

Documento de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

Título: *“La ampliación de la Unión Europea y las diferencias entre los países candidatos (I): comercio e inversiones”.*

Autores: *VV.AA. (varios autores: Hernández, Pablo; Hernández, Alicia; Podwysocka, Anna; Quesada, Bárbara; Turo, Cristina; Zschiesche, Juan).*

Presentación:

El documento de trabajo aquí presentado ha sido elaborado por Pablo Hernández, Alicia Hernández, Anna Podwysocka, Bárbara Quesada, Cristina Turo y Juan Zschiesche, todos ellos alumnos de doctorado del Departamento de Economía Aplicada I, de la Universidad Complutense de Madrid. Contiene el trabajo realizado colectivamente para la asignatura “Economía de la Unión Europea: estudios sectoriales”, del profesor José A. Nieto Solís.

Este documento de trabajo se publica conjuntamente con otro titulado “La ampliación de la UE y las diferencias entre los países candidatos (II): aspectos socioeconómicos”. Ambos documentos constatan la diferente situación en que se encuentran Hungría, la República Checa, Polonia, Bulgaria y Rumania ante su integración en la UE. Mientras los tres primeros países (particularmente Hungría y la República Checa) presentan una situación económica más favorable para la adhesión, las economías de Bulgaria y Rumania no han consolidado aún los cambios necesarios para una rápida incorporación a la UE. Por ello, y a la espera de poder ampliar y completar este trabajo preliminar, cabe concluir que la utilización inicial de una amplia lista de candidatos por parte de la UE parece responder esencialmente a criterios políticos, ya que desde las perspectivas socioeconómica, comercial y financiera existen diferencias muy notables entre unas naciones y otras.

El trabajo tiene dos partes. En la primera parte (pg. 2 a 32) se analizan las relaciones comerciales UE-PECO (características y evolución del comercio, ventajas comparativas, comercio intraindustrial y tráfico de perfeccionamiento pasivo). La segunda parte (pg. 33 a 43) se centra en el análisis de los flujos de inversiones de la UE en los PECO (rasgos básicos, localización e impacto de la IED). El segundo documento de trabajo que acompaña al aquí presentado estudia los aspectos macroeconómicos y sociales de los referidos países candidatos. Ambos trabajos han sido realizados en su totalidad por un grupo de alumnos del curso 2001-2002 (durante el 2º cuatrimestre del primer año de doctorado), por lo que el profesor desea manifestar su felicitación, al tiempo que invita a los autores a seguir la labor apenas emprendida en estas páginas.

Madrid, junio de 2002: José A. Nieto Solís (Departamento de Economía Aplicada I. UCM).

PRIMERA PARTE: EL COMERCIO UE-PECO¹

1. La evolución del comercio entre la UE y los PECO.

Desde el inicio de la transición económica de los PECO se han producido cambios muy importantes en sus relaciones con la UE. Esos cambios se centraron en primer lugar en el fortalecimiento de los lazos comerciales, dado que la apertura exterior y el buen funcionamiento del comercio internacional suponían un impulso decisivo para la modernización de estos países. Desde el punto de vista de la UE ese acercamiento permitía la expansión hacia nuevos mercados donde vender sus productos. Sin embargo, tras una década de transformaciones, aún existe el peligro de que los procesos de inserción comercial no vayan unidos a cambios estructurales suficientes y que, en consecuencia, se mantenga el protagonismo de las producciones y de las estructuras tradicionales. Esto podría perpetuar el estancamiento de las economías postsocialistas, al situarlas en una posición comercial débil, con el consiguiente deterioro de la relación real de intercambio.

