centrales: ¿Qué papel desempeña el comercio exterior en el proceso económico y en qué mercados están presentes los nuevos socios? ¿cuál es la composición de sus intercambios comerciales y cuáles son sus principales argumentos competitivos? Con estas preguntas, se trata, en suma, de presentar los puntos fuertes y débiles, las complementariedades y los solapamientos de las diferentes estructuras comerciales.

El período seleccionado para realizar este estudio es el comprendido entre 1995 y 2003-2004; sólo con los datos de índole más general se llega a 2005. La razón de descartar la primera fase de las transformaciones –además de su excepcionalidad, lo que imposibilita la obtención de conclusiones de índole general– es que no fue sino en los años siguientes, una vez superada la fase más crítica del derrumbe sistémico y con la llegada de crecientes flujos de IED, cuando se materializaron las transformaciones productivas más significativas, que cambiaron la inserción productiva y comercial de los NEM.

La principal fuente de información estadística empleada es la base de datos estadísticos sobre comercio exterior de Eurostat (Comext). Esta base presenta una doble ventaja. Por un lado, facilita información sobre el comercio bilateral entre los diferentes países comunitarios y de cada uno de ellos con el mundo; por otro, ofre-

ce los datos con un alto nivel de desagregación, lo cual hace posible examinar el comercio intraindustrial (CII) y la calidad de los intercambios comerciales. Con este soporte estadístico se analizan los rasgos más importantes de la posición de España y de los NEM en el mercado europeo así como la evolución de los intercambios recíprocos. Aunque el nivel de agregación con que se presentan los datos es tan sólo de dos dígitos y se ofrecen en valor (y no en cantidad), la información suministrada por el Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacionales (CEPII), a través de la base de datos de comercio exterior Chem, tiene la virtud de manejar diferentes tipologías y categorías de productos que serán utilizados en este capítulo. Finalmente, también se tendrán en cuenta los datos comerciales y de IED ofrecidos por la Conferencia de Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD).

El capítulo está organizado en tres epígrafes. El primero describe las grandes tendencias en la evolución del comercio exterior de los países analizados, tanto desde la perspectiva institucional como de los flujos comerciales. El segundo analiza el proceso de cambio estructural desde dos ángulos complementarios: el contenido de las ventajas competitivas y la calidad de la inserción comercial. El tercero y último contiene las conclusiones más relevantes.

## **1. Comercio exterior: nuevo entorno institucional, apertura e integración comercial**

### **1.1. ENTRE LO VIEJO Y LO NUEVO**

A lo largo de las aproximadamente cuatro décadas de planificación centralizada, el comercio exterior realizado con el mundo capitalista desempeñó un papel limitado, siempre sometido a las exigencias y restricciones de la regulación administrativa de los flujos económicos. En el marco de la Guerra Fría, la política estadounidense de limitar o incluso bloquear las transferencias tecnológicas realizadas desde Occidente, con el argumento de que podrían ser utilizadas para el fortalecimiento militar del bloque soviético, y la aplicación de un trato discriminatorio a los productos procedentes del centro y este de Europa redujeron el margen para el desarrollo de los intercambios co-

merciles del mundo capitalista con las economías planificadas.

Pero la principal restricción a una mayor integración comercial Este-Oeste se encontraba en el propio funcionamiento del sistema burocrático, que aislaba a las economías planificadas de los mercados, los flujos y los precios internacionales. En este contexto institucional, las estrategias de crecimiento aplicadas en la región descansaban en el despliegue de las propias capacidades productivas, con el objetivo de alcanzar la plena utilización de las mismas, mientras que los intercambios exteriores, si eran necesarios, se realizaban en el interior del “área socialista” y sobre todo con la URSS, dentro de la denominada “división internacional socialista del trabajo”.

El socialismo realmente existente se levantó a partir de un sistema de especializaciones productivas y acuerdos de cooperación comercial en torno al gigante soviético. El comercio exterior tenía, en consecuencia, un acusado perfil bilateral. A pesar de las diferentes iniciativas destinadas a multilateralizar los intercambios e incluso a reforzar su carácter monetario, éstos no dejaron de configurar un complejo sistema de trueque sofisticado (Winiecki, 1989).

Así pues, durante ese largo período de tiempo, el comercio con el mundo capitalista tuvo poca relevancia desde el punto de vista cuantitativo, si bien las compras realizadas en esos mercados conservaron –y adquirieron cada vez más– un indudable valor estratégico. Se trataba, con frecuencia, de productos que no podían ser conseguidos, en cantidad o calidad suficiente, en el mercado regional. Naturalmente, los parámetros que regulaban los intercambios Este-Oeste –precios, competencia, calidad– nada tenían que ver con los instrumentos de regulación del Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM)<sup>1,2</sup>.

A medida que las ineficiencias propias de la planificación centralizada de los flujos económicos organizados a través del CAEM se hicieron cada vez más evidentes –agravando la penuria o, su contrapartida, intensificando los intercambios en los mercados irregulares, dos de los rasgos más señalados de la planificación–,

el comercio con los países occidentales, sobre todo europeos, ganó una importancia creciente, si bien no desplazó ni, mucho menos, sustituyó al realizado con la URSS (Lavigne, 1979).

A partir de los años setenta del pasado siglo, la progresión del comercio recíproco estuvo básicamente determinada por dos factores. Por un lado, las medidas liberalizadoras instrumentadas por algunos partidos comunistas, encaminadas a aliviar las rigideces más notorias del plan central, con el propósito de recrear algunas de las condiciones del mercado en el seno del sector estatal, mejorando el sistema de estímulos y el aprovisionamiento de los mercados domésticos. Por otro, una coyuntura financiera internacional favorable en los inicios de esa década –amplia disponibilidad de recursos prestables y acusada devaluación del dólar– favoreció el acceso de estos países, limitado pero significativo, a los mercados monetarios, obteniendo de este modo los recursos que necesitaban para realizar las importaciones, lo que, en paralelo, propició un crecimiento de la actividad exportadora.

En aquellos años, los intercambios con el mundo capitalista desarrollado aumentaron –sobre todo en algunos países, como Polonia o Hungría–, aunque continuaban pesando los obstáculos de naturaleza sistémica que aislaban comercialmente el Este del Oeste: la organización de los flujos económicos a través del plan, la obediencia de las empresas a sus respectivos ministerios, la posición residual del sector privado o la prohibición de realizar IED.

Cuando finaliza la década de los ochenta, todavía la mayor parte del comercio realizado por las economías de Europa central y oriental se desarrollaba dentro de los confines del “mercado común socialista”, siendo la URSS el país que vertebraba (e hipotecaba) estas redes comerciales. Esta situación experimentará un viraje radical en los años siguientes, tras las revoluciones políticas que conducirían a la desintegración del bloque del Este (Luengo, 1999).

En efecto, los cambios políticos que atravesaron la región de un extremo a otro en aquellos años de turbulencia –verdaderas revoluciones, pues alteraron de manera radical las relaciones de poder sustentadas en el absoluto control del Estado y de los partidos comunistas sobre la economía y la sociedad– acabaron con la gestión planificada de los flujos económicos, abrieron las puertas de la privatización de las empresas estatales y crearon las condiciones institucionales para la emergencia de un nuevo

<sup>1</sup> Esta organización fue creada en 1949 por la Unión Soviética, Hungría, Checoslovaquia, Rumanía y Polonia con el propósito de favorecer la cooperación económica, sobre todo la comercial, en el seno del “área socialista”.

<sup>2</sup> En realidad, si se toma como referencia la estructura de precios aplicada por los planificadores, impregnada de consideraciones y criterios administrativos, apenas cabe una evaluación verosímil de la magnitud del comercio realizado por cada país.

sector privado. En realidad, esas transformaciones políticas radicales no hicieron sino certificar la defunción de un sistema de organización y un modelo de acumulación que se había mostrado incapaz de transitar desde el crecimiento extensivo –basado en la amplia disponibilidad de recursos naturales y laborales– a otro intensivo, alentado por la utilización más eficiente de los insumos productivos. La penuria o el deficiente abastecimiento de los mercados, tanto de artículos de consumo como de bienes de inversión, la poca calidad de los productos y la débil productividad laboral son algunos ejemplos elocuentes de ese fallido tránsito (Andreff, 1992).

También en la esfera del comercio regionalizado, el despliegado alrededor del CAEM, se apreciaban numerosos indicios de este agotamiento sistémico: devaluación de la calidad de los bienes intercambiados y desvío de los de mayor valor hacia los mercados occidentales, crisis en el abastecimiento de productos energéticos, creciente dificultad –y ausencia de consenso– para fijar los términos de los intercambios recíprocos y aceptación y aplicación de la estructura de precios mundiales (Economic Commission for Europe, 1990).

## 1.2. LAS NUEVAS REGLAS DEL JUEGO

Los nuevos gobiernos surgidos del desplome de los regímenes de tipo soviético, apoyados por partidos que propugnaban la ruptura con la herencia burocrática<sup>3</sup>, con la legitimidad derivada de un apoyo sustancial de la población y con el respaldo (y también la presión) de las organizaciones comerciales, monetarias y financieras internacionales, se apresuraron a crear unas nuevas reglas del juego.

El comercio de Estado –y la consiguiente mediación administrativa entre las empresas domésticas y su entorno externo– fue eliminado. Con la excepción de aquellos bienes considerados estratégicos, cuyo comercio continuó sometido a estrictas regulaciones públicas, los establecimientos, tanto los privados como los de titularidad estatal, pasaron a gozar de libertad para elegir sus socios comerciales dentro o fuera de las fronteras nacionales, sin otro objetivo que maximizar el beneficio y aumentar el valor de sus activos. En otras palabras, las empresas, en un nuevo entorno institucional presidido por los reguladores mercantiles, fueron libres

de vender sus bienes y servicios en el mercado interno o en el internacional, y de adquirir los insumos que precisaban de proveedores locales o globales.

En el contexto del comercio de estado, dado que las empresas, piezas del engranaje planificador, se limitaban a ejecutar las instrucciones procedentes de los diferentes ministerios –que decidían sobre las características del producto, el precio al que se comercializaría y el cliente que lo utilizaría– el arancel desempeñaba un papel irrelevante en la regulación de los intercambios; tan sólo era una herramienta recaudatoria más de los poderes públicos (Hanel, 1996). Pues bien, habida cuenta de que las reformas implicaron la eliminación de la mayor parte de los controles estatales –entre ellos el propio comercio de estado–, el arancel pasó a desempeñar un papel nuevo y más importante.

Se trataba, por un lado, de adaptar la política comercial al nuevo escenario en que se desenvolvían las economías nacionales y, muy especialmente, a las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Al respecto, las dos más importantes son el principio del libre comercio y el reconocimiento del arancel como instrumento fundamental de regulación de los intercambios.

Conforme a estos enunciados, los nuevos gobiernos presentaron sus credenciales pro-mercado a la comunidad internacional diseñando un arancel muy bajo y con pocos picos (Drabek, y Brada, 1998). A este diseño, como en otras muchas parcelas de las transformaciones, no fueron ajenas las presiones de las organizaciones internacionales –también de la Comisión Europea– y de las empresas occidentales que encontraron en esa tendencia liberalizadora una oportunidad única para entrar en mercados con un fuerte potencial de expansión, que hasta ese momento habían permanecido fuera de su campo de actuación o que habían desempeñado un papel periférico en sus estrategias comerciales y productivas.

La aparición de cuantiosos déficit en las balanzas comerciales, tras la aplicación de las políticas de apertura externa, dio lugar en varios de los países analizados a una reconsideración parcial de los planes de liberalización, no tanto para interrumpirlos como para dosificar y graduar su instrumentación. Fue en este contexto cuando diferentes gobiernos decidieron aumentar los niveles de protección arancelaria, reintroduciendo en algunos casos los contingentes (Gabrisch, H. and Klaus, W., 1998).

<sup>3</sup> Si bien, paradójicamente, sus cuadros medios y altos procedían en su mayor parte de esa herencia e, incluso, habían disfrutado de posiciones privilegiadas en el entramado estatal comunista.

Un hito clave en el referido proceso de apertura comercial fueron los Acuerdos de Asociación (AA) suscritos por cada uno de los países de Europa central y oriental con Bruselas durante la primera mitad de los años noventa (Bchir y Maurel, 2002). Dichos acuerdos representaron un viraje sustancial respecto de los que también propiciaron las Comunidades Europeas con los NEM inmediatamente después del derrumbe del orden comunista. Éstos se limitaron a aplicar el Sistema de Preferencias Generalizadas y aún mantenían numerosas restricciones que, claramente, limitaban su alcance (Gabrisch, 1997); los primeros, por el contrario, eran de mayor calado y contemplaban ya en su horizonte la adhesión de las economías de Europa central y oriental a la UE, si bien a este respecto no se fijaba aún un calendario preciso ni existía, por supuesto, un compromiso explícito de los responsables comunitarios.

El objetivo esencial de los AA era favorecer la creación de un área de libre comercio; esto es, un espacio libre de barreras y contingentes que sirviera como plataforma para desplegar los intercambios recíprocos y como primer peldaño del presumiblemente largo proceso de incorporación formal a las estructuras comunitarias. Este área de libre comercio incluiría la mayor parte de los productos industriales, que podrían ser comercializados en lo sucesivo sin restricción alguna; bien es cierto que algunas industrias y producciones específicas serían objeto de una liberalización progresiva que evitara las posibles perturbaciones en el funcionamiento de los mercados.

Se reconocía así a las partes el derecho a aplicar temporalmente aranceles y contingentes sobre un conjunto de actividades consideradas sensibles. En este caso, la UE adquiriría el compromiso, en virtud de la cláusula de no reciprocidad –ya aplicada a una parte del mundo periférico, el integrado básicamente por las antiguas colonias–, de proceder al referido desarme en un período más corto que el exigido a los NEM.

Pese a esta discriminación positiva, conviene precisar que, si bien es cierto que en términos porcentuales este tipo de productos representaban una parte relativamente reducida de los intercambios globales, no lo es menos que tenían un peso importante en la estructura exportadora de algunos países y en su potencial competitivo (Graziani, 1995; Lavigne, 2002).

Éste fue uno de los aspectos más controvertidos de los acuerdos, junto a la posibilidad de que, en el caso de que la economía de un país se viera especialmente perjudicada por la liberalización de los mercados, el gobierno afectado estaba autorizado a restringir la entrada de importaciones a través de cláusulas de salvaguarda y otras medidas complementarias. Otro de los aspectos polémicos del nuevo diseño de cooperación institucional propiciado por la Comisión Europea fue la exclusión de los productos agrarios, en los que, como se sabe, la UE mantenía (y aún mantiene) importantes cautelas proteccionistas; sólo posteriormente, con un calendario definitivo de incorporación, se generaron nuevos protocolos de cooperación en los que se liberalizaba también el comercio agropecuario (Kearney, 2002). Estos ejemplos, y el posterior desarrollo de las negociaciones encaminadas a la quinta ampliación, ilustran la fortaleza de la posición de Bruselas y la debilidad negociadora de los NEM.

La incorporación a la UE implicaba asimismo la aceptación de la tarifa exterior comunitaria. Dicha incorporación ha supuesto para estas economías escasos cambios, dado el amplio recorrido liberalizador que ya habían realizado antes de convertirse en nuevos socios. En algunos casos, incluso, el nivel de protección efectiva ya era inferior al comunitario.

### **1.3. POLÍTICA CAMBIARIA Y ENTRADAS DE CAPITAL EXTRANJERO**

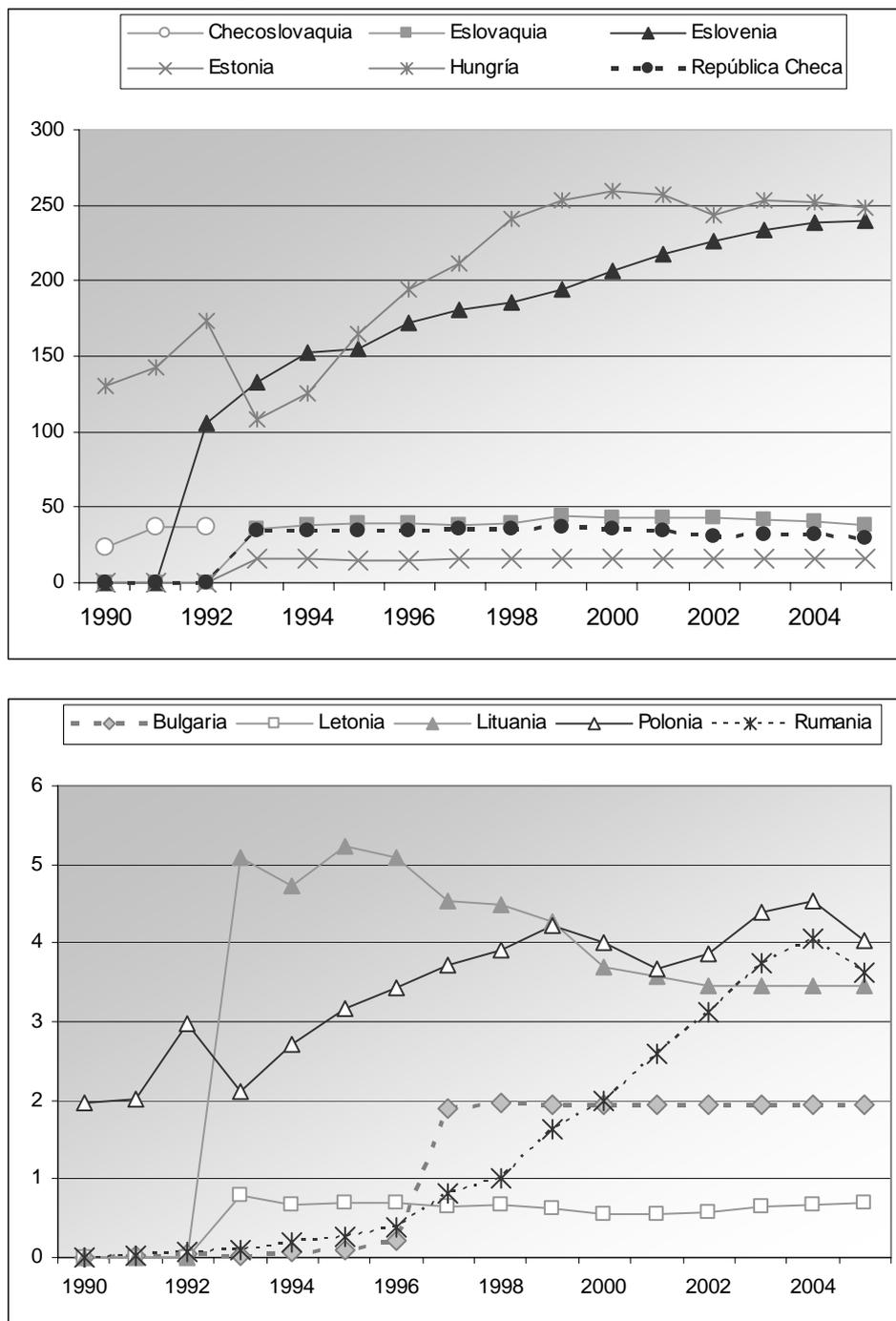
La política cambiaria ha sido otro de los componentes esenciales de la nueva estrategia comercial, aunque, por supuesto, sus implicaciones desbordaban, con mucho, este ámbito (Asselain, 1991). Con el sistema administrativo, el monopolio estatal de las operaciones de divisas y la fijación arbitraria del tipo de cambio, desconectando los precios domésticos de los mundiales, sirvieron para aislar las economías del centro y este de Europa de los mercados globales.

Las transiciones hacia el mercado cambiaron esta situación en dos aspectos claves. En primer término, fueron creadas las condiciones necesarias para la convertibilidad monetaria en las transacciones registradas en la balanza por cuenta corriente, para abordar en un horizonte más amplio las de tipo financiero. De este modo, las empresas podrían disponer de las divisas necesarias para participar en el comercio exterior.

Los tipos de cambio múltiples, característicos de la regulación administrativa de la actividad económica, fueron sustituidos por un tipo de cambio único. En paralelo, la mayor parte de los gobiernos, en diferentes grados, algunos de ellos en proporciones sustanciales, decidieron devaluar sus respectivas posiciones cambiarias (Gráfico 1). Se corregía, de este modo, la arti-

ficial apreciación propia de los países de planificación central, cuando la ausencia de convertibilidad permitía anteponer los criterios políticos a los económicos, y se procedía a alinear los precios domésticos y los mundiales, que desde ese momento se tomaban como referencia.

**Gráfico 1**  
**Tipos de cambio nominales**  
**(Moneda nacional por euro, promedio anual)**



FUENTE: Ameco y Economic Commission for Europe.