Cuadro 1: El comercio entre la los países del Este y la UE: exportaciones, importaciones y balanza comercial 1989-2000 (millones de euros)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Hungría												
Exportaciones	2.59	2.93	3.63	3.99	3.95	4.92	7.61	8.85	11.68	14.66	17.62	21.77
Importaciones	2.99	2.88	3.49	4.06	4.97	6.15	8.73	10.03	13.60	16.86	18.44	23.05
Balanza Comercial	-0.40	0.06	0.14	-0.07	-1.01	-1.23	-1.12	-1.18	-1.91	-2.21	-0.82	-1.28
República Checa												
Exportaciones					4.84	6.36	9.00	9.77	11.75	14.67	16.84	21.51
Importaciones					6.08	7.93	11.66	14.01	15.91	17.21	18.43	23.91
Balanza Comercial					-1.24	-1.56	-2.66	-4.24	-4.15	-2.54	-1.59	-2.40
Polonia												
Exportaciones	3.86	5.16	6.21	7.08	7.58	9.11	12.26	12.25	14.23	16.18	17.58	23.19
Importaciones	3.94	4.39	7.88	8.15	9.98	10.98	15.31	19.97	25.08	28.21	28.97	33.74
Balanza Comercial	-0.09	0.76	-1.66	-1.07	-2.40	-1.87	-3.06	-7.72	-10.85	-12.03	-11.39	-10.55
Rumanía												
Exportaciones	2.55	1.60	1.47	1.40	1.69	2.51	3.39	3.59	4.43	5.14	5.77	7.63
Importaciones	0.69	1.23	1.33	1.85	2.32	2.65	3.79	4.47	5.02	6.30	6.33	8.72
Balanza Comercial	1.86	0.38	0.14	-0.45	-0.63	-0.14	-0.40	-0.88	-0.59	-1.16	-0.56	-1.09
Bulgaria												
Exportaciones	0.53	0.58	0.75	0.91	0.95	1.34	1.84	1.71	1.71	2.24	2.25	3.07
Importaciones	1.48	0.90	1.03	1.11	1.35	1.60	2.05	1.69	1.85	2.44	2.70	3.23
Balanza Comercial	-0.95	-0.32	-0.28	-0.21	-0.40	-0.25	-0.22	0.02	-0.13	-0.20	-0.45	-0.16

Fuente: Eurostat, elaboración propia.

¹ Este primer apartado del trabajo ha sido realizado conjuntamente por Pablo Hernández, Alicia Hernández, Anna Podwysocka y Cristina Turo

La hipótesis que vamos a contrastar podría formularse del siguiente modo: no todos los países considerados están realizando los progresos comerciales adecuados, por lo que existen unos candidatos mucho más preparados que otros para una rápida adhesión a la UE. Conviene señalar, en primer lugar, que la apertura comercial de los PECO ha provocado un crecimiento espectacular de las exportaciones e importaciones entre las dos regiones (Cuadro 1).

Entre 1989 y 2000 las exportaciones e importaciones de Hungría, República Checa y Polonia se han multiplicado por más de siete, registrándose tasas de crecimiento interanuales de más del 30% y en algunos años de más del 50% (por ejemplo para Hungría en el año 95). La causa de este espectacular crecimiento se debe al cambio radical en las normativas comerciales (como la progresiva eliminación de aranceles) y a la firma de numerosos acuerdos comerciales entre estos países y la UE (ver Apéndice 1).

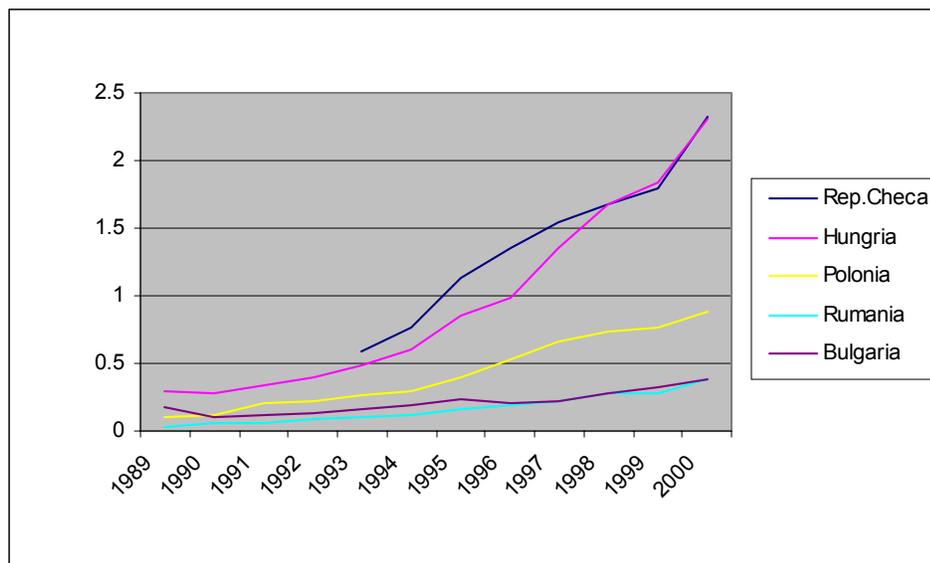
Las exportaciones e importaciones en Rumania y Bulgaria han mostrado un crecimiento menor. La excepción viene dada por el incremento de las exportaciones de Rumania, que se han multiplicado por 12. A diferencia del grupo de países anteriores, la tendencia ha sido mucho menos regular, con años de estancamiento e incluso de retroceso a mediados de la década. Aunque en estos dos países las reformas comerciales han sido más lentas, desde 1989 hay un esfuerzo notable por la apertura comercial: en 1990 se firmó el Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE y Bulgaria, un año más tarde se rubricó el acuerdo con Rumania.

Hungría y la República Checa han mantenido, desde prácticamente el comienzo de sus procesos de reforma, saldos comerciales negativos de carácter creciente. Sin embargo en 1999 (y también 1998 para la República Checa), el crecimiento de las exportaciones fue mayor que el de las importaciones, lo que permitió una ligera mejora del saldo de sus intercambios. Los datos del año 2000 parecen reflejar que ese hecho fue aislado y el saldo de la balanza comercial va a seguir mostrando un valor crecientemente favorable para la UE. Situación parecida se presenta en Polonia, pero con un saldo negativo mucho mayor con la UE. En Rumania y Bulgaria la tendencia es más irregular, aunque también parece confirmarse que la balanza comercial con la UE seguirá siendo negativa.

Si consideramos las exportaciones e importaciones per cápita se aprecia nuevamente que es posible diferenciar dos grupos de PECO (Figuras 1 y 2). El primero estaría formado por los países que han superado los dos euros por habitante (Hungría y República Checa) y el segundo por aquellos que no llegan al 0.5 (Rumania y Bulgaria). A mitad camino entre los dos grupos se sitúa Polonia.

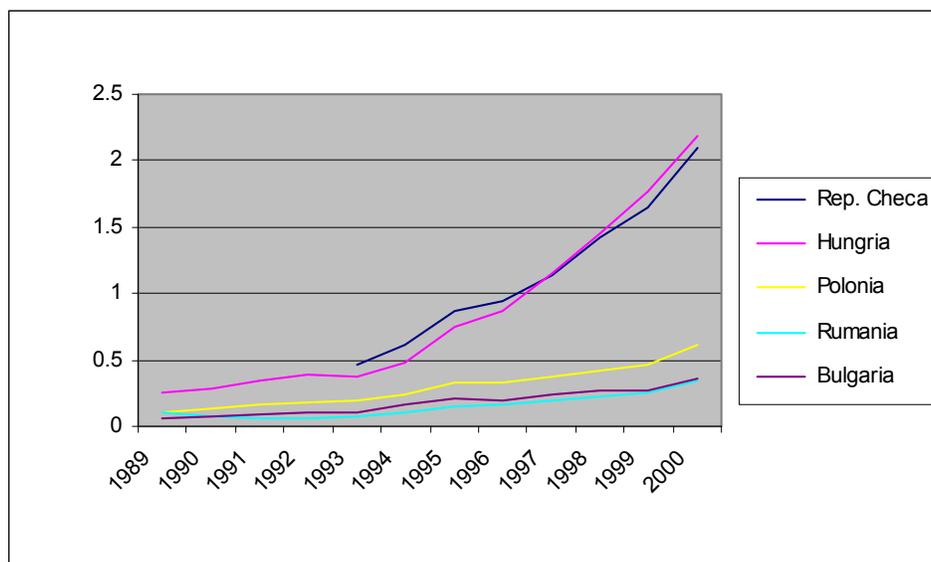
Las figuras 1 y 2 muestran como, partiendo de niveles iniciales muy parecidos en 1989, se ha producido una gran divergencia entre los dos grupos de países, especialmente a partir de 1994 y 1995. También se observa que esta divergencia está aumentando en los últimos años.