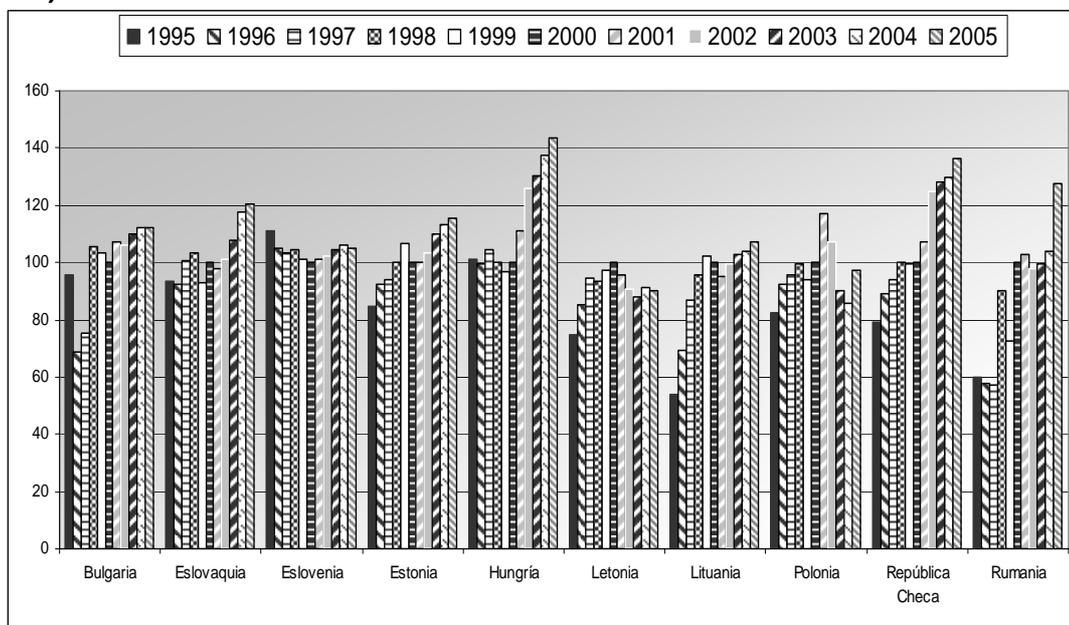
Esas devaluaciones –instrumentadas durante los primeros años de la transición hacia el mercado- perseguían diferentes objetivos. En el terreno comercial se proponían mejorar el horizonte exportador de unas empresas que, en su mayor parte, heredaban un equipamiento productivo y una base tecnológica y organizativa con la que difícilmente podrían competir en los mercados globales. Así las cosas, las devaluaciones mejoraban la posición competitiva de los bienes y servicios exportables, al abaratar su precio. Téngase en cuenta, en este sentido, que los mercados occidentales, a los que ahora se dirigían la mayor parte de las ventas exteriores, eran básicos para compensar el hundimiento de los de ámbito regional, vertebrados alrededor del CAEM, y la contracción de la demanda interna, provocada por la desorganización de las redes productivas y comerciales, primero, y por la aplicación de políticas de austeridad destinadas a contener la inflación, después (Henriot e Inotai, 1996).

El otro objetivo destacado de las devaluaciones fue evitar la avalancha de productos procedentes de los mercados occidentales. Los gobier-

nos reformistas sabían que la disminución de las trabas arancelarias provocaría un aumento en la compra de bienes en los países capitalistas desarrollados, propiciado por la debilidad de los tejidos productivos nacionales y el insuficiente abastecimiento de los mercados en bienes de consumo. Eran conscientes, asimismo, de que la entrada masiva de productos de importación podría dar lugar a un déficit comercial insostenible en la primera fase de las transformaciones, que, dada la limitada disponibilidad de divisas fuertes -y el escaso margen de maniobra que se derivaba de esta situación-, podría alterar las coordenadas macroeconómicas, debilitar el potencial de crecimiento y, finalmente, desestabilizar el propio proceso de cambio sistémico.

Desde esta perspectiva, la depreciación cambiaria, además de vincular los precios domésticos y los foráneos, debía proporcionar un cómodo colchón de seguridad a las empresas de estos países en el arranque de las reformas, primero, y ante la inevitable apreciación posterior de sus monedas, después (Economic Commission for Europe, 2003) (gráfico 2).

**Gráfico 2**  
**Tipo de cambio efectivo real**  
**(2000=100)**



FUENTE: Ameco.

Dependiendo de las diferentes estrategias cambiarias seguidas por los países –que han cubierto desde el anclaje del tipo de cambio no-

minal a una moneda fuerte a la libre fluctuación del mismo en el mercado (recuadro 1)-, el posterior proceso apreciador se explica por dos

argumentos básicos. En primer término, a través del efecto inducido por las entradas de capital foráneo, tanto financiero como productivo; entradas que han provocado el aumento en el valor de la moneda. En segundo término, por la acumulación de un diferencial de precios, pues, a pesar de que la contención de la

inflación ha estado en el epicentro de las políticas económicas llevadas a cabo por todos los gobiernos de la región, los precios domésticos han crecido más deprisa que los de la zona tomada como referencia, la UE (Coudert y Couharde, 2002).

### **Recuadro 1** **Estrategias de tipo de cambio en los países de la ampliación**

---

Tras las devaluaciones de los primeros años en la década de los noventa, los gobiernos han seguido diversas políticas de tipo de cambio, que, por lo demás, han ido adaptando en función de los diferentes objetivos de política económica. Varios países se comprometieron en distintos momentos desde que comenzaron las transiciones con regímenes de tipos de cambio fijos con respecto a una moneda –el marco alemán, primero, y el euro, más tarde- o una cesta de divisas: Checoslovaquia hasta 1993 (República Checa hasta el ecuador de 1997 y Eslovaquia hasta 1998. Letonia fijó su moneda desde 1994 a los Derechos Especiales de Giro y Estonia desde su independencia introdujo una caja de conversión (currency board), lo mismo que Lituania desde abril de 1994 y Bulgaria desde junio de 1997. En estos casos, la meta esencial de los responsables políticos era contener el crecimiento de los precios y someter a las empresas domésticas a una intensa restricción presupuestaria, utilizando centralmente la política cambiaria al servicio de ambos objetivos.

Otros países –y algunos de los ya señalados en otros años- se han decantado por prácticas cambiarias más flexibles, bien sea por la decisión de combinar la lucha contra la inflación con la mejora o el mantenimiento de la rentabilidad del sector exportador, dotar de autonomía a la política monetaria –completamente hipotecada en los sistemas basados en la caja de conversión- o por la dificultad de sostener una determinada posición de tipo de cambio con las reservas de divisas disponibles. A este segundo grupo pertenecen Bulgaria, que decretó la flotación de la moneda entre 1990 y junio de 1997, Letonia y Lituania en 1992 y 1993. Lo mismo que Rumania, país que después de fijar su moneda a una cesta de divisas durante 1990, permitió su flotación desde 1991 hasta julio de 1997; a partir de agosto de ese año existe un régimen cambiario de flotación controlada.

Desde que comenzaron las reformas hasta el año 2000, los responsables de la política económica de Hungría han practicado una política consistente en ajustes periódicos de la paridad (depreciaciones pre-anunciadas). A partir de octubre de 2001 se acordó una paridad central frente al euro y una banda de fluctuación del +/- 15%. Polonia ha instrumentado una política basada en ajustes periódicos del tipo de cambio desde 1990 hasta abril de 2000 al igual que Eslovaquia desde enero de 1999. Eslovenia también se ha inclinado por la realización de ajustes regulares (Flores y Luengo, 2006).

---

En cuanto a las IED, si bien no forman parte en sentido estricto de las políticas de apertura comercial, todos los gobiernos esperaban que su llegada contribuiría a la integración de sus economías en los mercados occidentales y a la mejora cualitativa de los productos intercambiados. Con este planteamiento, procedieron a suprimir, en algunos casos progresivamente y en otros de manera abrupta, las restricciones que pesaban sobre las entradas de capital foráneo, sustituyéndolas por estímulos de diversa naturaleza: posibilidad de intervenir en las dinámicas privatizadoras, creación de zonas francas y ventajas fiscales y arancelarias, entre otros (Picciotto, 2003).

En este nuevo escenario, las ETNs, sobre todo las de origen europeo, se dispusieron a aprove-

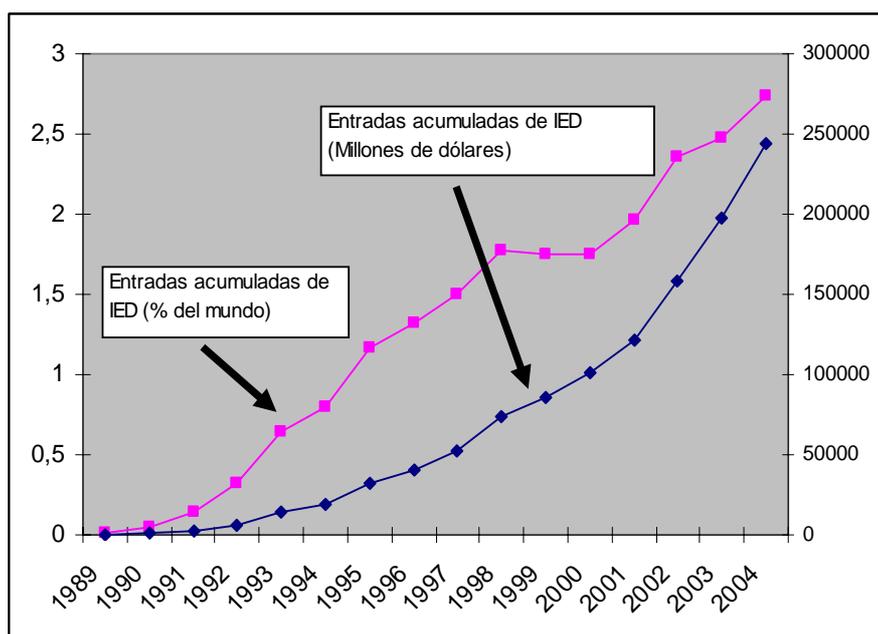
char las ventajas de una localización privilegiada –importante sobre todo para aquellas actividades orientadas a la exportación que soportan elevados costes de transporte- y unos salarios muy inferiores a los de la UE, que, aunque en franco ascenso, al relacionarlos con los altos niveles de productividad del trabajo con que operan las subsidiarias, garantizaban unos beneficios elevados.

Los frutos de esas políticas y dinámicas son evidentes (gráfico 3). Si durante las décadas de planificación la región había quedado al margen de las dinámicas internacionalizadoras propiciadas por las ETNs, ahora se ha convertido en significativa receptora de capitales. Una parte de estas inversiones –probablemente mayoritaria- se ha destinado a capturar el merca-

do interno, donde existía un fuerte potencial de crecimiento, dadas las situaciones de escasez o insuficiente abastecimiento heredadas de la planificación y el intenso dinamismo de los últimos años (Berend, 2000). Pero han ganado una relevancia creciente las operaciones de inversión destinadas a crear plataformas de exportación: creación de plantas o compras de

empresas ya existentes cuyo producto se destina de manera preferente a atender los mercados globales (Krifa y Vermeire, 1998). En este caso, más que el impulso del mercado doméstico, tienen importancia los costes laborales unitarios, esto es, el diferencial salarios-productividad con que trabaja la firma.

**Gráfico 3**  
**IED en los NEM**



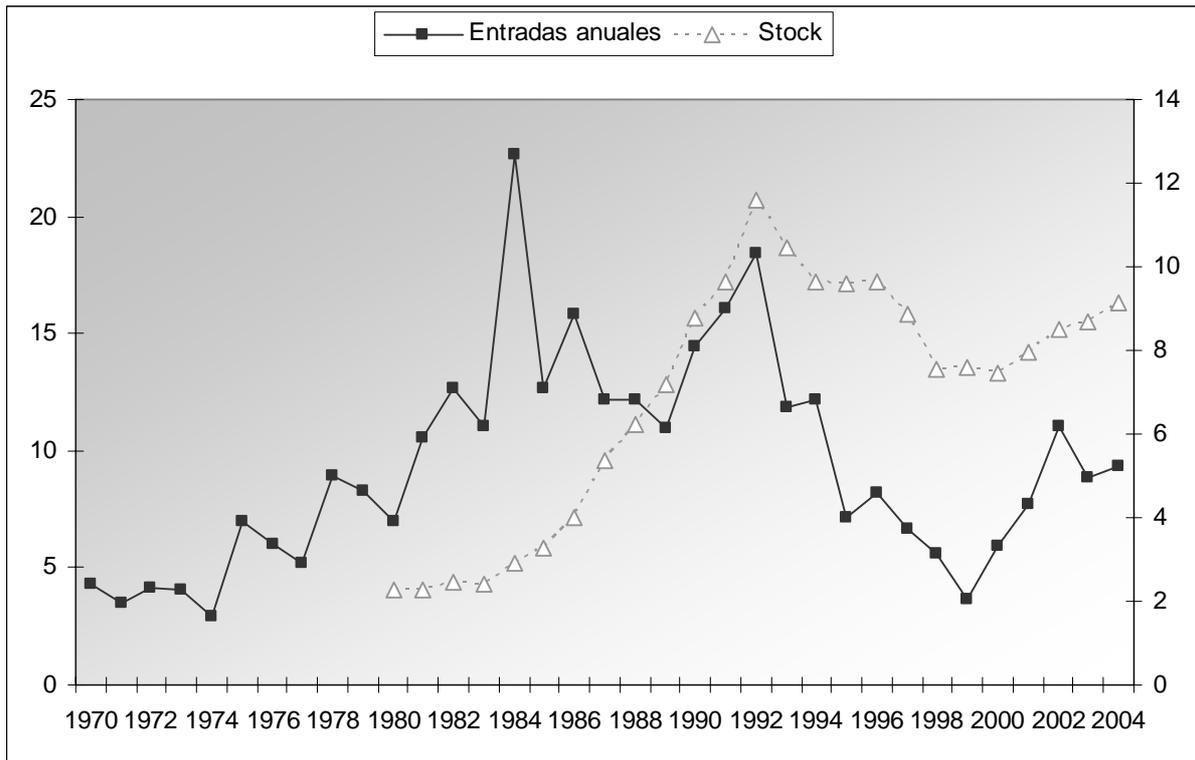
FUENTE: UNCTAD.

No son pocas las evidencias de la intensa relación existente entre las IED y el comercio de los NEM; evidencias que pueden detectarse, asimismo, en otros países y regiones (United Nations Conference on Trade and Development, 1996). No es casualidad que aquellas economías que han recibido mayores cantidades de capital extranjero coincidan con las que han conocido una mayor expansión de los intercambios comerciales con su entorno comunitario. En las industrias que exhiben mayor vigor comercial, las empresas controladas total o parcialmente por el capital extranjero ocupan un lugar predominante; habiendo adquirido especial relevancia el comercio realizado dentro de la firma y, muy especialmente, el que conecta, a través de un proceso de integración vertical, las diferentes fases y componentes del ciclo del producto. Es fácil comprobar,

por lo demás, que ha sido en aquellos ámbitos que han llevado más lejos el proceso de internacionalización productiva donde se ha registrado una mejora más apreciable en la composición de los productos intercambiados (Szalavetz, 2003).

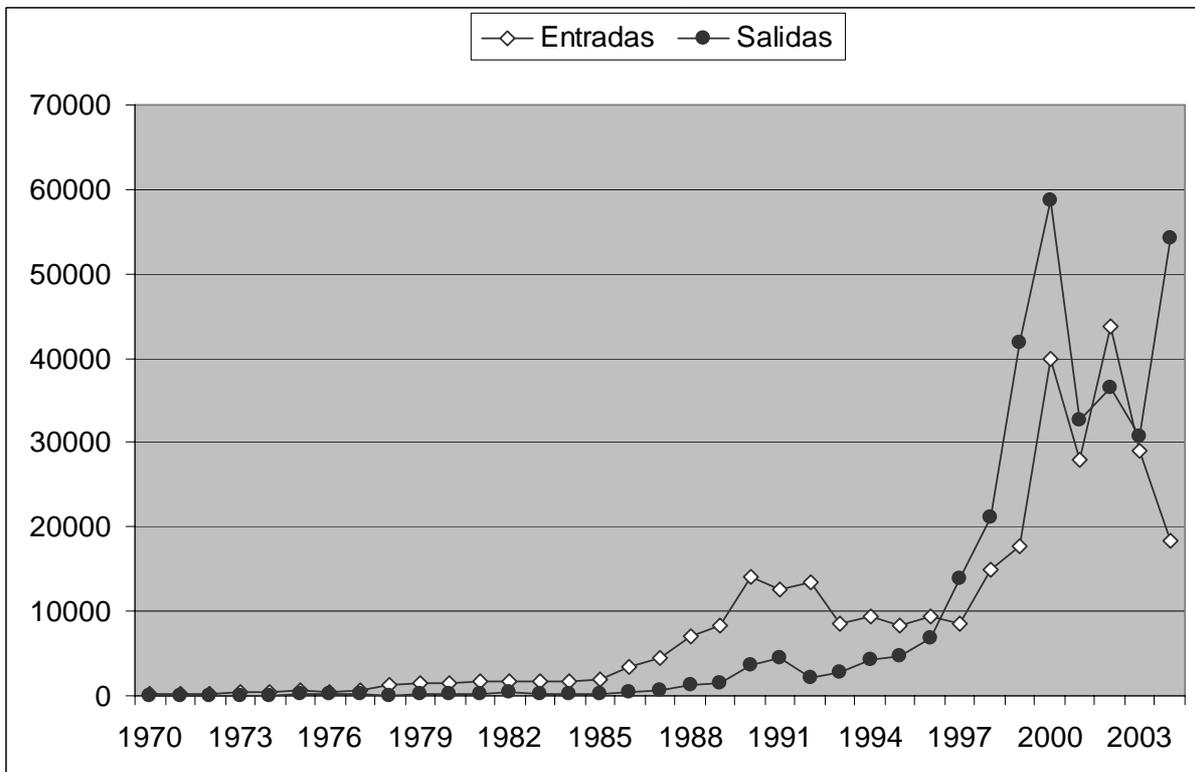
También en la economía española el capital extranjero ha desempeñado un papel clave en el proceso modernizador, desde que nuestro modelo de crecimiento, dejando atrás la etapa autárquica, se orientó hacia el exterior. Sobre todo a partir de los años setenta nuestro país ha captado la atención de los inversores foráneos (gráficos 4 y 5). Éstos, como también ha sucedido con los NEM, han conquistado parcelas sustanciales del mercado doméstico, situándose al mismo tiempo en el epicentro de nuestro comercio exterior.

**Gráfico 4**  
**Inversiones extranjeras recibidas por la economía española**



FUENTE: UNCTAD.

**Gráfico 5**  
**Saldo entradas/salidas de IED en la economía española**



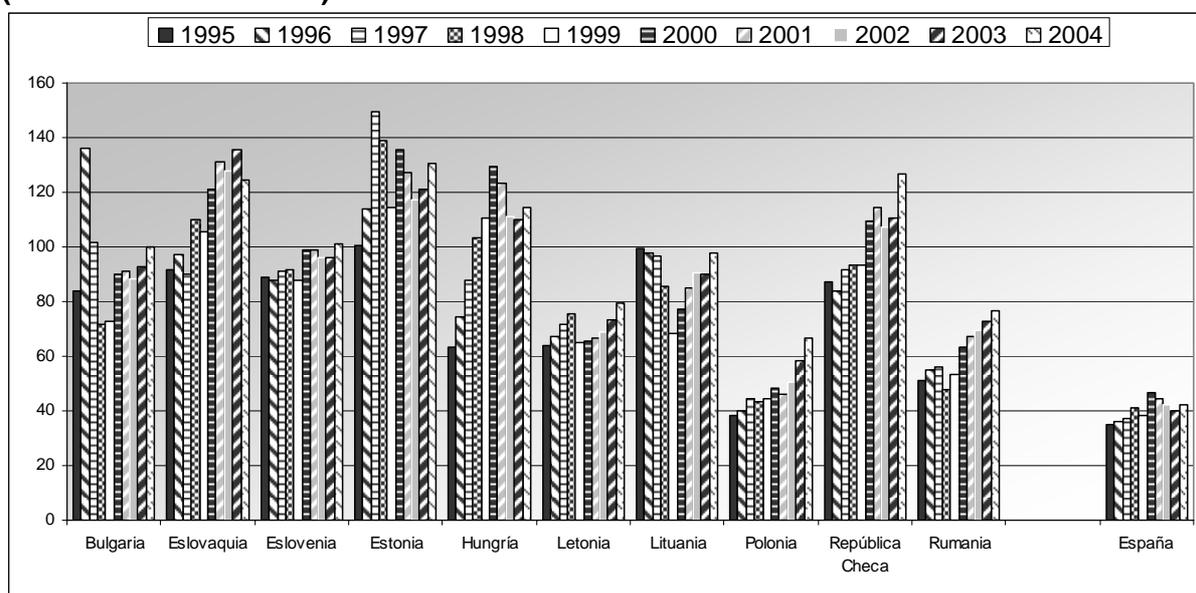
FUENTE: UNCTAD.

#### 1.4. INTENSIFICACIÓN DEL COMERCIO ESTE-OESTE

El escenario descrito debía conducir a la apertura comercial de estas economías y a la intensificación de los vínculos comerciales con el mundo capitalista, especialmente con su entorno comunitario (European Bank for Reconstruction and Development, 2003). Esto es precisamente lo que ha sucedido (gráfico 6). El indicador de apertura comercial –medido por la relación existente entre la suma del valor de las exportaciones y las importaciones, de un

lado, y el producto interior bruto, de otro revela la existencia de una notoria y generalizada tendencia internacionalizadora en la región. La apertura es lógicamente más pronunciada en aquellas economías que cuentan con un reducido tamaño del mercado interno. Pero los avances también han sido intensos en las que disponen de un mercado más grande. Entre ellas destaca, por sus similitudes con la economía española, el caso de Polonia, que ya presenta niveles de apertura superiores al nuestro.