Figura 1
Exportaciones per capita a la UE (X/Pob) 1989-2000 (Euros)



Fuente: elaboración propia Eurostat

Figura 2
Importaciones per capita desde la UE (M/Pob) 1989-2000 (Euros)



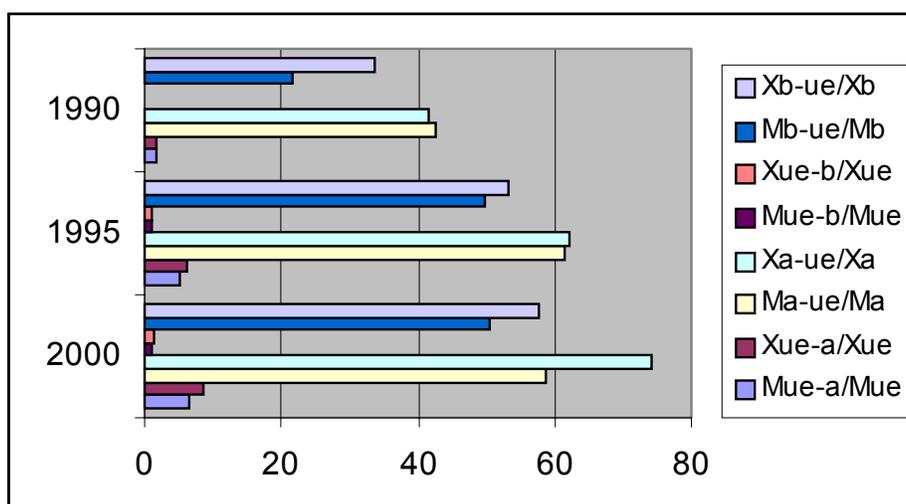
Fuente: elaboración propia Eurostat

2. Dependencia comercial

La dependencia comercial entre dos regiones puede medirse por el peso que los intercambios comerciales intrarregionales tienen sobre el total de exportaciones e importaciones de cada región.

A la vista de las similitudes comerciales entre Hungría, República Checa y Polonia, por un lado, y Rumania y Bulgaria, por el otro, podemos establecer nuevamente dos grupos de países (A y B, respectivamente) con el fin de analizar su dependencia comercial con la UE.

Figura 3: Porcentaje que representan las exportaciones e importaciones con la Unión Europea sobre el total de intercambios de cada región



Fuente: elaboración propia Eurostat

Del análisis del cuadro se deduce la elevada dependencia del comercio exterior de los PECO con las UE, especialmente en el caso de Hungría, República Checa y Polonia (grupo A). Sus exportaciones a la UE (X_{a-ue}/X_a) han pasado de representar un 42% sobre el total de sus ventas exteriores en 1990 a un 74.2% en 2000. Se observa también que el peso de las exportaciones realizadas por la UE a este grupo de países (M_{ue-a}/M_{ue}) se ha reducido en los últimos años. Para los países del grupo B (Rumania y Bulgaria) la dependencia es menor, aunque se ha pasado del 33% en 1990 a cerca del 60% del total de sus exportaciones en el año 2000.

Desde el punto de vista de la UE se observa que el peso de los intercambios realizadas con los países del grupo A ha mostrado una evolución muy destacada a lo largo de la década de los 90. El peso de las exportaciones a la UE (X_{ue-a}/X_{ue}) para esta región ha pasado en 10 años del 1.7% al 8.6% y el de las importaciones del 1.7% al 6.4%, lo que sitúa a esas naciones entre los principales socios comerciales de la UE y confirma su favorable posición como candidatos a la adhesión. Por el contrario, el peso de los intercambios de la UE con los dos países del grupo B se mantiene todavía en niveles poco significativos: 1,27% para

las exportaciones (Xue-b/Xue) y 1,04% para las importaciones (Mue-b/Mue), lo cual ofrece más dudas sobre su rápida incorporación a la Unión.

3. Principales partidas comerciales.

3.1. Principales partidas exportadoras.

Hungría :

1990			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
84	23,49	23,49	84	17,67	17,67	85	20,68	20,68
85	8,12	31,61	85	14,44	32,11	84	18,86	39,54
87	6,29	37,90	87	9,59	41,70	87	18,20	57,74
29	3,65	41,55	39	4,57	46,27	39	4,24	61,98
00	3,61	45,16	48	4,03	50,31	48	2,32	64,30
39	3,57	48,73	73	2,80	53,11	73	2,16	66,46
90	3,54	52,27	90	2,73	55,84	90	2,15	68,61
41	2,86	55,13	29	2,54	58,38	29	1,82	70,43
55	2,63	57,76	72	1,88	60,26	72	1,48	71,91
38	2,53	60,29	41	1,80	62,07	94	1,47	73,38

Polonia :

1990			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
84	24,10	24,10	84	18,30	18,30	84	19,50	19,50
85	7,10	31,20	87	10,10	28,40	85	11,30	30,80
87	5,60	36,80	85	8,20	36,60	87	11,20	42,00
10	4,00	40,80	39	6,10	42,70	39	6,70	48,70
00	3,40	44,20	48	3,80	46,50	48	3,60	52,30
90	3,20	47,40	27	2,60	49,10	30	3,00	55,30
39	3,10	50,50	73	2,60	51,70	73	2,60	57,90
27	3,00	53,50	30	2,50	54,20	72	2,30	60,20
72	2,50	56,00	90	2,40	56,60	90	2,20	62,40
55	2,30	58,30	72	2,00	58,60	27	1,80	64,20

Rep. Checa :

1993			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
84	24,71	24,71	84	19,99	19,99	85	18,34	18,34
85	11,81	36,52	85	14,11	34,10	84	17,89	36,23
87	9,13	45,66	87	9,11	43,21	87	10,83	47,06
90	4,03	49,69	39	5,06	48,27	39	6,05	53,11
39	3,96	53,64	90	3,56	51,83	73	3,14	56,25
73	2,69	56,33	73	3,44	55,27	72	2,85	59,10
94	1,89	58,23	48	2,41	57,68	90	2,84	61,94
48	1,62	59,85	72	2,39	60,07	48	2,34	64,28
30	1,60	61,45	30	2,09	62,16	30	2,12	66,40
00	1,53	62,98	94	1,83	63,99	27	1,98	68,38

Rumania :

1990			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
02	7,49	7,49	84	19,71	19,71	85	16,17	16,17
84	6,84	14,33	85	7,27	26,98	84	14,80	30,97
00	5,97	20,30	55	3,84	30,82	87	6,69	37,67
38	5,27	25,57	87	3,57	34,39	62	4,09	41,75
10	3,98	29,56	54	3,47	37,85	52	3,84	45,59
29	3,26	32,82	41	3,15	41,01	55	3,68	49,27
55	3,19	36,01	51	2,87	43,88	64	3,51	52,78
27	2,85	38,85	90	2,81	46,69	41	3,66	56,44
39	2,81	41,66	52	2,74	49,43	39	3,13	59,57
85	2,70	44,36	39	2,74	52,17	54	2,90	62,47

Bulgaria :

1990			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
84	31,77	31,77	84	15,07	15,07	84	15,34	15,34
85	4,94	36,71	87	12,46	27,53	85	8,37	23,71
87	4,86	41,57	85	7,40	34,93	87	7,41	31,12
00	4,27	45,84	39	3,60	38,53	39	4,18	35,30
39	3,62	49,47	90	2,86	41,39	30	3,09	38,40
72	3,54	53,00	38	2,11	43,49	90	2,28	40,67
90	3,39	56,40	29	1,64	45,13	38	2,00	42,67
38	3,24	59,64	30	1,50	46,64	27	1,93	44,60
29	2,64	62,29	27	1,45	48,09	88	1,04	45,64
30	1,04	63,32	00	1,09	49,18	29	0,96	46,59

Los cuadros anteriores reflejan las diez principales partidas de la exportación de la UE hacia cada uno de los países considerados. La segunda columna refleja el porcentaje que suponen las exportaciones de cada producto y la tercera los porcentajes acumulados. Lo primero que se puede deducir es el alto grado de concentración de las exportaciones de la UE hacia los PECO (que son a su vez las importaciones de éstos), ya que las diez primeras partidas llegan a representar más del 70%.