**Gráfico 6**  
**Apertura comercial**  
**(Comercio exterior/PIB)**



FUENTE: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Un riesgo evidente de la apertura comercial era que la debilidad productiva de las empresas impidiera aprovechar, a pesar de las devaluaciones y los bajos costes laborales, las nuevas posibilidades exportadoras y, en paralelo, propiciara la entrada masiva de productos occidentales. El déficit comercial resultante podía agravar la deuda externa, desestabilizar la moneda y, finalmente, frenar el crecimiento.

Como era previsible, los desequilibrios comerciales, exportaciones netas respecto del PIB, se han generalizado, como consecuencia del intenso crecimiento de las compras exteriores, provocando la consiguiente alarma sobre su posible financiación, dada la limitada disponibilidad de divisas al comienzo de las transformaciones. Si los datos se expresan en dólares, como en el gráfico 7, se observa un desequili-

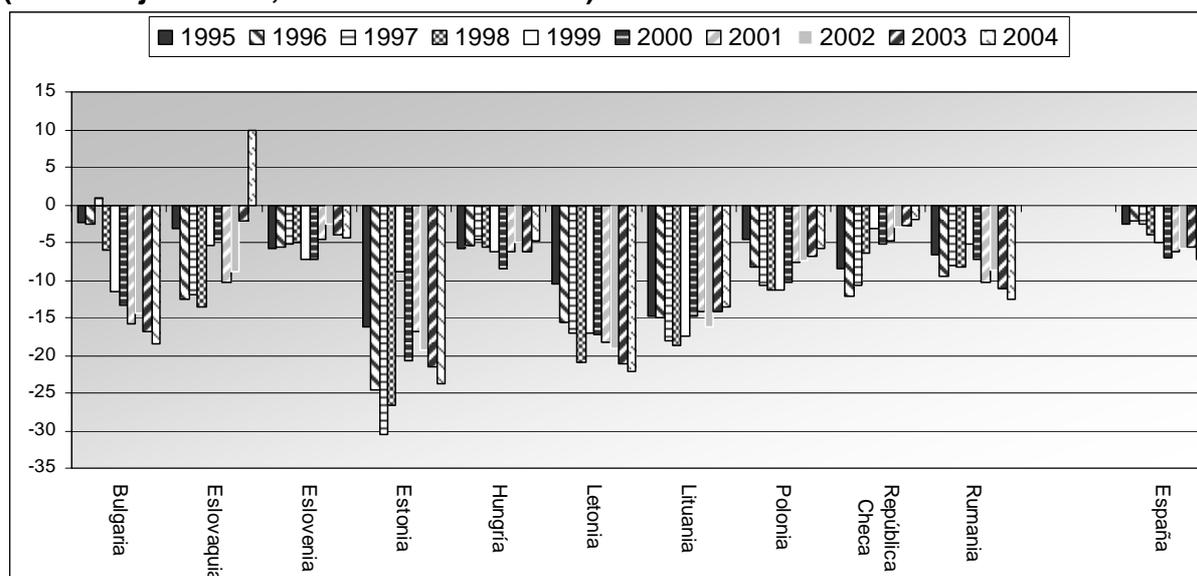
brio más pronunciado en aquellos países que han instrumentado estrategias cambiarias consistentes en vincular su moneda a la de un país fuerte, con el objetivo de conseguir de este modo la desaceleración de los precios de sus economías.

Con todo, los déficit comerciales han podido manejarse gracias a tres factores fundamentales. En primer término, el intenso dinamismo exportador, presente desde el comienzo de las transformaciones. Fruto de ese dinamismo, algunas de estas economías han conocido en los últimos años una visible moderación de las posiciones deficitarias, hasta el punto de que algunos países ya registran excedentes en sus intercambios con la UE. En segundo lugar, la entrada de IED ha permitido financiar con relativa comodidad los desequilibrios comerciales y

por cuenta corriente, sin agravar, al menos a corto plazo, el endeudamiento externo. El tercer factor a considerar ha sido el comportamiento de la balanza de servicios. Los ingresos en concepto de turismo han compensado en algunos casos los signos negativos de las rentas factoriales, contribuyendo de este modo a mitigar el impacto de los desequilibrios comerciales.

España presenta un perfil similar al de las economías ex comunistas que acaban de ingresar en la UE: habiendo roto con el pasado autárquico, ha recorrido un largo proceso de apertura e integración comercial que nos homologa a nuestro entorno comunitario. Similitudes que cabe extender al comportamiento de la balanza comercial, donde dominan también las posiciones deficitarias.

**Gráfico 7**  
**Saldo de la balanza comercial**  
**(Porcentaje del PIB, en dólares corrientes)**



FUENTE: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Sin embargo, mientras que en algunos de los NEM los déficits han tendido a suavizarse o a transformarse en excedentes, en el caso español la magnitud de los desequilibrios comerciales no ha dejado de crecer, sobre todo a lo largo del período analizado. También como en esos países, las IED han desempeñado un papel clave en la cobertura financiera de las posiciones deficitarias en la balanza por cuenta corriente, si bien en los últimos años nuestra economía podría estar perdiendo atractivo como receptor de este tipo de capitales, al tiempo que tanto los saldos de la sub-balanza de servicios y de transferencias corrientes están perdiendo su capacidad compensadora de los cuantiosos déficits en la balanza comercial.

### 1.5. NUEVA GEOGRAFÍA COMERCIAL

El auge comercial de los NEM se ha dado en paralelo con un viraje sustancial en la geogra-

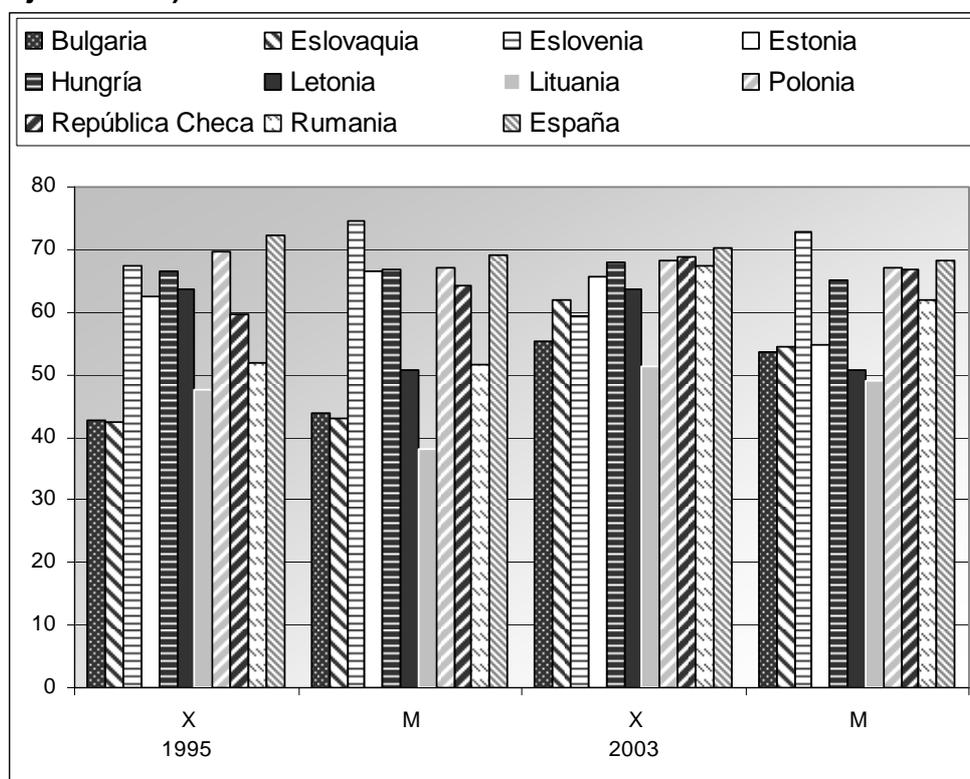
fía de los intercambios; la UE ha sustituido al CAEM y Alemania a la URSS como principales referentes comerciales. El nuevo rumbo ha estado determinado por el compromiso de los diferentes gobiernos de favorecer la integración económica con los mercados comunitarios, persuadidos de que la intensificación de los vínculos comerciales creaba y avanzaba las condiciones para la incorporación formal a la UE. Este compromiso sin duda se ha visto favorecido por la cercanía geográfica a los mercados comunitarios, por un entorno institucional favorecedor de los intercambios y por la disposición de las empresas emplazadas en territorio europeo para beneficiarse de la apertura de las economías poscomunistas.

En el ecuador de los años noventa ya se había materializado buena parte del referido viraje comercial, empujado por el desmantelamiento de buena parte de las redes de cooperación regional que se habían levantado a lo largo de las

últimas décadas, por la urgente necesidad de ganar divisas fuertes con las que hacer frente a la compra de las importaciones y por las disposiciones liberalizadoras antes mencionadas. Con algunas excepciones –países que ya acreditaban cotas elevadas de integración en 1995– esa tendencia se ha mantenido en los años siguientes, impulsada, sobre todo, por aquellas economías que al comienzo del período registraban vínculos más atenuados con los mercados occidentales (gráfico 8).

Desde la perspectiva de las ventas exteriores, la economía que ha alcanzado mayores cotas de integración con la UE ha sido la húngara (tres cuartas partes de sus exportaciones se destinaban en 2003 a los países comunitarios), siendo Lituania la que presentaba un patrón exportador más diversificado (45%). En cuanto a las importaciones, los países con mayor y menor integración comercial eran Eslovenia y Lituania (en 2003 adquirirían en la UE el 73% y 48%, respectivamente, de sus compras exteriores).

**Gráfico 8**  
**Comercio de los NEM con los mercados comunitarios**  
**(Porcentaje del total)**



FUENTE: Elaboración propia con datos de Chelem.

Alemania, país que se encuentra en una privilegiada posición geográfica, política y cultural para beneficiarse de las estrategias de apertura comercial de los NEM, absorbía en 1995 el 44% de las ventas de este grupo de economías y proporcionaba el 42% de sus compras. Muy lejos de Alemania, otros países que jugaban asimismo un importante papel como socios comerciales, sobre todo con algunas economías específicas, eran Austria, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia.

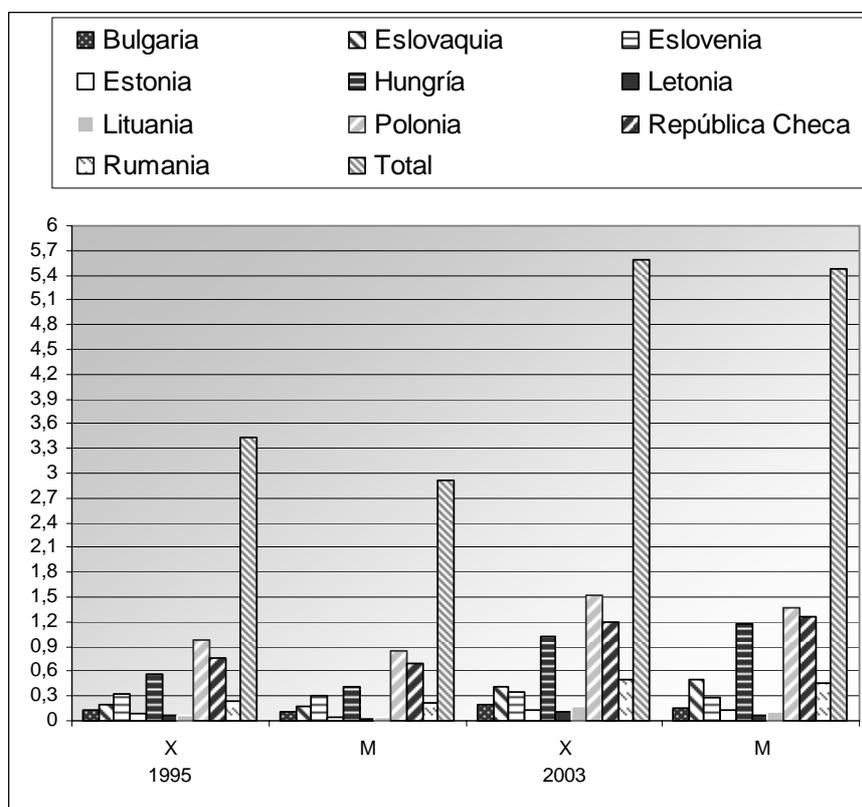
A la inversa, para la UE los mercados de los capitalismos emergentes de Europa central y oriental también han ganado creciente relevancia, aunque en términos globales aún ocupen una posición periférica (gráfico 9). La cuota comercial de los NEM no ha dejado de mejorar, hasta el punto de que, si se comparan con los socios extracomunitarios, son los que acreditan un comportamiento más dinámico. Así, la proporción del total de las exportaciones y las importaciones comunitarias realizadas por la UE 15 con esa región ha aumentado de manera sustancial entre 1995 y 2003, hasta

situarse en los alrededores del 6%, lo que representa un crecimiento de la cuota de mercado del 62%, en el caso de las ventas comunitarias, y del 88% en lo referido a las compras.

Los registros ofrecidos por la economía española son considerablemente más discretos (gráficos 10 y 11). Nuestro país es un socio comercial periférico para los NEM. En 2003 tan sólo contribuía con algo más del 3% del comercio generado en la región. De manera recíproca, el activismo comercial con los países

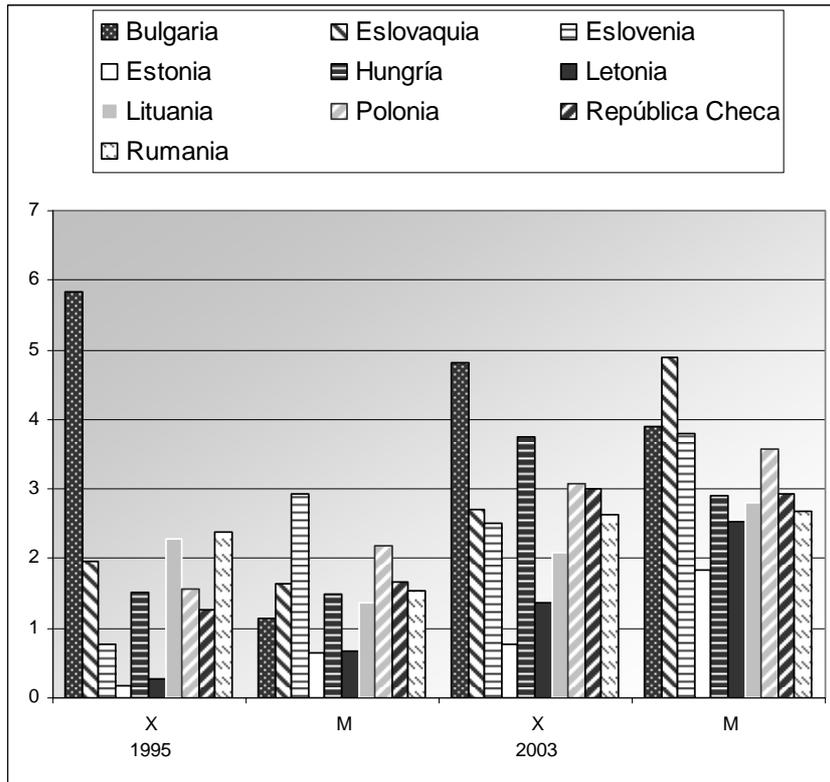
del centro y este de Europa -medido como la magnitud de los intercambios comerciales realizadas con este grupo de países como porcentaje del comercio total de nuestra economía dentro de las fronteras comunitarias- es, con mucho, inferior a la media de la UE. En estos indicadores se aprecia un indudable incremento en los últimos años, que, sin embargo, aún nos deja muy lejos de los países comunitarios más comprometidos comercialmente con el mundo ex soviético, como Alemania y Austria.

**Gráfico 9**  
**Comercio realizado por la UE con los NEM**  
**(Porcentaje del comercio total)**



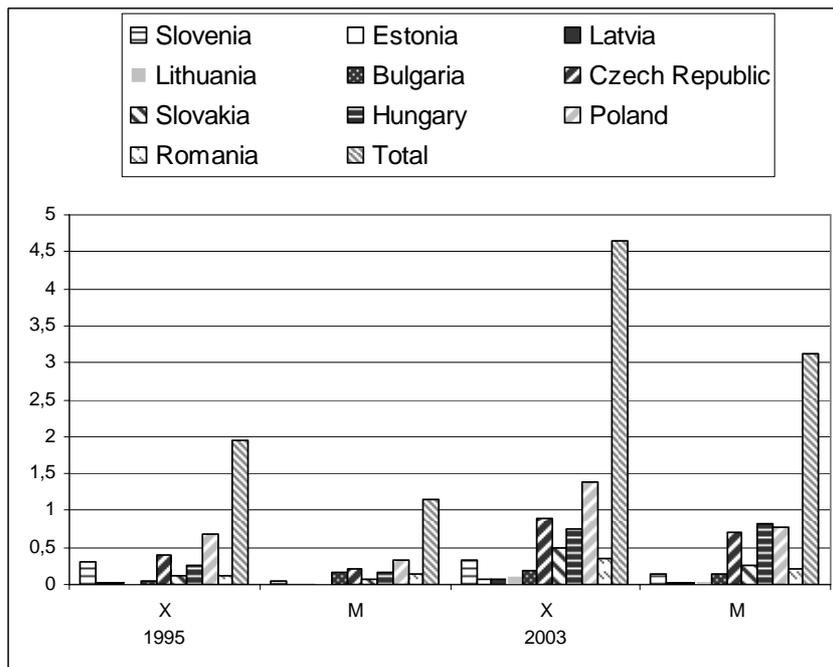
FUENTE: Ob. cit.

**Gráfico 10**  
**Comercio de los NEM con la economía española**  
**(Porcentaje del comercio con la UE15)**



FUENTE: Ibid.

**Gráfico 11**  
**Comercio de la economía española con los NEM**  
**(Porcentaje del comercio con la UE 15)**



FUENTE: Ibid.

Factores de naturaleza cultural, geográfica o incluso lingüística pueden explicar, al menos en parte, nuestra relativamente escasa participación en estos mercados. Presencia limitada que contrasta, sin embargo, con el auge comercial experimentado en la región. Para beneficiarse en mayor medida de esas posibilidades hubiera sido necesaria una política más activa, una mayor perspectiva empresarial de las firmas españolas y una estrategia competitiva de mayor recorrido.

Nuestro país ha permanecido más preocupado por las consecuencias adversas que implicaría para los intereses españoles la eventual incorporación a las estructuras comunitarias de países de baja o moderada renta por habitante –consecuencias de tipo presupuestario, por ejemplo- que por definir una estrategia destinada a fortalecer las relaciones económicas con esa parte del mundo. En este sentido, los NEM han sido contemplados más como una amenaza que como una posibilidad de abrir y diversificar nuestro horizonte comercial.

## 2. Cambio estructural e inserción comercial

### 2.1. VENTAJAS COMPETITIVAS

La competitividad es un concepto clave en economías abiertas que, por esa razón, tienen que desenvolverse en un espacio crecientemente globalizado y soportar la competencia de los productores foráneos en su propio mercado. Son numerosas las acepciones que cabe dar a este concepto y las implicaciones, tanto teóricas como de política económica, que se derivan de su consideración (Blanke, 2003).

En la esfera comercial –que está en el centro de nuestra reflexión- la competitividad de una economía se puede valorar por la complejidad y sofisticación de su estructura exportadora. En este sentido, la modificación en la composición de las exportaciones revelaría cambios en el tejido productivo y por ende puede considerarse una expresión de la evolución de la competitividad de su economía.

Otra aproximación a la posición competitiva de las naciones se centra, más que en la importancia relativa de las diferentes categorías de productos comercializados en el mercado internacional, en la configuración de los saldos comerciales, entendiendo que una contribución positiva de una determinada industria o

producto al saldo global de la balanza comercial revela también una fortaleza productiva<sup>4</sup>.

Teniendo en cuenta ambas perspectivas, se presentan a continuación dos indicadores: el cambio en la composición de las ventas exteriores y la evolución de la ventaja comparativa revelada, medida a través de la contribución al saldo de la balanza comercial (CSBC) (cuadros 1 y 2); estas ratios ayudan a mostrar la dirección y la intensidad del cambio estructural, o, en otras palabras, el alcance del proceso de modernización del aparato productivo.

Como se verá a continuación, los escenarios productivos y comerciales consolidados son más complejos y diversos que lo sugerido por quienes consideraban que las transiciones hacia el mercado darían lugar a una dinámica modernizadora capaz de generar una rápida convergencia y homologación con las economías de los países más desarrollados de su entorno. Pero tampoco se han confirmado aquellas previsiones que apuntaban más bien hacia la emergencia de un entorno económico periférico, especializado en la producción y exportación de bienes primarios o de bajo valor añadido.

Lo cierto es que el tejido productivo y las correspondientes estructuras exportadoras heredadas de la planificación han experimentado importantes alteraciones desde 1995. Acompañando a la reorientación de los flujos comerciales, en la primera etapa de las reformas, la producción exportable de los NEM tuvo que adaptarse necesariamente a las exigencias de los nuevos mercados, lo que repercutió en la composición y en la calidad de la oferta. Con todo, la mayor parte de las ventas exteriores se alimentaba de las capacidades empresariales heredadas del viejo sistema (Brenton y Gros, 1997; Freudenberg y Lemoine, 1999).

<sup>4</sup> Posición de una industria en la estructura exportadora

$$P = \frac{X_{i,p}}{X_p}$$

Contribución de una industria al saldo de la balanza comercial

$$CSBC = \left( \frac{1000}{PIB} \right) * \left[ (X_{i,p} - M_{i,p}) - (X_p - M_p) * \left( \frac{(X_{i,p} + M_{i,p})}{(X_p + M_p)} \right) \right]$$

X y M= exportaciones e importaciones

i= industria

p= país

PIB= producto interior bruto

**Cuadro 1**  
**Ranking de los 10 productos de exportación más importantes en los NEM y en España. 1995-2003**  
**(Porcentaje de las exportaciones en 2003)**

	Porcentaje del total exportado por el país. (a)	Productos que aumentan su relevancia en el ranking. (b)	Productos que reducen su relevancia en el ranking ©	Productos que entran en el ranking (d)	Productos que salen del ranking (e)
Bulgaria	55,2	Confección (13,2)	Metales no ferrosos (7,6)	Géneros de punto (5,2)	Fertilizantes (1,3)
		Derivados del petróleo (5,7)	Siderurgia (Acero Hierro) (7,2)	Artículos de cuero (4,0)	Bebidas (1,3)
			Productos agrícolas comestibles (2,9)	Hardware (3,4)	Tabaco (0,2)
			Otros productos (2,8)	Equipos eléctricos (3,3)	Sustancias básicas de química orgánica (1,5)
Eslovaquia	61,2	Automoción (22,9)	Siderurgia (Acero Hierro) (6,9)	Artículos de caucho (incluidos neumáticos) (2,6)	Tejidos de hilo (1,9)
		Componentes de vehículos (7,1)	Papel (2,7)	Artículos de cuero (2,5)	Confección (2,1)
		Hardware (5,0)	Artículos de plástico (2,5)		
		Equipos electrónicos (4,5)			
		Derivados del petróleo (4,4)			
Eslovenia	51,1	Automoción (8,1)	Papel (3,4)	Artículos de plástico (3,2)	Confección (1,2)
		Mobiliario (7,0)		Metales no ferrosos (3,1)	Artículos de cuero (1,7)
		Productos farmacéuticos (7,0)		Componentes de vehículos (3,0)	Siderurgia (Acero Hierro) (2,8)
		Electrodomésticos (6,1)			
		Hardware (5,4)			
		Equipos eléctricos (4,9)			

## Cuadro 1 (continuación)

Estonia

	(a)	(b)	©	(d)	(e)
	55,5	Mobiliario (5,9)	Derivados del petróleo (9,2)	Equipos de telecomunicaciones (12,6)	Equipos informáticos (0,2)
		Artículos de madera (3,9)	Productos agrícolas (8,9)	Equipos eléctricos (3,6)	Tejidos de hilo (2,1)
			Confección (3,6)	Diversos artículos manufacturados (2,9)	Minerales no ferrosos (0,4)
			Siderurgia (Acero Hierro) (2,2)	Papel (2,7)	Automoción (2,1)

Hungría

58,8	Motores (11,9)	Hardware (3,1)	Equipos de telecomunicaciones (9,6)	Confección (4,3)
	Equipos eléctricos (7,6)	Artículos de plástico (2,9)	Equipos informáticos (7,4)	Productos cárnicos (3,4)
	Sustancias básicas de química orgánica (3,6)		Electrónica (4,8)	Productos agrícolas (3,5)
			Automoción (4,2)	Artículos de cuero (3,1)
			Componentes de vehículos (3,7)	Metales no ferrosos (3,1)

Letonia

71,0	Productos agrícolas no comestibles (22,6)	Derivados del petróleo (17,5)	Carbón (4,5)	Petróleo (0,5)
	Artículos de madera (7,0)	Siderurgia (Acero Hierro) (4,5)	Mobiliario (3,6)	Sustancias básicas de química orgánica (1,2)
	Confección (3,6)	Tejidos de hilo (2,9)	Géneros de punto (3,2)	Vehículos comerciales (0,6)
			Equipos eléctricos (1,7)	Minerales no ferrosos (0,3)

Lituania

53,8	Derivados del petróleo (14,4)	Productos agrícolas (4,7)	Mobiliario (6,0)	Siderurgia (Acero Hierro) (1,0)
	Confección (7,2)	Tejidos de hilo (3,1)	Petróleo (3,6)	Grasas comestibles (2,4)
	Fertilizantes (5,2)		Automoción (3,4)	Minerales no ferrosos (0,9)
			Equipos eléctricos (3,1)	Productos agrícolas comestibles (1,6)
			Géneros de punto (3,1)	Sustancias básicas de química orgánica (0,3)

## Cuadro 1 (continuación)

Polonia

	(a)	(b)	©	(d)	(e)
	45,3	Mobiliario (7,9)	Artículos de madera (2,8)	Máquinas (6,5)	Metales no ferrosos (2,7)
		Equipos eléctricos (5,6)	Confección (2,8)	Componentes de vehículos (4,3)	Carbón (1,8)
		Hardware (5,2)		Papel (3,4)	Siderurgia (Acero Hierro) (2,4)
		Automoción (3,9)		Artículos de plástico (3,1)	Productos agrícolas comestibles (1,7)
República Checa	52,1	Automoción (7,6)	Siderurgia (Acero Hierro) (3,0)	Componentes de vehículos (6,7)	Artículos de vidrio (2,3)
		Hardware (6,5)	Artículos de plástico (3,2)	Equipos de informática (5,2)	Carbón (0,8)
		Equipos eléctricos (8,3)		Motores (6,1)	Productos agrícolas no comestibles (1,3)
				Maquinaria especializada (2,7)	Tejidos de hilo (2,5)
				Mobiliario (2,7)	Sustancias básicas de química orgánica (1,2)
Rumania	63,7	Confección (17,9)	Siderurgia (Acero Hierro) (6,1)	Equipos eléctricos (5,2)	Metales no ferrosos (1,8)
		Artículos de cuero (10,3)	Derivados del petróleo (4,7)	Productos agrícolas no comestibles (2,9)	Fertilizantes (1,4)
		Géneros de punto (7,1)	Mobiliario (4,3)	Mineral de hierro (1,9)	Sustancias básicas de química orgánica (0,9)
			Hardware (3,2)		
España	48,1	Componentes de vehículos (5,5)	Automoción (15,3)	Productos farmacéuticos (3,2)	Siderurgia (Acero Hierro) (3,4)
		Vehículos comerciales (3,2)	Productos agrícolas comestibles (6,3)	Derivados del petróleo (2,5)	Artículos de cuero (3,1)
		Artículos de plástico (3,2)	Hardware (3,2)		
			Equipos eléctricos (2,9)		
			Motores (2,7)		

FUENTE: Flores y Luengo (2006).

Este proceso de transformación estructural puede apreciarse, en primer término, en los cambios observados en el ranking de los diez primeros capítulos de exportación (cuadro 1). En todos los países han entrado nuevos ítem y han salido otros tantos. En algunos de ellos las primeras posiciones ya están ocupadas por las industrias del transporte, la eléctrica y la electrónica (Radosevic, 2002; Commission of the European Communities, 2004); en otros, sin embargo, el mayor protagonismo lo detentan actividades de corte más tradicional, básicamente intensivas en la utilización de trabajo. Un denominador común de ambas trayectorias es la pérdida de peso de aquellas producciones –intensivas en capital físico y en el uso de energía– que constituyeron la matriz industrializadora de tipo soviético (Wörz, 2005).

En abierto contraste con los NEM, la economía española parece instalada en una fuerte inercia estructural; los cambios entre 1995 y 2003 son marginales, manteniéndose, en lo fundamental, una estructura exportadora con perfiles muy similares. Pero más significativo aún que esa inercia es comprobar que nuestra inserción comercial descansa, en buena medida, en los productos de la automoción, donde, precisamente, nuestro país ha perdido cuota de mercado en los últimos años. Los bienes de menor valor añadido continúan teniendo una presencia significativa en nuestra estructura exportadora, mientras están llamativamente ausentes aquellos de mayor calado tecnológico.

El indicador de CSBC (cuadro 2) muestra asimismo la diversidad de trayectorias observadas en los NEM. Queda claro, por un lado, que, por lo general, los saldos positivos se localizan básicamente en las producciones intensivas en la utilización de trabajo, al tiempo que las de mayor complejidad registran valores negativos. Ahora bien, mientras que los países con una renta por habitante más modesta parecen instalados en este patrón comercial –que en algunos de ellos tiende incluso a reforzarse–, los relativamente más avanzados han seguido una ruta modernizadora. Este grupo ya acredita valores positivos en el indicador de CSBC en las actividades de mayor valor tecnológico, al mismo tiempo que han reducido la ventaja (o ha aumentado la desventaja) en los productos con

menor potencial de crecimiento (Gordo, Moral y Pérez, 2004).

La evolución del patrón comercial de la economía española confirma lo apuntado anteriormente: concentración de las ventajas competitivas en la automoción, debilidad en las industrias tecnológicamente más avanzadas y fuerte presencia de las de corte más tradicional.

Ha llegado el momento de preguntarse si las dinámicas comerciales que acabamos de describir han aproximado o distanciado los respectivos patrones de exportación del conjunto de los NEM y de España. Con este propósito se utiliza un índice cuya expresión aritmética es:

$$\frac{\sum |X_{i,p} - X_{i,Esp}|}{2} * 100, \text{ donde } X_{i,p} \text{ y } X_{i,Esp} \text{ son,}$$

respectivamente, la parte de las exportaciones de cada producto en las ventas totales del país y de España. Se elabora este índice –que puede tomar valores comprendidos entre 0 y 100– a partir de los datos de comercio exterior ofrecidos por Eurostat con un nivel de desagregación de dos dígitos.

Son dos las conclusiones que, básicamente, se deducen de este análisis, cuyos resultados se exponen en el gráfico 12. La primera de ellas es que las diferencias aún son considerables. Son mayores con las economías relativamente más pobres, que, por esa razón, presentan estructuras exportadoras donde los productos tradicionales ocupan una posición preponderante. En el tramo temporal analizado las diferencias entre España y este subgrupo han tendido a acrecentarse.

La segunda conclusión es que los países más próximos en renta por habitante exhiben estructuras exportadoras con mayores similitudes. Dicho proceso ha sido especialmente intenso en la economía eslovaca, donde la industria de automoción también vertebraba en buena medida, al igual que en España, la dinámica exportadora. La paradójica evolución de Hungría, cuyo patrón exportador parece alejarse del de la economía española, se explica por la destacada relevancia que en este país han adquirido los productos de la electrónica.

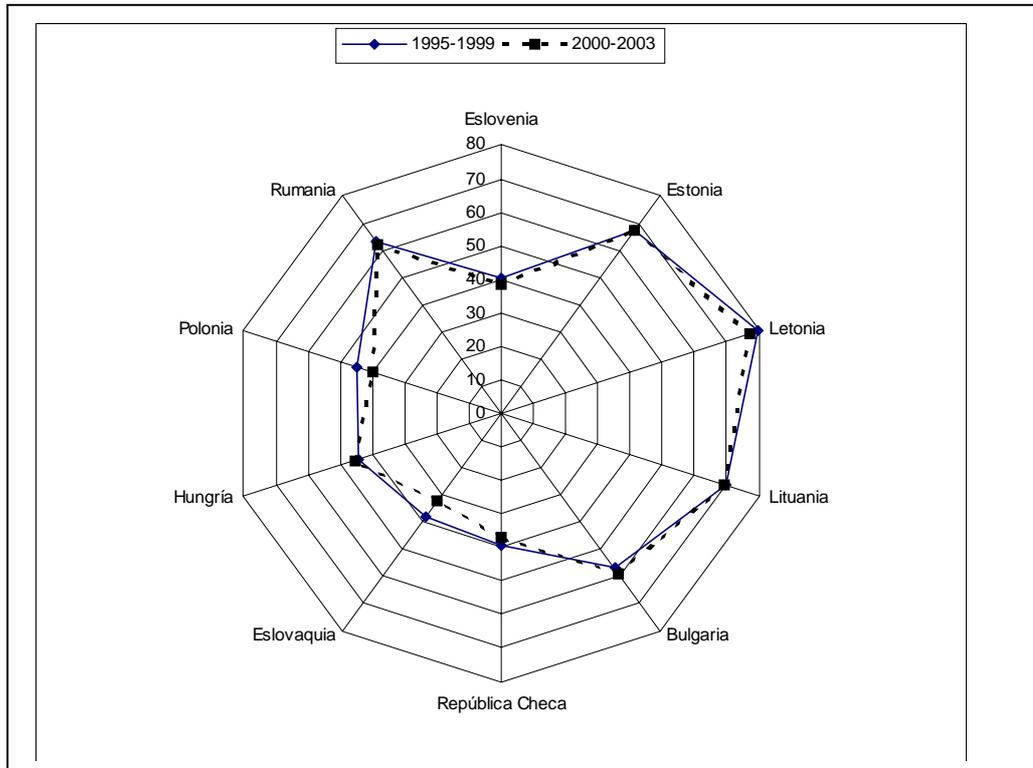
**Cuadro 2**  
**Ventaja comparativa revelada (CSBC) 1995-2003**  
**Zona de importación: el mundo**

	Energía	Agricultura, alimentos	Textiles	Madera, papel	Química	Hierro, acero	Metalurgia no ferrosa	Maquinaria	Vehículos	Eléctrica	Electrónica
Bulgaria	- +	+ +	+ +	- -	+ -	+ +	+ +	- -	- -	- -	- -
Eslovaquia	- -	- -	+ +	+ +	+ -	+ +	- -	- -	- +	- -	- -
Eslovenia	- -	- -	+ -	+ +	- +	- -	+ +	- -	- +	+ +	- -
Estonia	+ +	+ +	+ +	+ +	- -	+ -	+ -	- -	- -	- -	- +
Hungría	- -	+ +	+ -	- -	- -	+ -	+ -	- +	- -	+ +	- +
Letonia	+ +	+ +	+ +	- +	- -	+ -	+ -	- -	- -	- -	- -
Lituania	- +	+ +	+ +	- +	- -	+ -	+ +	- -	- -	- -	- -
Polonia	- -	+ +	+ -	+ +	- -	+ -	+ -	- -	- -	+ +	-
República Checa	- -	- -	+ -	+ +	+ -	+ +	- -	- +	+ +	- +	- -
Rumania	- -	- -	+ +	+ +	+ -	+ +	+ +	- -	- -	+ +	- -
España	- -	+ +	+ +	- -	- +	- -	- -	- -	+ +	- -	- -

Los signos positivo y negativo indican ventaja o desventaja, signos contrarios en la misma casilla expresan un cambio de ventaja a desventaja o la inversa y el tamaño de los signos reflejan la magnitud del saldo.

FUENTE: Flores y Luengo (2006).

**Gráfico 12**  
**Complementariedad de las estructuras exportadoras**



FUENTE: Flores y Luengo (2006).

En conclusión, las economías de los NEM han experimentado un desigual proceso de transformación estructural que ha alterado su perfil comercial en los mercados comunitarios. En el marco de ese proceso de transformación se ha asistido asimismo a una parcial, pero significativa, convergencia con España de las estructuras exportadoras protagonizada por los países relativamente más avanzados de la región. Ante este desafío, la respuesta de la economía española, cuyas empresas se desenvuelven básicamente en los mismos mercados, parece insuficiente. Con el objeto de dotar de mayor consistencia y contenido a esta línea argumental, se dedica el siguiente apartado a examinar la calidad de los intercambios comerciales.

## 2.2. CALIDAD DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

El debate sobre la calidad de la inserción comercial desborda los aspectos meramente cuantitativos y es una aproximación necesaria, habida cuenta de que el objetivo último de las políticas de apertura externa no es tanto abrir la economía a la competencia global y estar

presente en los mercados comunitarios como alcanzar una integración sólida, compatible con un crecimiento sostenible.

Se trata, pues, de un aspecto central de la argumentación desarrollada en este capítulo, aunque de difícil cuantificación. ¿Cómo medir la calidad de la inserción comercial a partir de la información proporcionada por las estadísticas de comercio exterior? Se utilizan al respecto diferentes “proxies” que ponen de manifiesto, siquiera de modo indirecto, la dimensión más cualitativa de los intercambios comerciales: la densidad tecnológica, el valor unitario y el comercio intraindustrial (CII).

### a) Densidad tecnológica de las exportaciones

La calidad de la inserción comercial está relacionada, por supuesto, con la tecnología utilizada en la cadena de creación de valor. Las industrias tecnológicas se caracterizan por emplear, en mayor medida que el resto, recursos laborales con altos niveles de cualificación e incorporar un elevado porcentaje de I+D+i. Siguiendo este criterio, ¿cómo están posicionados los países analizados en los segmentos productivos de alta y media tecnología?

### Cuadro 3 Densidad tecnológica de la estructura exportadora

#### Exportaciones de alta tecnología (\*)

	Bulgaria		Eslovaquia		Eslovenia		Estonia		Hungria		Letonia		Lituania		Polonia		República Checa		Rumania		España	
	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Cuota de mercado global	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2	0,5	0,0	0,1	0,9	1,0
Peso relativo en las ventas totales del país		5,5	5,0	7,2	11,5	15,6	10,7	17,9	11,4	30,5	9,1	6,5	7,3	7,5	5,1	8,0	8,3	17,4	2,5	5,9	9,1	10,3

#### Exportaciones de media tecnología (\*)

	0		Eslovaquia		Eslovenia		Estonia		Hungria		Letonia		Lituania		Polonia		República Checa		Rumania		España	
	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Cuota de mercado global	0,0	0,1	0,2	0,5	0,2	0,2	0,0	0,0	0,2	0,7	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,9	0,4	0,9	0,1	0,2	2,4	3,0
Peso relativo en las ventas totales del país		20,2	33,6	49,1	33,7	37,6	17,5	19,3	27,0	39,7	14,0	9,6	23,2	27,9	24,3	36,9	33,1	40,9	24,3	23,4	43,2	42,8

(\*) A partir de la tipología elaborada por la UNCTAD (Trade and Development Report)

FUENTE: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

La interpretación de los datos que figuran en el cuadro debe abordarse con la debida cautela, pues se sabe que, con el nivel de agregación utilizado, bajo el calificativo de alta o media-alta tecnología se ocultan procesos de muy diversa calidad y calado estructural. Conviven en esos epígrafes actividades sofisticadas, que tienen un fuerte impacto sobre la productividad del trabajo y el crecimiento económico, con otras que ofrecen bienes estandarizados, situados en los últimos eslabones del ciclo del producto. Muy probablemente, una parte, en algunos casos sustancial, de las exportaciones de productos “modernos” realizadas por los NEM pertenezcan a esta segunda categoría (más adelante se vuelve sobre este asunto).