A pesar de las diferencias entre los tres primeros países (Hungria, Polonia y la República Checa) y los dos últimos (Rumania y Bulgaria) las tres primeras partidas coinciden. Es decir, lo que más importan de la UE son reactores nucleares (84), máquinas, aparatos y material eléctrico (85) y vehículos automóviles (87). El resto de las diez principales partidas muestra una mayor variación. Entre los productos considerados se encuentran: fibras sintéticas, productos químicos, materias plásticas, fundición, hierro y acero.

3.2. Principales partidas importadoras.

Hungría :

1990			1995			2000		
Pdto.	%	Acum.	Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.
62	9,34	9,34	84	16,25	16,25	84	27,80	27,80
02	8,32	17,66	85	14,43	30,68	85	24,61	52,41
84	8,11	25,77	62	6,74	37,42	87	10,90	63,30
85	5,94	31,71	87	5,22	42,63	62	2,76	66,06
72	5,40	37,12	39	4,27	46,91	39	2,67	68,72
29	4,13	41,25	76	4,09	50,99	94	2,23	70,95
64	3,38	44,63	72	3,68	54,67	76	2,19	73,14
39	3,35	47,98	02	3,56	58,23	29	1,90	75,04
73	3,05	51,04	73	2,89	61,12	62	1,76	76,80
76	2,94	53,97	62	2,84	63,96	90	1,76	78,57

Polonia :

1990			1995			2000		
Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.
27	11,40	11,40	62	11,10	11,10	87	11,50	11,50
62	7,40	18,80	27	8,20	19,30	84	11,10	22,60
74	5,80	24,60	94	7,70	27,00	85	10,60	33,20
72	4,70	29,30	87	6,80	33,80	94	9,10	42,30
1	3,90	33,20	85	6,10	39,90	62	6,10	48,40
44	3,90	37,10	44	5,60	45,50	27	4,80	53,20
84	3,70	40,80	74	5,60	51,10	73	4,70	57,90
85	3,50	44,30	73	5,30	56,40	44	4,50	62,40
73	3,30	47,60	72	4,30	60,70	72	3,10	65,50
94	3,10	50,70	84	4,30	65,00	39	2,50	68,00

República Checa:

1990			1995			2000		
Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.
87	8,24	8,24	84	10,05	10,05	87	19,00	19,00
84	8,10	16,34	85	9,96	20,01	85	15,85	34,85
85	7,50	23,84	87	7,35	27,36	84	13,22	48,07
72	6,64	30,48	72	6,50	33,87	73	5,51	53,58
73	5,60	36,07	73	6,47	40,33	94	4,32	57,91
94	5,15	41,22	44	5,49	45,82	39	3,18	61,09
62	4,71	45,93	94	4,50	50,32	72	3,12	64,21
27	3,41	49,34	27	3,92	54,24	44	2,86	67,07
70	3,27	52,61	39	3,48	57,72	40	2,55	69,62
44	3,22	55,83	62	3,31	61,03	27	2,07	71,68

Rumania:

1990			1995			2000		
Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.	Pdtos.	%	acum.
27	24,63	24,63	62	23,44	23,44	62	25,15	25,15
62	16,14	40,77	72	9,90	33,34	64	11,29	36,44
94	15,49	56,25	64	9,10	42,44	85	10,40	46,84
72	4,72	60,97	94	9,09	51,53	61	8,25	55,09
61	4,64	65,62	76	6,37	57,90	94	5,87	60,96
84	3,96	69,57	61	5,23	63,13	84	5,23	66,20
76	3,17	72,74	84	3,79	66,92	72	4,48	70,67
64	2,65	75,40	85	3,74	70,66	76	3,71	74,38
73	2,43	77,83	73	2,91	73,57	44	3,54	77,92
44	2,22	80,05	29	2,44	76,01	73	2,15	80,07

Bulgaria :