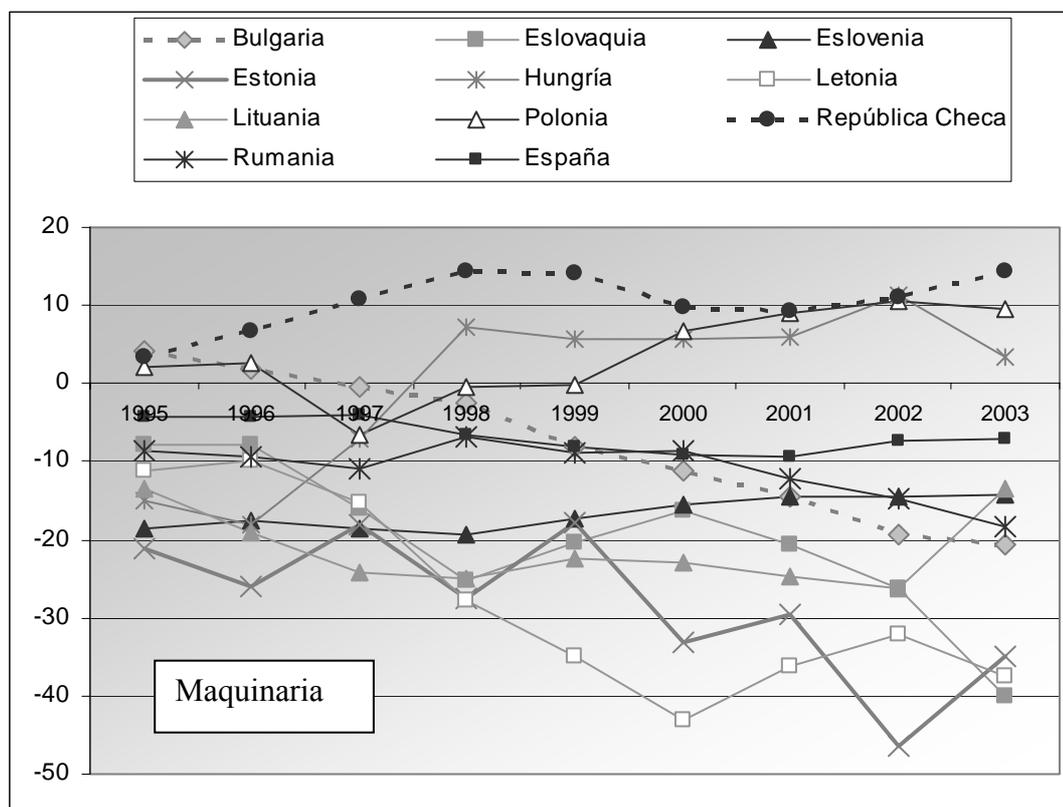
De cualquier modo, parece fuera de toda duda que algunos países han sido capaces de generar una dinámica modernizadora que ha tenido reflejo en la densidad tecnológica de sus exportaciones y también en la presencia de esos productos en el mercado internacional; como tendencia general, tanto el peso relativo de los productos de media y alta tecnología como su cuota de mercado han aumentado entre 1995 y 2003. En cuatro de los países analizados –Eslovaquia, Eslovenia, Hungría y República Checa-

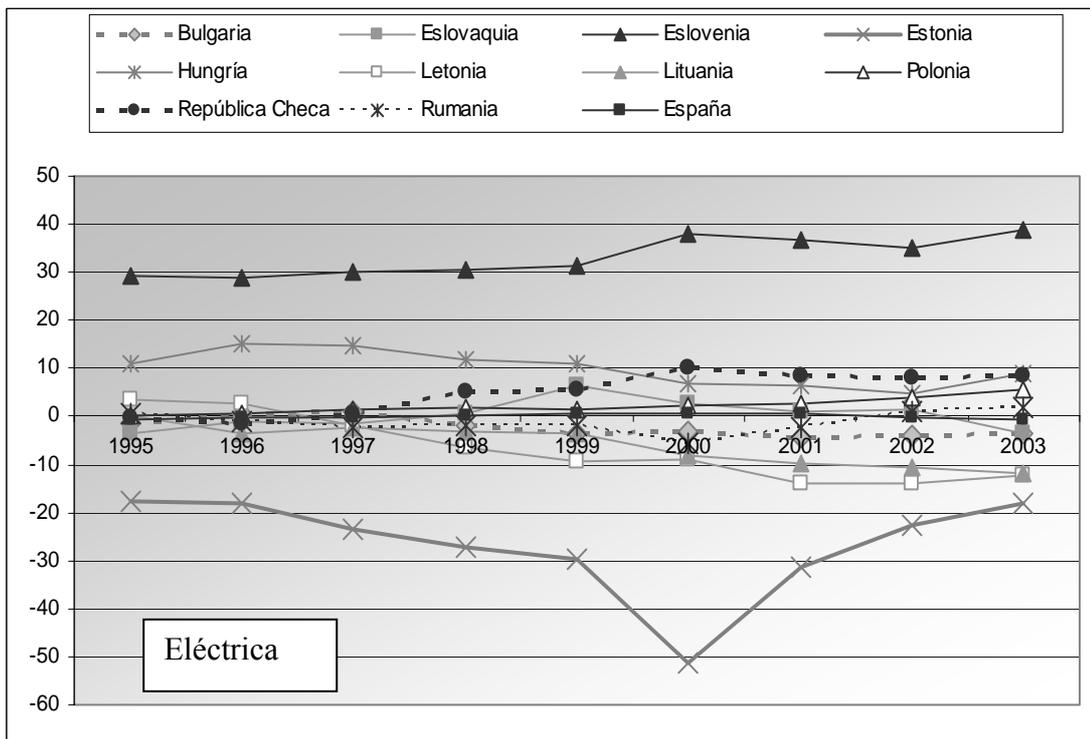
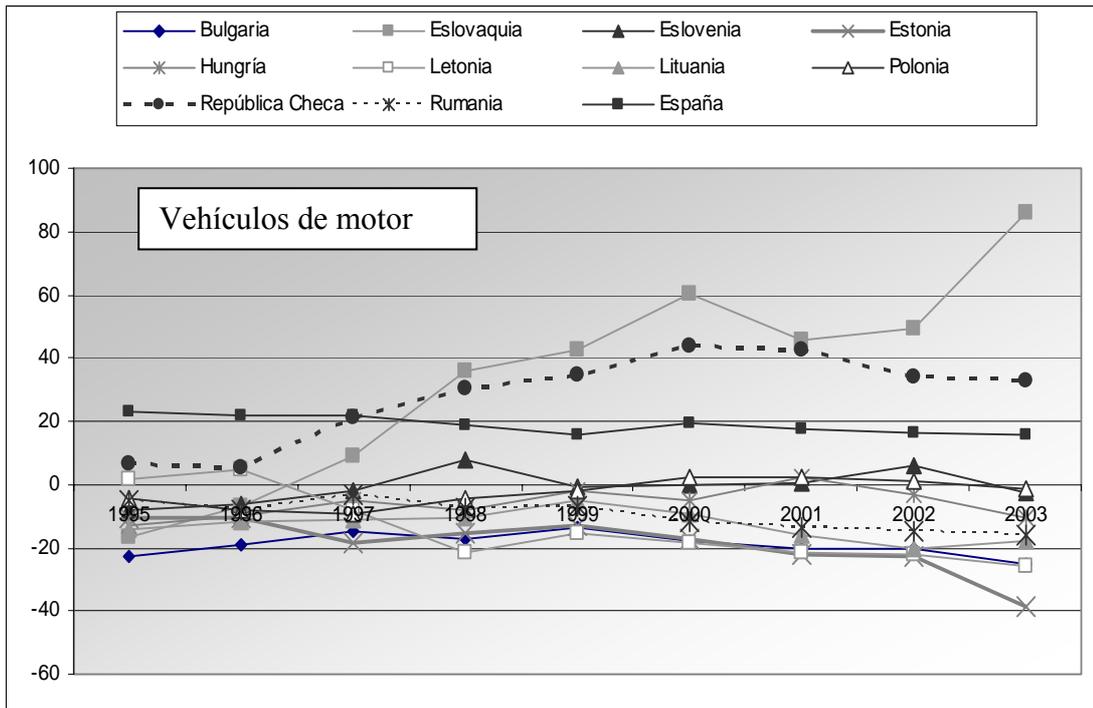
ca-, la suma de ambas categorías de bienes ya representan más del 50% de las exportaciones; en el caso de la economía húngara este porcentaje ascendía en 2003 hasta el 70%.

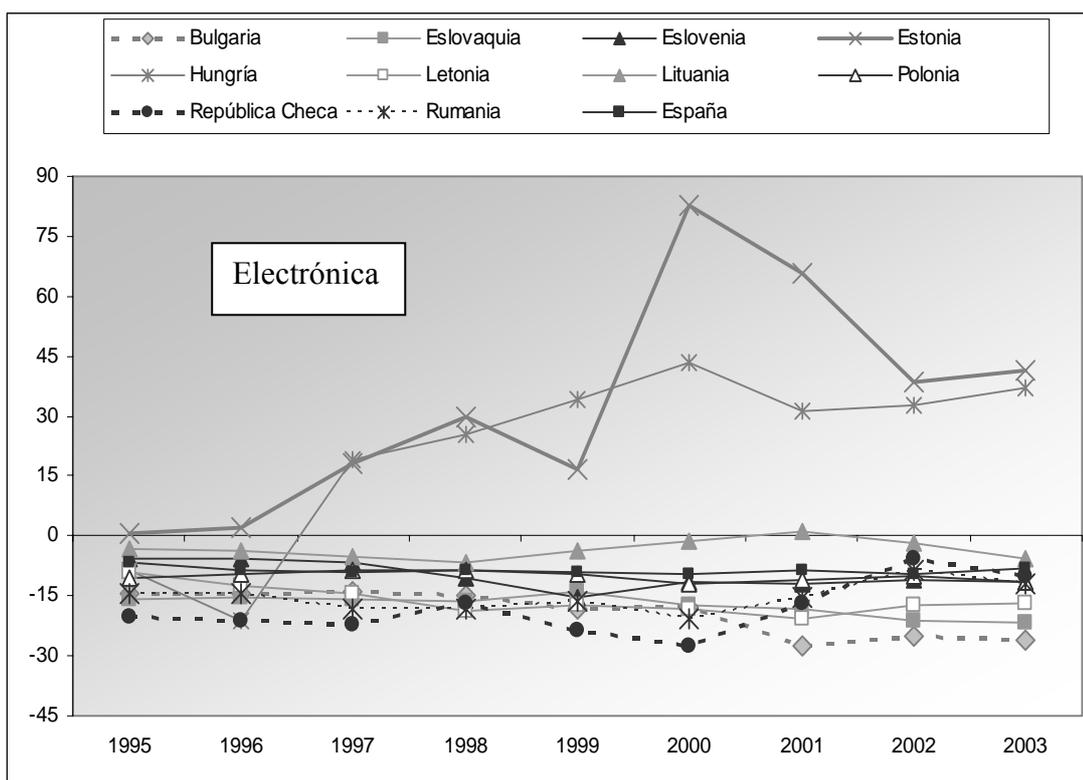
En estos años la economía española también ha mejorado su posición de mercado, si bien esta mejora se ha concentrado, sobre todo, en los productos de media tecnología, principal rubro exportador de nuestro país (aporta algo más del 40% de las ventas totales). En aquellos productos de mayor sofisticación tecnológica tan sólo se observa un ligero crecimiento, tanto en la cuota exportadora como en su participación en las ventas exteriores. En este aspecto, algunos países de la región (los cuatro citados anteriormente) ya presentan un balance más favorable.

En el gráfico siguiente se presenta el índice de ventaja comparativa revelada para el período 1995-2003 referido a un grupo de industrias que, teniendo en cuenta las precisiones realizadas anteriormente, pueden ser consideradas de media y alta tecnología: maquinaria, automoción, eléctrica y electrónica.

**Gráfico 13**  
**Ventaja comparativa revelada en las industrias modernas**







La diversidad de trayectorias seguidas por los países analizados es evidente, en un escenario donde algunos de ellos han generado posiciones competitivas en diferentes industrias tecnológicas: Eslovaquia en la automoción, Eslovenia en la eléctrica, Estonia en la electrónica, Hungría en la maquinaria y electrónica y República Checa en la maquinaria y automoción.

Entre tanto, excepto en la industria eléctrica, donde se ha mantenido una posición invariable a lo largo del período, la economía española ha visto como se degradaba este indicador de competitividad, que es especialmente desfavorable en los productos electrónicos. Sólo se obtienen valores positivos, un excedente en las exportaciones netas, en la industria de automoción, que, no obstante, también ha experimentado un marcado deterioro.

#### b) Valores unitarios

Otra vía, complementaria de la anterior, para acercarnos al análisis de la calidad de las estructuras exportadoras consiste en comparar la evolución de los valores unitarios (VU) de los productos colocados en el mercado comunitario (recuadro 2), siempre que se acepten dos supuestos. El primero es que, dado que las estadísticas de aduanas no ofrecen información acerca de los precios de cada producto, los VU son una buena alternativa a este respecto. El segundo es que las diferencias de precios ex-

presan diferencias en la calidad (Fontagné, 2004).

Cuando se comparan los VU del mismo producto –es necesario, por lo tanto, que el nivel de desagregación sea suficiente (seis u ocho dígitos de la nomenclatura arancelaria)- obtenemos información sobre sus diversas calidades. Los registros más elevados incorporarían niveles de calidad más sofisticada y lo contrario para los que presenten valores más bajos (Graziani, 2002). Esto es así siempre que el aumento de los VU no se traduzca en un retroceso de la cuota exportadora. En este caso, cabe aventurar que dicho aumento no se debería tanto a una mayor calidad como a un crecimiento en los costes, derivado, por ejemplo, de un aumento de los precios o de un proceso de apreciación cambiaria.

Las ventajas de competir en mercados que discriminan en función de la calidad –caracterizados por elevados grados de diferenciación y por absorber bienes difícilmente imitables- es que a la competencia sobre los precios, dominante en los segmentos más estandarizados, se agregan otros elementos que dotan de singularidad al producto o a los servicios que lo acompañan. Igualmente, en estos mercados es posible obtener márgenes de beneficios que favorecen los procesos de innovación tecnológica.

## Recuadro 2 Posición de gama

---

$$VU_{i,t,p} = \frac{X_{i,t,p}}{C_{i,t,p}}$$

VU valor unitario

X: valor de la exportación

C: cantidad exportada

i: producto

t: año

p: país

Se aplica la misma expresión para obtener el valor unitario de los flujos comunitarios

$$VUC_{i,t} = \frac{VU_{i,t,p}}{VU_{i,t,ue}}$$

UE: Unión Europea (importaciones intra y extra comunitarias)

Para facilitar las comparaciones se convierten los datos de los valores unitarios en logaritmos

$\ln VUC_{i,t}$ : Logaritmo de los valores unitarios; los resultados pueden ser mayores, menores o iguales a cero.

Para agregar a nivel de rama utilizamos el siguiente coeficiente de ponderación.

$$R = \frac{X_{i,t,p}}{X_{j,t,p}} \text{ donde } i \in j$$

El valor unitario comparado de cada industria será:

$$VU_{j,t} = \sum_{i \in j} \ln VUC_{i,t} * R$$

Con el mismo procedimiento, obtenemos la posición de gama agregada de cada economía

$$S = \frac{X_{j,p,t}}{X_{g,p,t}} \text{ donde } j \in g$$

$$VU_{g,t,p} = \sum_{j \in g} VU_{j,t} * S$$

---

FUENTE: Flores y Luengo (2006).

El cuadro 4 ofrece información sobre la estructura exportadora de los NEM y de la economía española, distribuida de acuerdo a los segmentos de calidad, alta, media o baja. Pues bien, en 1995, 7 de los 10 países analizados presentaban más del 50% de sus exportaciones en líneas de baja calidad, mientras que en 2004 ya no había ningún país en dicho tramo, que ahora sólo representaba en torno al 25-35%. En ese año, las exportaciones de media y alta cali-

dad se elevaban a casi el 70% de las ventas totales. Muy señaladamente, algunos países presentaban un porcentaje de exportaciones de alta calidad en torno al 30% (Chequia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Rumania, destacando el caso de Eslovaquia con más de un 45%), muy por encima del de la economía española, alcanzando e incluso superando el promedio comunitario.

**Cuadro 4**  
**Análisis de la calidad de las exportaciones, NEM-UE 15**  
**(porcentaje sobre las exportaciones totales)**

	Chequia		Eslovaquia		Eslovenia		Estonia		Hungría		Letonia		Lituania		Bulgaria		Polonia		Rumania		España	
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004
ALTA	12,9	26,2	13,2	45,7	35,8	29,4	11,0	36,5	24,4	36,1	6,2	12,4	8,1	17,0	7,7	18,4	9,6	16,1	6,0	27,6	17,9	19,1
MEDIA	27,5	36,9	32,8	29,8	21,8	39,8	27,3	39,3	39,1	42,2	54,5	61,3	29,0	43,2	33,1	48,0	39,4	38,4	29,4	37,2	57,0	45,3
BAJA	59,6	36,9	54,0	24,5	42,4	30,8	61,7	24,2	36,5	21,7	39,3	26,3	62,9	39,8	59,2	33,5	51,0	45,5	64,5	35,1	25,1	35,6
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Estos datos revelan que, aún reconociendo los contrastes entre las economías de los nuevos socios, a lo largo del período analizado, se ha cerrado una parte del diferencial de calidad que separaba las producciones de esos países de las importaciones intra y extra comunitarias, llegando en algunos casos a situarse en coordenadas estructurales similares a las de la economía española; esto es, comercializando productos en los mercados comunitarios de igual o mayor calidad.

Pero, como se señaló al comienzo del epígrafe, para determinar con mayor precisión la calidad de la inserción exportadora de estas economías, en paralelo al comportamiento de los VU, es necesario examinar la evolución de las cuotas de mercado. Si el aumento de aquellos se hubiera visto acompañado de un retroceso en la participación en los mercados de exportación se estaría ante una pérdida relativa de competitividad; en este caso, muy probablemente, el mayor valor de sus ventas exteriores se debería, más que a una mejora de la calidad, a un crecimiento de los costes que habría sido sancionado por el mercado comunitario. Al contrario, un incremento de los VU de la producción exportada seguida de una ganancia en la cuota de mercado evidenciaría un mayor precio de las gamas producidas fruto de su mayor calidad, así como una mayor capacidad de penetración en los mercados comunitarios.

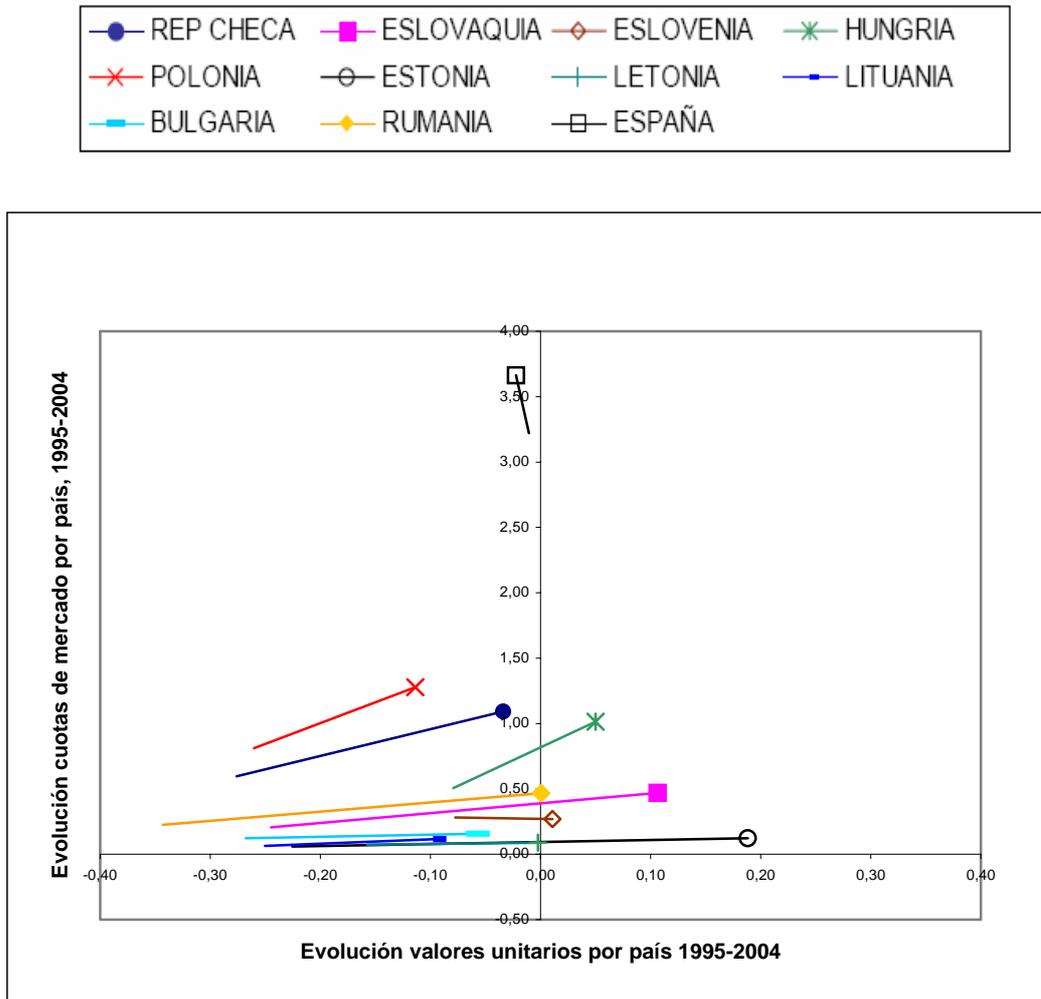
La información presentada en el gráfico 14 nos sitúa, más bien, en este segundo escenario. Para interpretar correctamente este gráfico y los siguientes debe tenerse en cuenta que la medición de los valores unitarios, en el eje de abscisas, se ha realizado a escala logarítmica centrada en cero (valor para el cual el precio de las

correspondientes exportaciones de un país es igual al de las importaciones intra y extra comunitarias); en el eje de ordenadas se recogen las cuotas de mercado, medidas como la participación porcentual de estos países o industrias en las importaciones intra y extra comunitarias. El marcador correspondiente a cada país denota la dirección del vector que relaciona la evolución de ambas variables.

A lo largo del período analizado las economías de los NEM han experimentado al mismo tiempo un aumento del VU agregado del conjunto de sus exportaciones y de la cuota de mercado. Los productos exportados por las economías más desarrolladas de la zona (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría y República Checa) alcanzan ya valores situados en torno a la media de la UE-15, o incluso superiores, sobrepasando, en algunos casos de manera significativa, a la economía española. Las economías menos desarrolladas de la zona, aunque los VU de sus exportaciones aún se encuentran por debajo de los estándares comunitarios, también han conocido una sensible mejora.

Un rasgo compartido por la mayor parte de los países examinados ha sido que la progresión de la calidad exportadora se ha producido en paralelo a la obtención de ganancias en las respectivas cuotas de mercado, más o menos significativas, según los países. Esta cuota se ha duplicado en economías como la eslovaca, la húngara, la estonia o la rumana, siendo más moderado su crecimiento en Polonia, República Checa, Bulgaria, Lituania y Letonia. En Eslovenia se observa un ligero retroceso.