1990			1995			2000		
Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.	Pdto.	%	acum.
72	11,65	11,65	72	15,74	15,74	62	15,69	15,69
84	7,12	18,78	62	10,27	26,01	74	13,89	29,58
62	6,59	25,36	74	9,95	35,96	72	10,23	39,81
27	6,56	31,92	31	4,95	40,91	61	9,45	49,26
22	5,02	36,94	84	4,54	45,45	84	5,70	54,96
29	4,39	41,33	61	3,45	48,90	64	3,99	58,95
85	3,33	44,66	64	3,31	52,21	85	2,91	61,87
02	3,16	47,82	22	3,04	55,25	31	2,47	64,33
61	3,11	50,93	29	3,01	58,26	27	2,09	66,42
01	2,83	53,76	85	2,94	61,20	22	1,68	68,10

En cuanto a las importaciones de la UE procedentes de los cinco PECO considerados, también en este caso podemos hacer una distinción bastante clara entre los tres primeros países y los dos últimos. Para Hungría, Polonia y la República Checa, las exportaciones con más peso son las referentes a productos incluidos en las tres mismas partidas con más peso en sus importaciones, es decir, reactores nucleares (84), vehículos automóviles (87) y maquinarias, aparatos y material eléctrico (85). Esto no conlleva necesariamente que el precio unitario de sus importaciones sea igual al de sus exportaciones.

Por otro lado, las exportaciones de Rumania y Bulgaria procedentes de la UE con mayor volumen son las referentes a productos de las partidas de prendas y complementos de vestir (62), fundición, hierro y acero (72), calzado (64), material eléctrico (85) en menor medida, y cobre y sus manufacturas (74).

Pero tenemos que destacar la evolución de estas importaciones de la UE, puesto que si nos fijamos en los datos de 1990 y 1995 se ve una gran diferencia en las tres primeras partidas, sobre todo para Hungría y Polonia. En Hungría, por ejemplo, en 1990 tenían un peso de casi el 18% los textiles (62) y la carne (01) mientras en el 2000 no llegaban al 2%.

Finalmente, conviene resaltar otra diferencia entre las exportaciones de los países del grupo A y B. En Hungría, la República Checa y Polonia se observa una mayor presencia relativa de exportaciones de nivel tecnológico intermedio, mientras que en Bulgaria y Rumania esa mayor presencia relativa sólo se aprecia en los productos textiles, llegando incluso a suponer un 45% para Rumania en el 2000.

4. Evolución de las ventajas comparativas en el comercio entre la UE y los PECO.

4.1. Planteamiento

Las ventajas comparativas reveladas pueden obtenerse a partir de la fórmula de Bela Balassa (1965):

$$RCA = \frac{(X^i + M^i)}{(X^i + M^i)}$$

Donde: RCA es ventaja comparativa revelada, X^i son exportaciones de un producto, M^i son importaciones del mismo producto.

El indicador de ventajas comparativas permite comparar la especialización de cada país en las distintas ramas productivas. Los valores cercanos a la unidad muestran una especialización superior al promedio y los que se mantienen cerca de -1 una infraespecialización. Los datos han sido elaborados desde el punto de vista de la UE lo que quiere decir que valores precedidos de un signo menos negativo indican una desventaja de la producción europea, mientras que los precedidos del signo positivo muestran una ventaja de la UE.

Las teorías tradicionales recuerdan que la liberalización del comercio entre regiones distintas (en este caso la UE y los PECO) trae como consecuencia el incremento de la especialización comercial, lo cual permite que los países aprovechen mejor sus ventajas comparativas para el desarrollo del comercio bilateral. A continuación se intentará responder a la interrogante de si este incremento de la especialización comercial ha tenido lugar en los PECO. Para ello, se analizarán las ventajas comparativas de los PECO y los cambios experimentados después de la liberalización de su comercio con la UE.