**Gráfico 14**  
**Comparación de los valores unitarios y las cuotas de mercado,**  
**NEM-Unión Europea 15**



FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Del análisis del cuadro 4 y del gráfico 14 precedentes se desprende un diagnóstico delicado para la economía española: el crecimiento de su cuota de mercado ha sido notablemente inferior al de los NEM, al tiempo que la calidad de sus exportaciones medida en términos de crecimiento del valor unitario agregado retrocedía ligeramente. No obstante, más sintomático es aún el fuerte aumento –sin parangón entre los nuevos socios- de más de diez puntos porcentuales que han experimentado las líneas exportadoras de baja calidad en España, superando los niveles de casi todos los países del Este.

El modelo siguiente relaciona los VU y las cuotas de mercado en un plano más desagregado, el de la industria. Se han considerado las ramas al margen del país donde están ubicadas y se

han descartado los casos excepcionales u “*out-layers*” (que son dos, el de la industria agroalimentaria letona y el de la industria lituana de alta tecnología óptica y de material de precisión), y considerando conjuntamente el resto de 98 grupos de productos, se tiene:

$$\Delta CM = \alpha + \beta \Delta VU + \varepsilon_t$$

- Variable dependiente:

$\Delta CM$  = crecimiento en términos porcentuales de la cuota de mercado de cada industria

- Variables independientes:

$\Delta VU$  = incremento del valor unitario de cada industria

## Correlaciones

		Incremento entre 1995 y 2004 de los valores unitarios agregados por industria (10 países y 10 industrias por país)	Crecimiento entre 1995 y 2004 de las cuotas de mercado agregadas por industria (10 países y 10 industrias por país)
Incremento entre 1995 y 2004 de los valores unitarios agregados por industria (10 países y 10 industrias por país)	Correlación de Pearson	1	,366(**)
	Sig. (bilateral)		,000
	N	98	98
Crecimiento entre 1995 y 2004 de las cuotas de mercado agregadas por industria (10 países y 10 industrias por país)	Correlación de Pearson	,366(**)	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	98	98

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

## Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,366(a)	,134	,125	101,64088

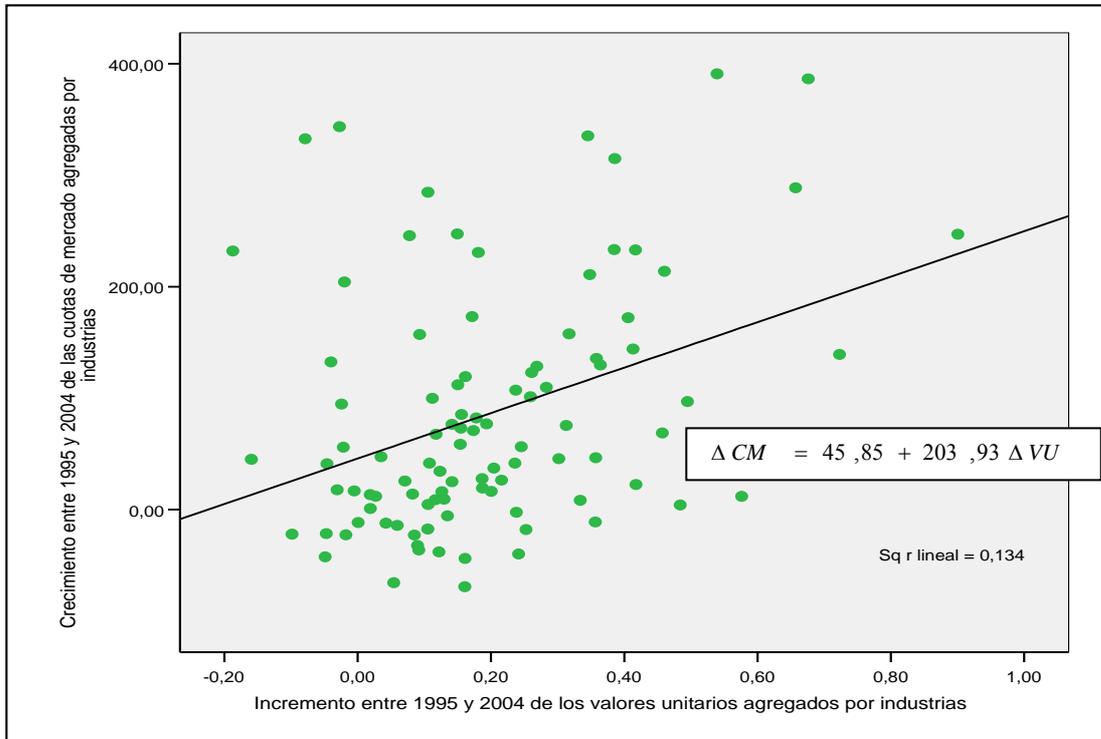
a Variables predictoras: (Constante), Incremento entre 1995 y 2004 de los valores unitarios agregados por industria (10 países y 10 industrias por país)

## Coeficientes(a)

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error típ.	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	45,848	14,557		3,149	,002
	Incremento entre 1995 y 2004 de los valores unitarios agregados por industria (10 países y 10 industrias por país)	203,933	52,870	,366	3,857	,000

a Variable dependiente: Crecimiento entre 1995 y 2004 de las cuotas de mercado agregadas por industria (10 países y 10 industrias por país)

**Gráfico 15**  
**Relación entre valores unitarios y cuotas de mercado a nivel industrial para el conjunto de los NEM, 1995-2004**  
**(10 países, 10 industrias por país)**



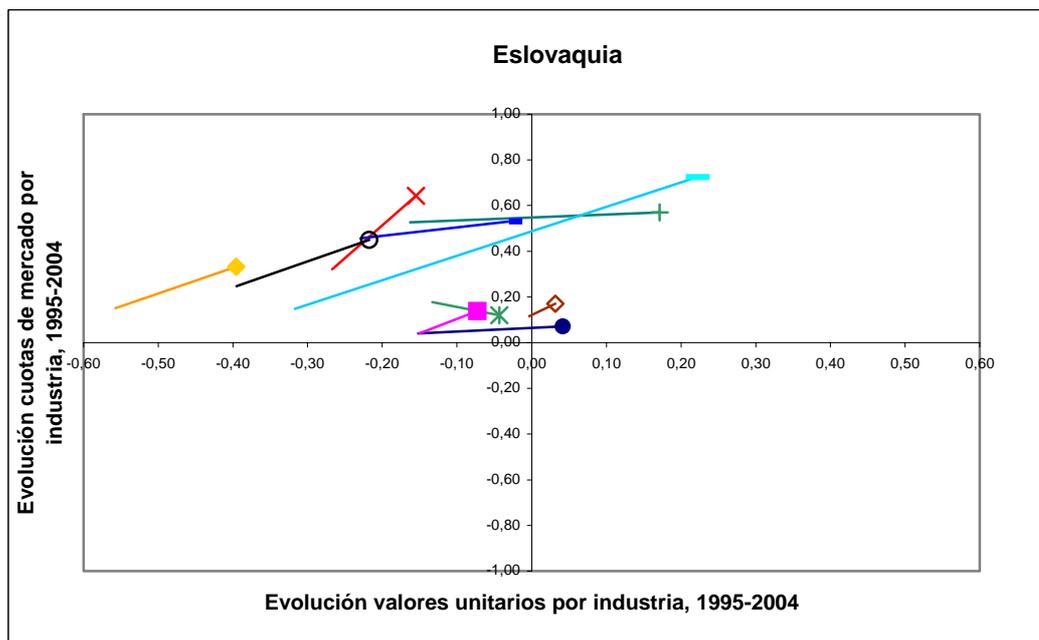
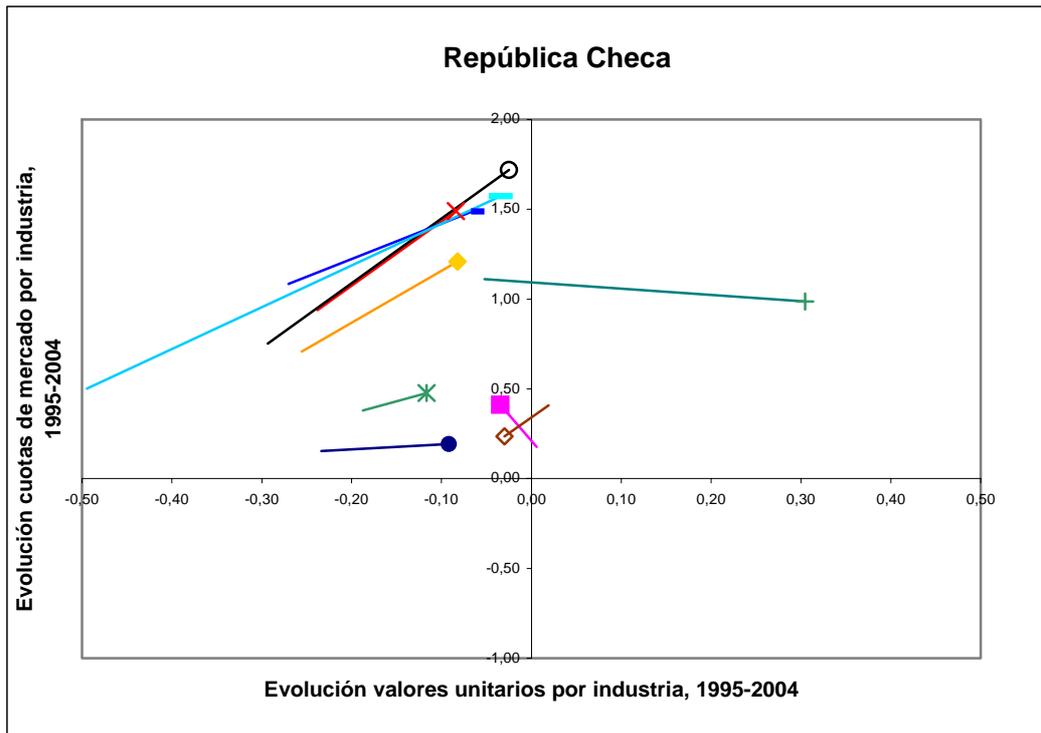
FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

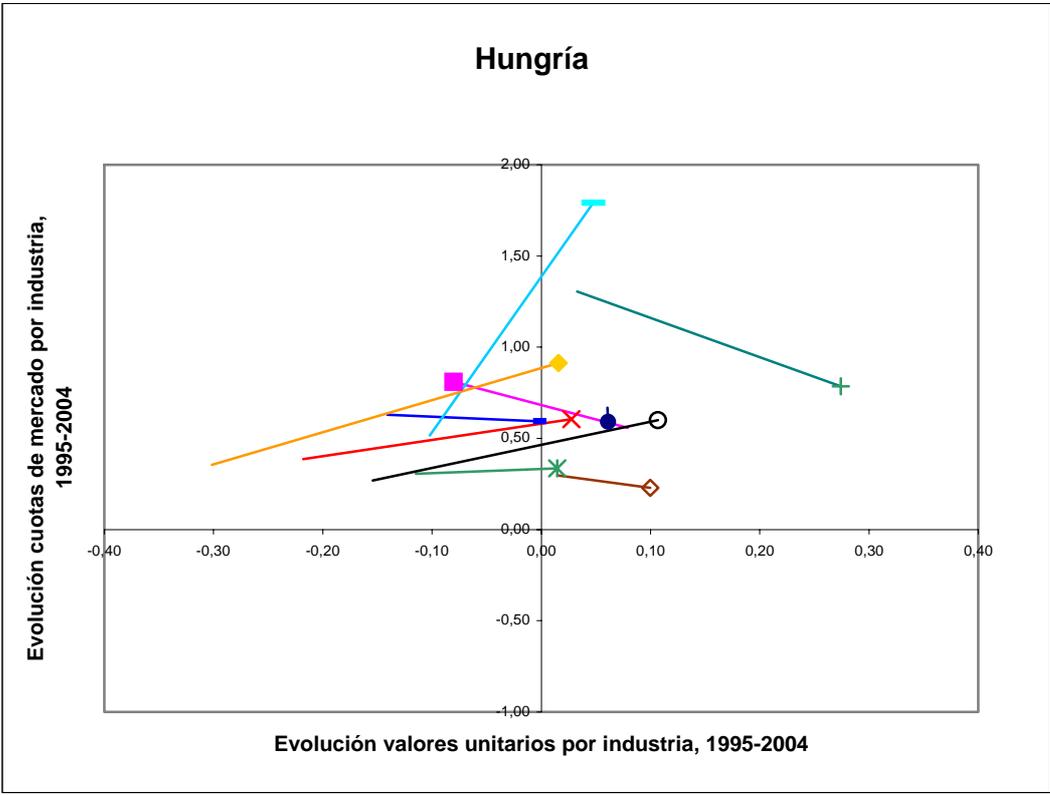
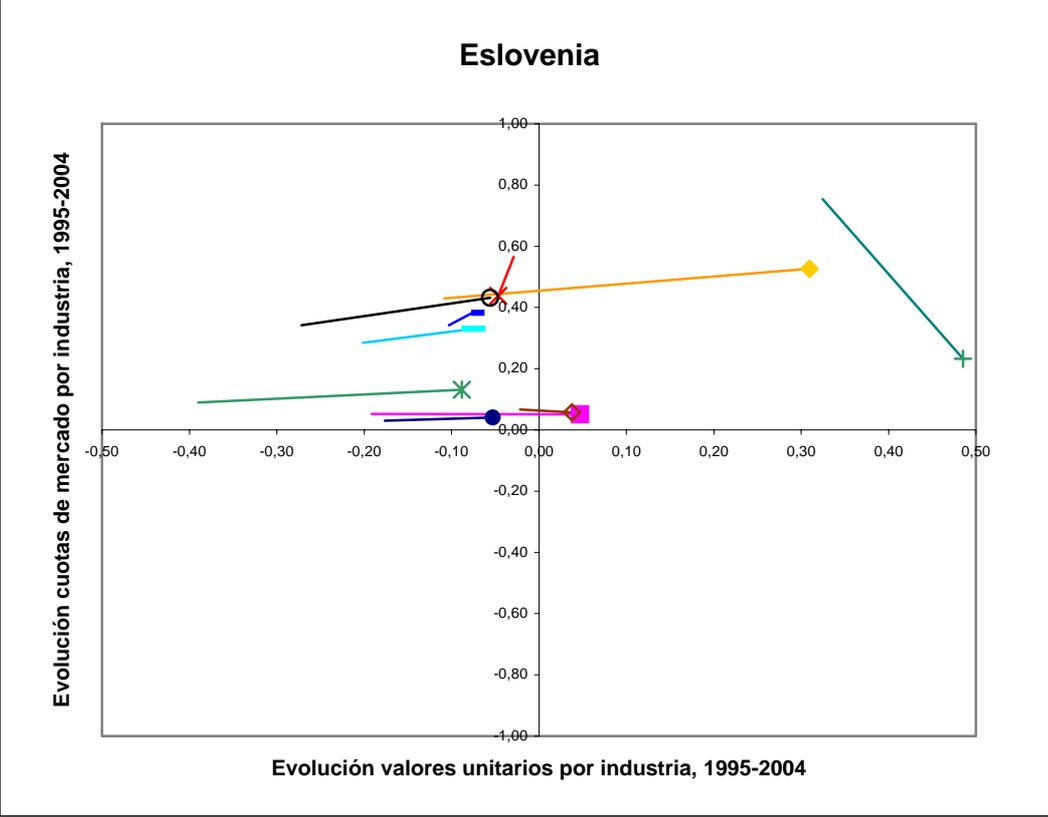
Se aprecia con claridad una tendencia –todavía incipiente pero sin duda relevante-, que ya había sido detectada para el conjunto de la actividad económica: existe una correlación positiva significativa entre el crecimiento experimentado en el periodo 1995-2004 por las cuotas de mercado de las diferentes industrias de estos países y el incremento de los VU de dichas industrias. En otros términos, existe una apreciable relación entre aquellas industrias que han experimentado notables mejoras en la calidad de sus producciones y la capacidad de penetra-

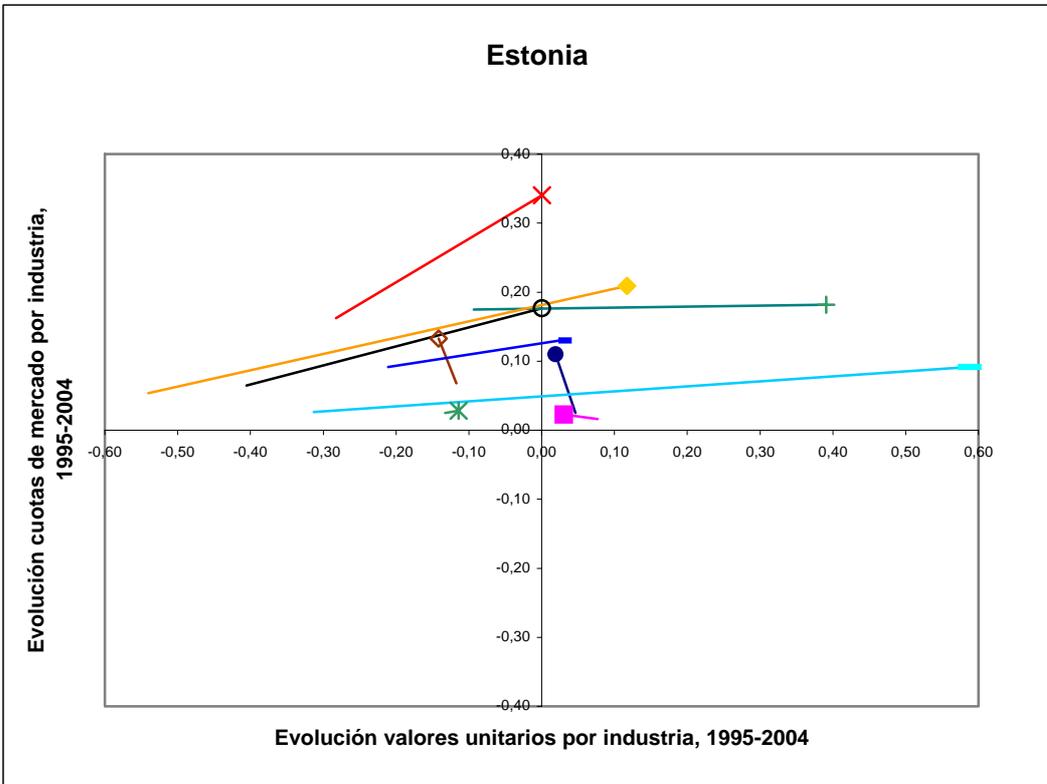
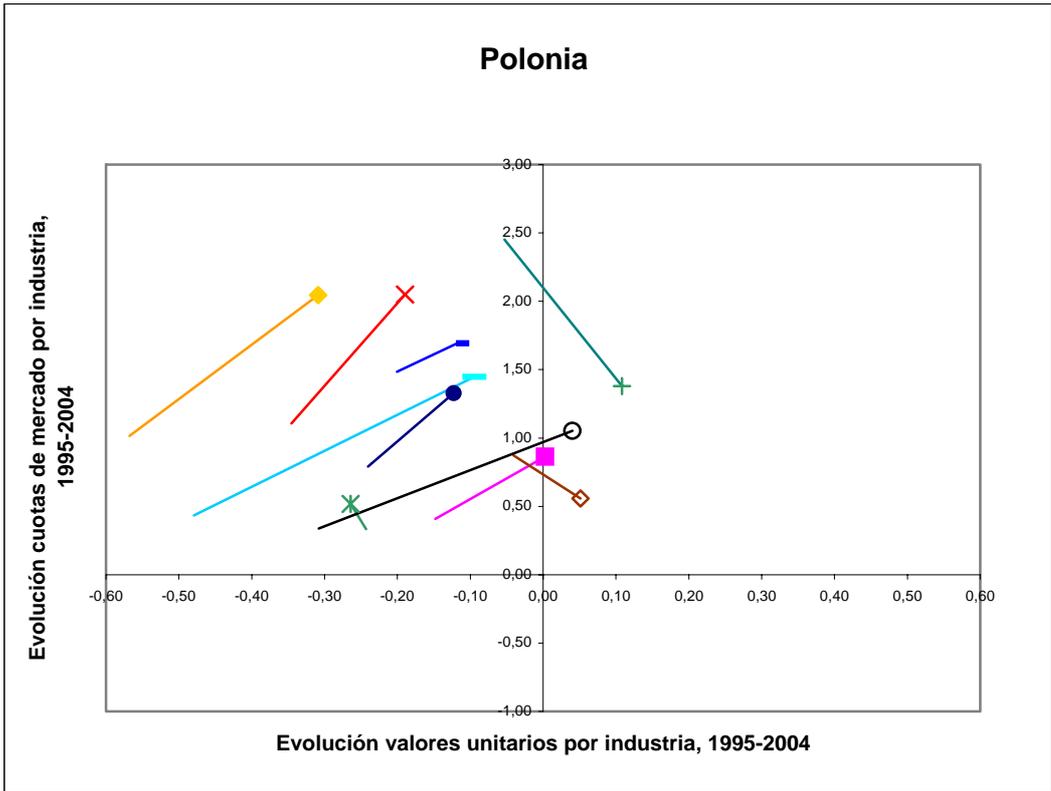
ción de esas actividades en los mercados comunitarios.

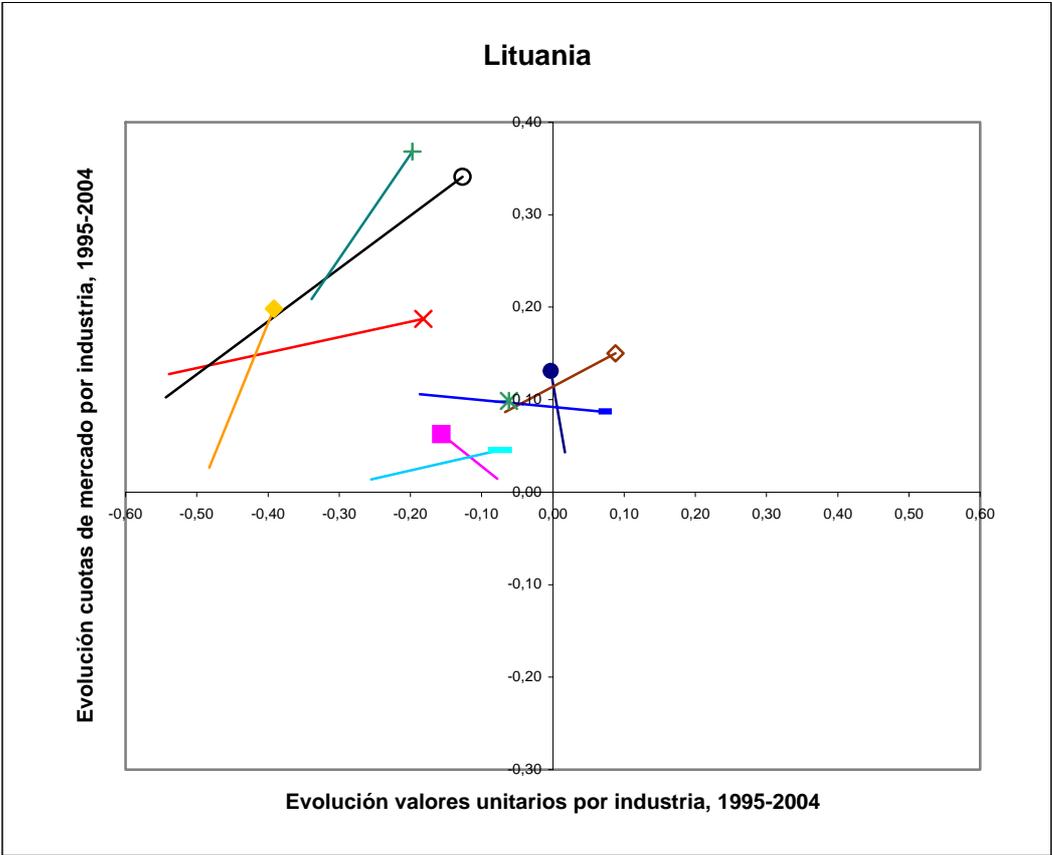
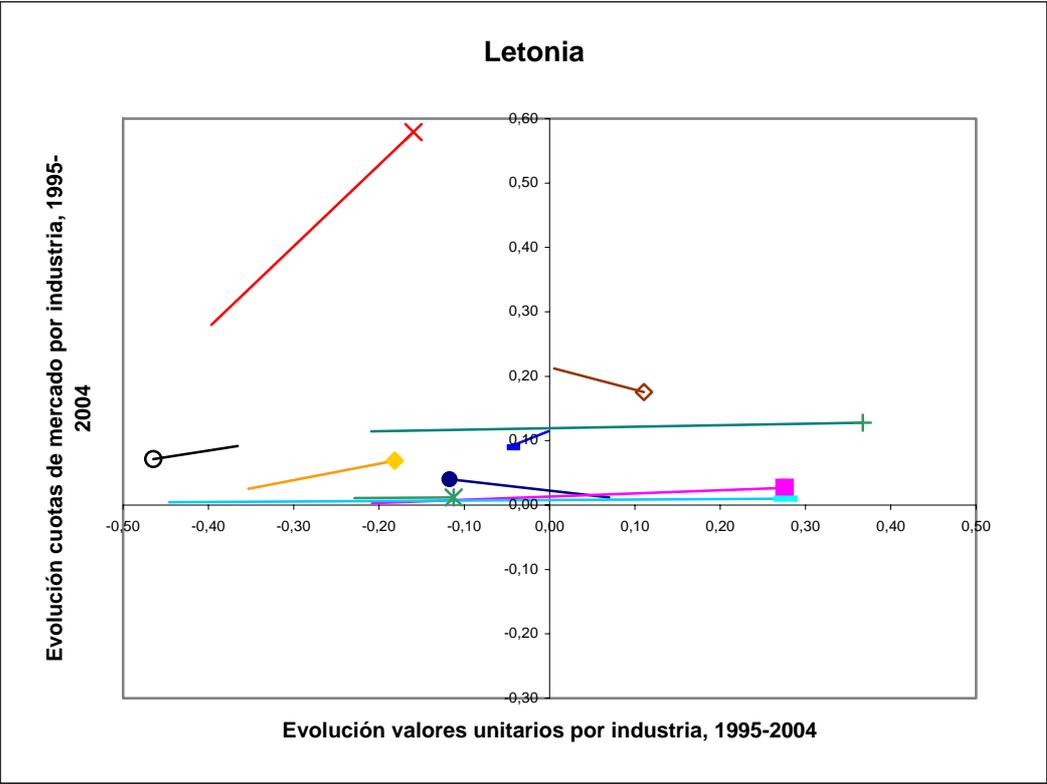
El gráfico 16 ofrece información sobre la relación entre los VU y las cuotas de mercado- en cada uno de los NEM y en España. El marcador correspondiente a cada rama de la actividad económica denota la dirección del vector que relaciona la evolución de ambas variables; nótese que cada gráfico tiene su propia escala para poder reflejar correctamente la evolución de las variables estudiadas.

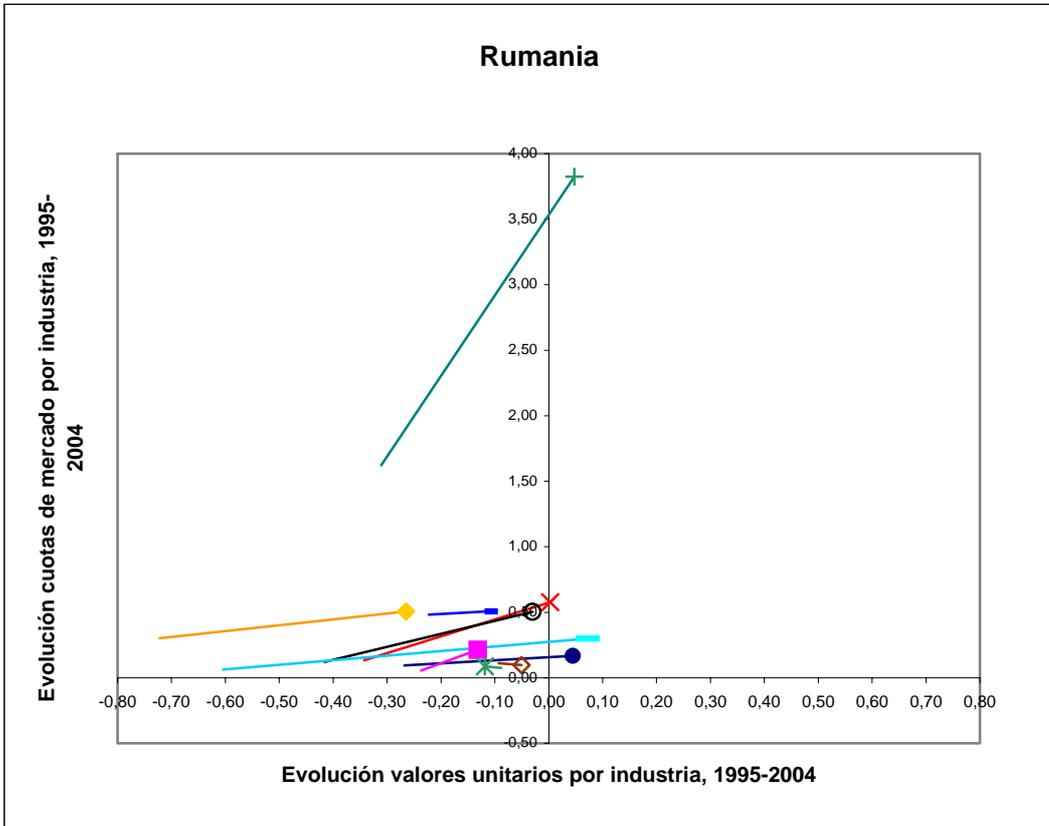
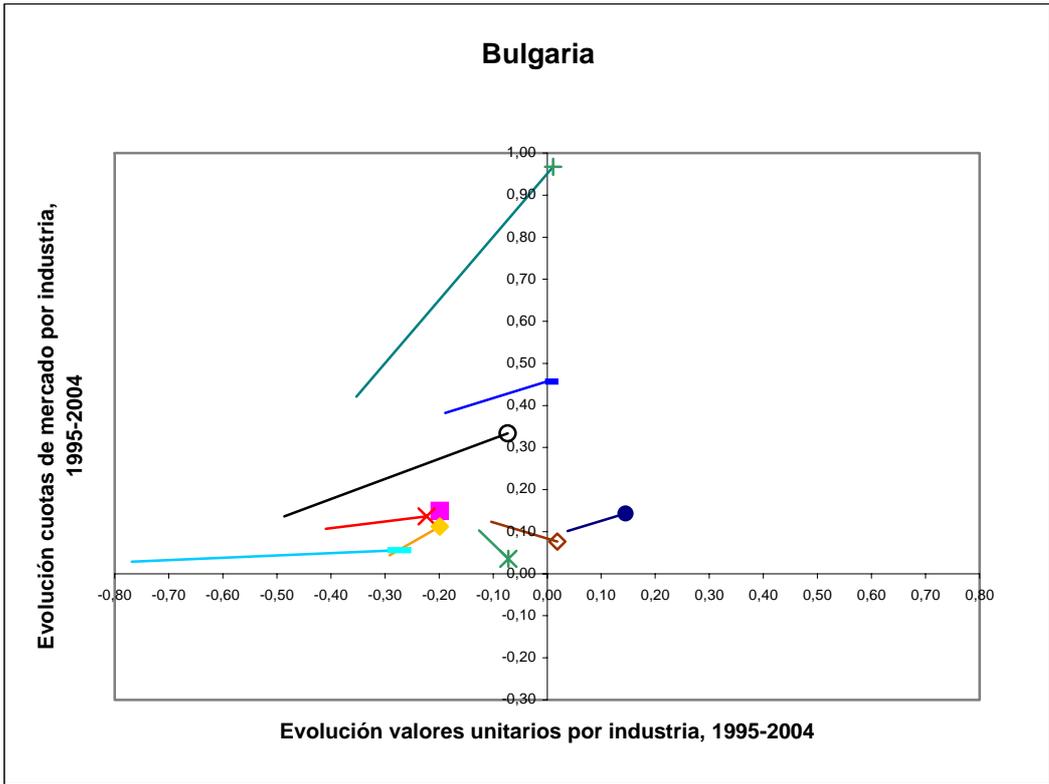
**Gráfico 16**  
**Comparación de los valores unitarios y las cuotas de mercado, por industrias de cada país**

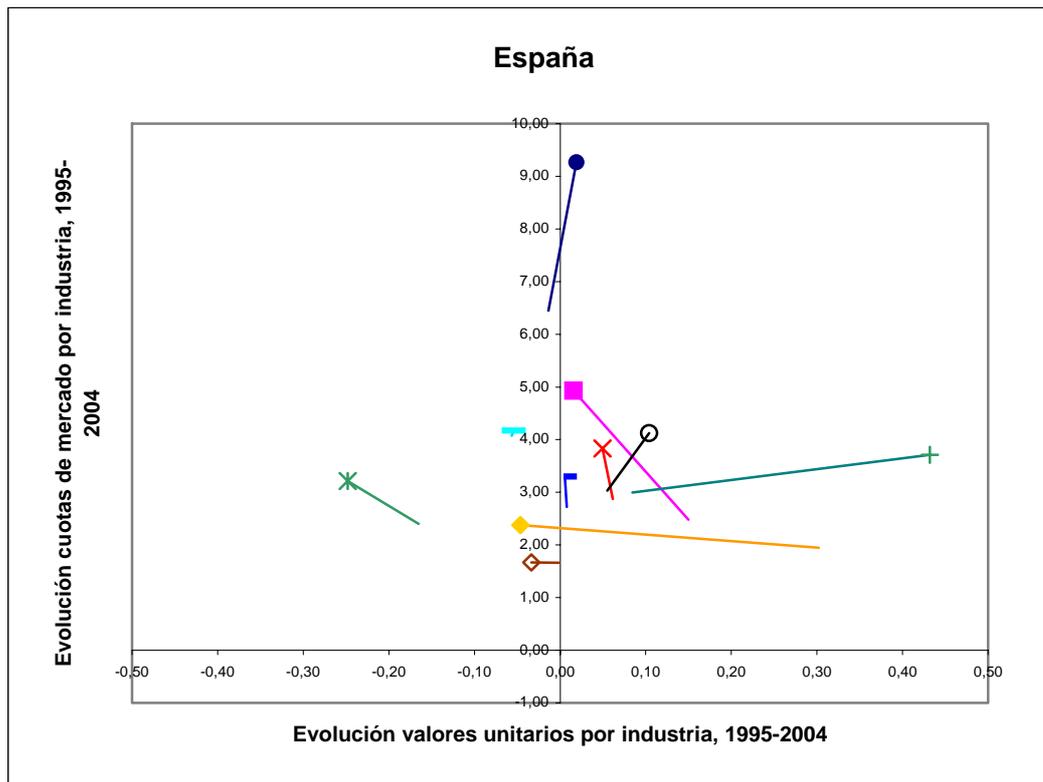












FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Esta perspectiva más desagregada confirma, en líneas generales, los argumentos desarrollados en las páginas anteriores y aporta información adicional sobre la dirección del cambio estructural en el ámbito de la inserción exportadora. En 1995 dicha inserción descansaba en productos de baja gama. Desde ese año se ha registrado un movimiento, con pocas excepciones (localizadas en segmentos productivos de bajo o medio-bajo perfil tecnológico), que apunta hacia una desigual –pero, en cualquier caso, significativa– mejora en la calidad de las estructuras exportadoras: desplazamiento de la nube de puntos hacia la zona derecha del diagrama. En esa dinámica, diferentes ramas, tanto tradicionales como modernas, exhiben VU superiores al promedio comunitario.

Cuando se comparan el comportamiento de esos valores y el de las respectivas cuotas de mercado caben cuatro escenarios posibles. El más favorable es el definido por un aumento de ambas magnitudes; el crecimiento en el precio de los productos exportados –siempre respecto de las compras comunitarias–, al ir de la mano de una mejora cualitativa en la oferta, permite ganar posiciones en el mercado único respecto de los rivales. Esta ha sido la tenden-

cia que ha prevalecido en la región. Aunque la han protagonizado, sobre todo, las economías relativamente más avanzadas y las producciones de mayor empaque tecnológico, también se han sumado, en diferente grado, las economías más rezagadas y los bienes con un formato más tradicional.

El segundo de los escenarios plausibles se caracteriza por un retroceso en los VU y una ganancia de mercado. En este caso, la mayor presencia en los mercados comunitarios descansaría, más que en una mejora en la calidad de la oferta que justificase un aumento en el precio, en factores relacionados con la competitividad-coste. Esta ha sido la ruta seguida por actividades de bajo calado tecnológico, entre las que destaca la agricultura y la industria agroalimentaria.

Los escenarios más desfavorables se caracterizarían por a) una caída tanto en los VU como en las cuotas de exportación y b) un crecimiento en la primera magnitud seguida de un retroceso en la segunda. El primer caso mostraría los límites de las estrategias comerciales basadas en la moderación o contención de los costes; mientras que el segundo pondría de manifiesto las consecuencias negativas sobre

las posiciones exportadoras de aumentos en los VU no asociados a progresos en la calidad. Como se puede apreciar en el gráfico, ninguno de los dos escenarios ha predominado entre las economías de los NEM. Pertenecen al primero de ellos la energía en República Checa, el cuero, la madera y el papel en Eslovenia y el textil y la metalurgia en Letonia. Las dos industrias que mejor simbolizan la segunda trayectoria han sido la confección y el calzado y la energía.

La economía española presenta un panorama con fuertes contrastes y con notables diferencias respecto de la evolución de los NEM. Los mejores registros en lo que concierne a los VU se han obtenido, sobre todo, en la confección y el calzado, seguido del textil y la agricultura, pesca y ganadería. En el resto o bien se han mantenido los estándares de 1995 con escasas modificaciones o se ha asistido a una franca regresión; destaca, en este caso, la caída en los VU observados en la industria de material óptico y de precisión.

En este contexto, se ha asistido a un generalizado aumento en las cuotas exportadoras, que, sobre todo, ha sido relevante en el complejo agroalimentario, el textil, el cuero, la madera y el papel y la metalurgia, actividades cuyo denominador común es su limitado recorrido tecnológico. Es destacable, en este sentido, que precisamente las ramas modernas apenas han reforzado su posición exportadora, pese a que, como se acaba de apuntar, la industria de material óptico y de precisión ha experimentado un notable ajuste en los precios relativos. Esta es una de las diferencias más destacadas con respecto a la evolución seguida por los NEM, donde las actividades modernas han protagonizado el escenario caracterizado por un aumento simultáneo en los VU y en las cuotas de mercado.

### c) Comercio intraindustrial

Un tercer indicador revelador de la calidad de los intercambios comerciales es la intensidad y la naturaleza del CII. Este tipo de comercio se caracteriza porque en las transacciones participan bienes de la misma industria; esto es, los flujos de exportación e importación son similares. Ésta es la principal diferencia con respecto al comercio que tradicionalmente ha vinculado a los países ricos y pobres, al Norte y al Sur, de naturaleza intersectorial, donde aquellos ofrecían bienes manufacturados mientras que los segundos se especializaban en la producción y exportación de alimentos, materias

primas o productos industriales de escaso valor añadido y procesamiento.

En las últimas décadas el segmento más dinámico del mercado mundial ha correspondido, precisamente, al CII (al cual pertenecen la mayor parte del comercio Norte-Norte y también una parte creciente del realizado por los países ricos con los menos desarrollados). En este tipo de transacciones la inserción comercial depende más de las estrategias competitivas de las empresas y de las naciones que de las dotaciones iniciales de factores productivos. Uno de los factores que más ha contribuido a la expansión del CII han sido las inversiones realizadas por las ETNs, sobre todo aquéllas que han consistido en la fragmentación internacional del proceso productivo.

Tres son los beneficios más destacados del CII. En primer término, permite explotar mejor las economías de escala que se derivan de la especialización y obtener rendimientos crecientes, instalando a las empresas, en virtud de esta especialización, en mercados diferenciados y segmentados presididos por la competencia imperfecta (Gabrisch, 1997; Wörz, 2003). En segundo lugar, dentro de este tipo de comercio los procesos de ajuste en el interior de la industria son más suaves, menos traumáticos, que en el comercio intersectorial, dado que es más fácil la reutilización del capital en otras actividades pertenecientes a la misma industria (Brülhart, 1994; Díaz, 2002). Destaca, finalmente, que esta dinámica comercial se explica por la diferenciación de producto y la segmentación de la demanda, permitiendo aumentar el surtido y la calidad de bienes disponibles en el mercado doméstico, tanto para las empresas como para los consumidores (Fontagné, Freudenberg y Ünal-kesenci, 1996).

El indicador utilizado para medir la intensidad

del CII es: 
$$CII = \left[ 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right]$$
. Cuanto más

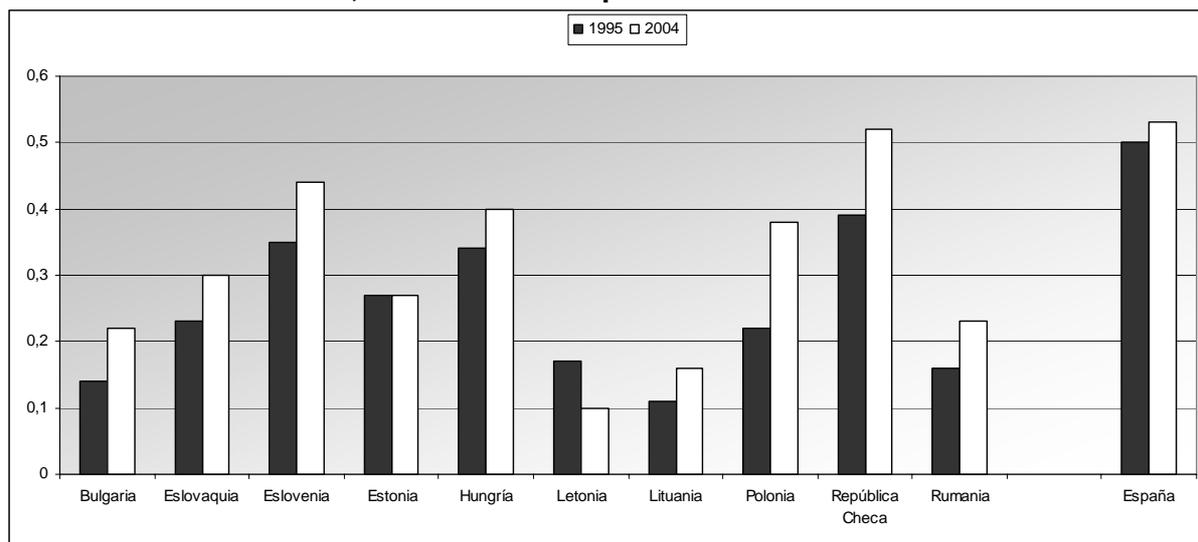
se acerquen a 1 los valores de este indicador, mayor será el comercio de esta naturaleza; y, al contrario, cuanto más se aproximen a 0 menor entidad tendrá. Si los valores son inferiores a 0,1 se considera que no existe CII, sino que los flujos son básicamente unidireccionales (Fontagné, Freudenberg y Gaulier, 2005).

Por definición de este indicador, los flujos comerciales que se comparan deben ser similares. Para que los valores obtenidos sean significativos se precisa, en consecuencia, unos niveles de desagregación suficiente; en este caso

seis dígitos en la nomenclatura combinada de Eurostat. Con este criterio, se ha calculado el índice de CII referido a los intercambios comerciales de cada uno de los NEM y de España con la UE15. Es sabido que al tomar como referencia el conjunto de los países comunitarios, en lugar del comercio bilateral con cada

uno de ellos, los datos resultantes incorporan un inevitable solapamiento de dinámicas comerciales distintas. A cambio, se dispone de una visión de conjunto, útil para el propósito de este trabajo, sobre las tendencias fundamentales en la evolución de las transacciones intra industriales (gráfico 18).

**Gráfico 18**  
**Comercio intra industrial, NEM-Unión Europea 15**



FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

En general, partiendo de un nivel muy bajo, este indicador ha progresado en todos los países, especialmente en los que tienen una renta por habitante más elevada, en línea con una progresiva equiparación de las estructuras productivas y exportadoras a los patrones comunitarios. Con todo, los valores alcanzados todavía se encuentran muy alejados de los obtenidos en el comercio intra UE. En comparación con el comercio bilateral realizado con la economía española, aunque también ha progresado el CII, los flujos recíprocos han alcanzado menor intensidad y, en algunos casos, presentan un marcado componente unidireccional (Luengo y Flores, 2006; Martín et al., 2002).

Para dilucidar si se trata de un CII horizontal o verticalmente diferenciado es necesario examinar de nuevo los valores unitarios, comparando en esta ocasión los flujos de exportación e importación. Si el resultado de dicha comparación se sitúa alrededor de 100, con un margen de fluctuación del  $\pm 15\%$ , supondremos que las calidades de los bienes intercambiados son similares; se estaría, en este caso, ante un CII horizontal. Si, por el contrario, las variaciones son superiores el CII se denomina verticalmente diferenciado; de calidad superior, si la ratio es superior a 115, e inferior, cuando se sitúe por debajo de 85 (cuadro 5).

**Cuadro 5**  
**Posición de gama**  
**(Distribución porcentual)**

	1995			2004		
	Vertical superior	Horizontal	Vertical inferior	Vertical superior	Horizontal	Vertical inferior
Bulgaria	25,9	9,6	64,5	30,2	22,0	47,8
Eslovaquia	21,4	18,0	60,6	31,1	33,0	35,9
Eslovenia	34,8	17,2	48,1	21,3	38,2	40,5
Estonia	14,0	15,0	71,0	39,4	23,7	36,8
Hungría	29,1	19,8	51,1	32,6	30,2	37,3
Letonia	6,5	70,5	22,9	22,9	14,7	62,4
Lituania	16,5	8,0	75,6	24,2	12,6	63,2
Polonia	19,9	17,4	62,7	22,7	33,2	44,1
República Checa	12,8	20,4	66,8	27,2	28,3	44,5
Rumania	29,3	14,2	56,5	44,5	16,3	39,2
<b>España</b>	<b>29,8</b>	<b>40,5</b>	<b>29,8</b>	<b>13,5</b>	<b>49,8</b>	<b>36,7</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Todavía en 1995 buena parte del CII pertenecía a la categoría vertical inferior. Ello se corresponde con un tipo de especialización exportadora donde tienden a prevalecer los productos de menor calidad y, en consecuencia, de menor precio. En realidad, este esquema comercial presenta similitudes con el comercio intersectorial, donde las dotaciones factoriales son decisivas en la configuración de las ventajas competitivas. Letonia, donde dominaban los flujos intraindustriales de naturaleza horizontal, era la única excepción en esta pauta de comportamiento.

El panorama que emerge al final del período analizado es muy distinto. En todos los países –también con la excepción de Letonia, que ha conocido una clara regresión– ha disminuido la parte de las exportaciones donde se identifica un CII vertical inferior, ganando en relevancia el horizontal y el vertical superior (en Eslovenia sólo el primero). No hay duda, en consecuencia, del proceso de modernización productiva y del mayor protagonismo de las actividades de mayor valor añadido, sin olvidar que en 8 de los 10 NEM el CII vertical inferior continúa desempeñando un papel dominante.

La economía española, con un dilatado recorrido en los mercados comunitarios, presenta un nivel de CII superior al de los NEM (con la excepción de la República Checa); este indicador apenas ha experimentado cambios entre

1995 y 2004. Más significativa, e inquietante, es la información que se desprende del cuadro 5. El reforzamiento del CII vertical inferior, en detrimento del superior parece apuntar en la dirección de un debilitamiento estructural de la economía española, describiendo una trayectoria muy distinta de la que se observa en la mayor parte de los NEM y, sobre todo, en nuestros más directos competidores en los mercados comunitarios.

## Conclusiones

¿Representa la ampliación un riesgo para nuestros productos de exportación en los mercados comunitarios? Esta pregunta traduce con claridad el temor de que las empresas españolas no puedan soportar la agresividad y pujanza comercial de los nuevos “tigres” europeos.

Cada una de las ampliaciones realizadas por la Unión Europea –seis, hasta el momento– han supuesto un plus de competencia entre las naciones y las empresas que integran el proyecto comunitario. En esta ocasión sucede lo mismo con la peculiaridad de que ninguna de las precedentes había integrado en la “casa europea” de una sola vez a un número tan amplio de países ni, lo más importante, los recién llegados contaban con una renta por habitante tan alejada del promedio comunitario.

El potencial comercial de los nuevos socios no ha dejado de mejorar desde que iniciaron los procesos de transición hacia el mercado. Los gobiernos que se han sucedido desde el hundimiento de los regímenes comunistas –al margen de las diferentes adscripciones ideológicas– han llevado a cabo políticas encaminadas a la integración económica de sus países en el entorno comunitario. En la actualidad, todos ellos –con las lógicas diferencias derivadas del tamaño de los mercados domésticos– han alcanzado tasas de apertura comercial semejantes o incluso superiores a las comunitarias. Si durante las décadas de planificación centralizada, a pesar de su potencial industrial, eran actores marginales en el comercio mundial, ahora han ganado presencia significativa en numerosos mercados.

Los países comunitarios se han convertido en el principal mercado para los productos procedentes de los nuevos socios; en algunos casos, más de las tres cuartas partes de las ventas exteriores totales tienen este destino. No en vano disfrutaban de una privilegiada posición geográfica en el continente europeo, cerca de los países con mayor nivel de renta por habitante, compartiendo frontera con algunos de ellos. También para la UE ha aumentado la relevancia comercial de los recién llegados. No sólo ha aumentado la participación en el conjunto de las compras extra comunitarias sino que en algunas categorías de productos se han convertido en destacados proveedores de los mercados europeos.

Pero más relevancia que los aspectos meramente cuantitativos –cantidad y dirección de comercio– interesan los referidos a la composición y calidad de la estructura exportadora. En su configuración actual han influido dos aspectos fundamentales. Por un lado, la pérdida de valor de una parte considerable del capital físico y productivo acumulado durante las décadas de planificación ha realzado el protagonismo de las actividades intensivas en la utilización de trabajo –como, por ejemplo, la confección–. Por otro, la modernización productiva de una parte del tejido empresarial, auspiciada, en gran medida por las empresas transnacionales, ha aumentado la complejidad tecnológica de los productos colocados en el mercado europeo; los ejemplos más destacados al respecto se encuentran en las industrias de automoción y electrónica.

Se ha señalado, a menudo, que la ventaja competitiva más importante de estos países reside en los bajos salarios relativos. En efecto, la re-

muneración promedio de sus trabajadores se encuentra muy lejos de los estándares comunitarios; distancia que continúa siendo llamativa, a pesar de que los últimos años han sido testigos de una tendencia alcista en los salarios reales. Ahora bien, además de unos salarios moderados, los nuevos socios presentan otras credenciales competitivas. De manera más señalada, la formación de su fuerza de trabajo, sobre todo en los niveles de formación secundaria y profesional, la cercanía a los grandes mercados comunitarios y una moneda todavía infravalorada.

Retomando el título con el que se abría esta sección, cabe afirmar que, en efecto, la ampliación supone una amenaza para los mercados de exportación de las empresas españolas. También para España el comercio exterior es un engranaje clave de nuestra economía, que ya conoce tasas de apertura considerables, buena parte de las ventas exteriores se colocan en los países europeos de nuestro entorno y la composición de nuestras exportaciones se asemeja en algunos rubros fundamentales, como la automoción, a la de nuestros rivales potenciales.

Pero acaso lo más trascendente sea, con mucho, la “inercia” estructural de nuestras exportaciones en abierta contraposición con el dinamismo observado en los nuevos socios. El patrón exportador tan sólo ha registrado ligeras variaciones en los últimos diez años y las actividades de mayor densidad tecnológica se encuentran escasamente representadas en las ventas exteriores de nuestra economía. Los índices de calidad –resultado de comparar el valor unitario de nuestros productos de exportación con las importaciones intra y extra comunitarias– apenas han progresado o, peor aún, se han estancado. No es extraño que, en este contexto, la balanza comercial española se haya instalado en un déficit crónico, que, por lo demás, no ha dejado de crecer en los últimos tiempos.

No debe haber lugar para el equívoco. La problemática del comercio exterior de la economía española no se explica por la irrupción en la economía global y en el espacio comunitario de los capitalismo emergentes procedentes del mundo comunista. La ampliación ha contribuido, eso sí, a poner de manifiesto las frágiles bases sobre las que descansa nuestra inserción comercial.

Privados de la posibilidad de recuperar la competitividad de nuestras exportaciones a través de ajustes en el tipo de cambio, con el incon-

veniente añadido de un euro fuerte que dificulta la competitividad de nuestros productos en los mercados comunitarios, la principal alternativa que se vislumbra por tanto es la de acti-

var políticas de carácter estructural. Estas políticas requieren de amplios consensos y suficientes recursos para que puedan madurar y fructificar.

## Referencias bibliográficas

- Andreff, W. (1992), "La desintegración económica internacional de Europa del Este," *Información Comercial Española. Revista de Economía*, núm. 708-709, agosto-septiembre.
- Asselain, J. C (1991), "Convertibility and economic transformation," *European Economy, Special Edition*, No. 2.
- Bchir, M., Maurel, M. (2002), Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France, Document de travail, No. 3, abril, CEPII.
- Berend, I. T. (2000), From Regime Change to Sustained Growth in Central and Eastern Europe, Economic Survey of Europe, 2/3, Economic Commission for Europe.  
Dirección URL en: [http://www.unece.org/ead/pub/002/002\\_2.doc](http://www.unece.org/ead/pub/002/002_2.doc).
- Blanke, J. et al. (2003), "Export performance and stages of development", en Porter, M. E., Schwab, K. (Co-directors), *The global competitiveness report*, World Economic Forum, Oxford University Press, New York.
- Brenton, P., Gros, D. (1997), "Trade reorientation and recovery in transition economies," *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13, No. 2.
- Brühlhart, M. (1994), Marginal intra-industry trade. Measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment, Trinity Economic Paper Series, Technicap Paper, N° 2.  
<http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/wwa94.pdf#search=%22Marginal%20intra-industry%20trade.%20Measurement%20and%20relevance%20for%20the%20pattern%20of%20industrial%20adjustment%22>.
- Commission of the European Communities (2004), "The European automotive industry: Competitiveness, challenges, and futures strategies", en *European competitiveness report, Commission Staff Working Paper*, Bruselas.
- Coudert, V., Couharde, C. (2002), Exchange rate regimes and sustainable parities for CEECs in the run-up to EMU membership, Working Paper, No. 15, Centre d'études perspectives et d'informations internationales (CEPII).
- De Andrés, J., Chaves, P., Luengo, F. (2002), *La ampliación de la Unión Europea. Economía, política y geoestrategia*, El Viejo Topo, Fundación de Investigaciones Marxistas, Madrid.
- Drabek, Z., Brada, J. C. (1998), "Exchange rate regimes and the stability of trade policy in transition economies," No. 26.
- Díaz, C. (2002), "The role of comparative advantage in trade within industries: a panel data approach for the European Union", *Weltwirtschaftliches Archiv - Review of World Economics*, 138 (2).  
Dirección URL en: [http://www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/conferences/may\\_2001/diaz.pdf](http://www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/conferences/may_2001/diaz.pdf).
- Economic Commission for Europe (1990), Europe's trade in engineering goods: specialization and technology, Economic Survey of Europe 1989-1990, UNECE.
- Economic Commission for Europe (2003), Trade and economic transformation, Economic Survey of Europe, No. 1, Economic Commission for Europe, United Nations.
- European Bank for Reconstruction and Development (2003), *Transition Report 2003. Integration and regional cooperation*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- Fontagné, L., Freudenberg, M., Gaulier, G. (2005), Disentangling horizontal and vertical intra-industry trade, Working Papers, Julio, No. 10, CEPII.
- Fontagné, L., Freudenberg, M., Ūnal-kesenci, D. (1996), Les échanges de biens intermédiaires de la Triade, *Économie Internationale*, No. 65, 1er. trimestre.
- Fontagné, L. et al. (2004), European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects, Proposed by CEPII-CIREM, European Consortium for Trade-Policy Analysis, Julio, CEPII.

- Freudenberg, M., Lemoine, F. (1999), "Les pays d'Europe centrale et orientale dans la division du travail en Europe," *Économie Internationale*, No. 80, 4<sup>o</sup> trimestre.
- Gabrisch, H. (1997), "Eastern enlargement of the European Union: Macroeconomic effects in the new member states", *Europe-Asia Studies*, Vol. 49, No. 4.
- Gabrisch, H., Klaus, W. (1998), "Advantages and drawbacks of EU membership -The structural Dimension", *Comparative Economic Studies*, Vol. 30, No. 3, otoño.
- Gordo, E., Moral, E., Pérez, M. (2004), Algunas implicaciones de la ampliación para la economía española, Documentos ocasionales, No. 0403, Banco de España.  
Dirección URL en: <http://www.bde.es/informes/be/ocasional/do0403.pdf>.
- Graziani, G. (1995), "La Unión Europea y su política comercial con Europa central y oriental", *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Número 738, febrero.
- Graziani, G. (Eds.) (2002), "Product quality upgrading in Central-Eastern countries and the coming EU enlargement", en Baldone, S., Sdogati, F., Tajoli, L., *EU Enlargement to the CEECs: Trade Competition, De-localisation of Production, and Effects on the Economies of the Union*, Franco Angeli, Milan.
- Hanel, P. (1996), The pros and cons of Central Europe's joining the EU, Paper presented at CERGE-EI, 25 de marzo.
- Henriot, A., Inotai, A. (1996), Economic interpenetration between the European Union and the Central and Eastern European Countries, Working Papers, No. 68, agosto, Institute for World Economics.
- Kearney, B. (2002), Enlargement. The implications for agriculture, Ireland and Europe, Institute of European Affairs. Dirección URL en: [www.iiea.com](http://www.iiea.com).
- Kriřa, H., Vermeire, K. (1998), "L'integration des pays d'Europe centrale dans les réseaux de production des multinationales et ses conséquences", *Revue d'études comparatives Este-Ouest*, Vol. 29, No. 4.
- Lavigne, M. (1979), *Les économies socialistes, soviétique et est-européennes*, A. Colin, Paris.
- Lavigne, M. (2002), "Du plan au marché: quelle économie pour le XXIe siècle?," No. 44, abril.
- Luengo, F. (1999), *La economía de los países del Este. Autarquía, desintegración e inserción en el mercado mundial*, Editorial Síntesis, Madrid.
- Luengo, F. (2003), *Mercado de trabajo y competitividad en los capitalismos emergentes de Europa central y oriental*, Editorial Complutense, Madrid.
- Luengo, F., Flores, G. (2006), *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada*, Editorial Akal, Madrid.
- Martín, C. et al. (2002), La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española, Colección Estudios Económicos, Núm. 27, Servicio de Estudios, La Caixa.  
Dirección URL en: [www.estudios.lacaixa.es](http://www.estudios.lacaixa.es).
- Picciotto, B. (2003), Foreign direct investment in the new Central and Eastern European members States: What could change with Enlargement?, Research and Policy Paper, No. 24, mayo, Groupement d'Études et Recherches, Notre Europe.
- Radosevic, S. (2002), The electronic industry in Central and Eastern Europe: an emerging production location in the alignment of networks perspective, Este trabajo ha sido preparado en el contexto del proyecto: "The emerging industrial architecture of the wider Europe: the co-evolution of industrial and political structures" Working Paper, No. 21, marzo, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, School of Slavonic and East European Studies.
- Szalavetz, A. (2003), Peripheral participants in global production networks. Changing dynamics in the transformation from industrial and intellectual capitalism, Working Papers, No. 142, diciembre, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences.

Dirección URL en: <http://www.vki.hu/workingpapers.shtml>.

United Nations Conference on Trade and Development (1996), "Foreign direct investment and trade relationships in a liberalizing and globalizing world economy", en *World Investment Report*, UNCTAD, New York.

Winięcki, J. (1989), *Las distorsiones en las economías de tipo soviético*, Civilización Ediciones, S.L., Barcelona.

Wörz, J. (2003), Patterns of trade, specialization and economic growth, Research Reports, No. 295, mayo, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

Wörz, J. (2005), Industry patterns in output, FDI and trade: A regional comparison of CEECs with OECD and East Asian countries, Statistical Reports, No. 2, septiembre, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

## Últimos títulos publicados

### WORKING PAPERS

- WP 02/07 Luengo, Fernando; Álvarez, Ignacio: *Integración comercial y dinámica económica: España ante el reto de la ampliación.*
- WP 01/07 Álvarez, Isabel; Magaña, Gerardo: *ICT and Cross-Country Comparisons: A proposal of a new composite index.*
- WP 05/06 Schünemann, Julia: *Cooperación interregional e interregionalismo: una aproximación social-constructivista.*
- WP 04/06 Kruijt, Dirk: *América Latina. Democracia, pobreza y violencia: Viejos y nuevos actores.*
- WP 03/06 Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento en España (1980-2004): Cointegración y simulación de Montecarlo.*
- WP 02/06 García Sánchez, Antonio; Molero, José: *Innovación en servicios en la UE: Una aproximación a la densidad de innovación y la importancia económica de los innovadores a partir de los datos agregados de la CIS3.*
- WP 01/06 Briscoe, Ivan: *Debt crises, political change and the state in the developing world.*
- WP 06/05 Palazuelos, Enrique: *Fases del crecimiento económico de los países de la Unión Europea-15.*
- WP 05/05 Leyra, Begoña: *Trabajo infantil femenino: Las niñas en las calles de la Ciudad de México.*
- WP 04/05 Álvarez, Isabel; Fonfría, Antonio; Marín Raquel: *The role of networking in the competitiveness profile of Spanish firms.*
- WP 03/05 Kausch, Kristina; Barreñada, Isaías: *Alliance of Civilizations. International Security and Cosmopolitan Democracy.*
- WP 02/05 Sastre, Luis: *An alternative model for the trade balance of countries with open economies: the Spanish case.*
- WP 01/05 Díaz de la Guardia, Carlos; Molero, José; Valadez, Patricia: *International competitiveness in services in some European countries: Basic facts and a preliminary attempt of interpretation.*

### POLICY PAPERS

- PP 02/07 Czaplińska, Agata: *Building public support for development cooperation.*
- PP 01/07 Martínez, Ignacio: *La cooperación de las ONGD españolas en Perú: hacia una acción más estratégica.*
- PP 02/06 Ruiz Sandoval, Erika: *Latinoamericanos con destino a Europa: Migración, remesas y codesarrollo como temas emergentes en la relación UE-AL.*
- PP 01/06 Freres, Christian; Sanahuja, José Antonio: *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea – América Latina.*
- PP 04/05 Manalo, Rosario; Reyes, Melanie: *The MDGs: Boon or bane for gender equality and women's rights?*
- PP 03/05 Fernández, Rafael: *Irlanda y Finlandia: dos modelos de especialización en tecnologías avanzadas.*
- PP 02/05 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *Apertura comercial y estrategia de desarrollo.*
- PP 01/05 Lorente, Maite: *Diálogos entre culturas: una reflexión sobre feminismo, género, desarrollo y mujeres indígenas kichwuas.*