Es necesario mencionar que los Acuerdos Europeos excluyeron del libre comercio los bienes “sensibles” (como textiles, productos agrícolas, acero) mediante restricciones cuantitativas o a través de la introducción de medidas antidumping. En este tipo de productos era donde los PECO concentraban sus ventajas comparativas. Este distinto trato comercial por parte de la UE parece haber obligado a los PECO a cambiar su tradicional especialización comercial. De hecho, mediante el análisis del índice de ventajas comparativas de las distintas ramas exportadoras de los países parece constatar que las ventajas competitivas de los PECO se desarrollaron en distintas direcciones.² Algunos países han desarrollado las industrias que requieren más altos niveles de capital humano, al mismo tiempo que otros han seguido intentando aprovechar las ventajas existentes.

² Ville Kaitila, Accession countries' comparative advantage in the internal market. A trade and factor analysis, Bofit, Discussion paper, No. 3, 2001

Todo parece indicar que estos cambios han venido condicionados por la capacidad de recibir inversión extranjera y por el éxito en las reformas estructurales emprendidas. Entre la literatura sobre este tema podemos encontrar distintas opiniones. Brucker³ señala: “no es sorprendente que el análisis del esquema del comercio intraindustrial enseñe ventajas comparativas de los presentes miembros de la UE en las industrias de alto nivel de capital humano y de los PECO en las industrias que requieren fuerza de trabajo. Estas diferencias en especialización tienen la tendencia a bajar, pero esto no significa la igualación de los bienes comerciales. Se está creando especialización en la industria que exige capital humano por parte de la UE y mano de obra por parte de los PECO”

Podemos contrastar esta opinión con los datos obtenidos en nuestra investigación. Queda bastante claro que las ventajas comparativas de los PECO sufrieron grandes cambios durante el proceso de transformación. En el caso de Hungría y República Checa observamos una mejora importante en las ventajas comparativas de los productos de medio/alto nivel tecnológico (los datos aparecen en las siguientes tablas). Bulgaria y Rumania sirven de ejemplo como países que mantienen sus ventajas comparativas en los bienes de bajo contenido tecnológico y Polonia es buen ejemplo de un país intermedio en su camino de modernización exportadora.

La inserción exportadora más desfavorable se ha producido en Bulgaria y Rumania, donde en 1998 todavía más de la mitad del valor global de las ventas estaba compuesto por productos primarios y manufacturas intensivas en mano de obra. Al otro extremo se ha situado Hungría con fuerte expansión de las industrias intensivas en tecnología y capital humano, situación parecida a la que observamos en la República Checa. Polonia, nuevamente, está en la situación intermedia entre los dos grupos de PECO.⁴

Cuadro 12: Evolución de las ventajas comparativas en la gama de productos de alto contenido tecnológico en el comercio entre UE y Hungría.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reactores nucleares, maquinas (84)	0,58	0,48	0,41	0,38	0,39	0,27	0,11	0,11	-0,03	-0,09	-0,16	-0,16
Maquinas, material eléctrico (85)	0,30	0,14	0,05	0,04	0,10	0,02	0,07	0,07	0,03	0,00	-0,01	-0,06
Vehículos y material para vías férreas (86)	-0,10	-0,62	-0,65	-0,67	-0,05	0,84	0,73	0,73	-0,03	-0,41	-0,36	-0,43
Vehículos automóviles(87)	0,84	0,76	0,71	0,63	0,71	0,63	0,36	0,36	0,41	0,45	0,25	0,28
Navegación aérea (88)	0,78	-0,89	-0,34	-0,27	0,11	0,03	0,69	0,69	0,66	0,73	0,39	0,29
Barcos (89)	-0,58	-0,79	-0,58	0,65	-0,84	0,52	0,63	0,63	0,20	0,53	0,05	0,10
Instrum. de óptica (90)	0,79	0,76	0,70	0,63	0,66	0,63	0,53	0,63	0,47	0,39	0,28	0,13

Fuente: elaboración propia, Eurostat

³ Tito Boeri, Herbert Brucker, (2001) Eastern Enlargement and EU labour markets: perception, challenges and opportunities, IZA Discussion Papers, no. 256, 2001

⁴ Fernando Luengo y Gabriel Flores, Cambio estructural e inserción exportadora de las economías poscomunistas de Europa Central y Oriental, Documento de trabajo, No 15, 2001

En el caso de Hungría la UE llegó a tener desventaja en la producción del Capítulo de la Nomenclatura Combinada que recoge el comercio de reactores nucleares partiendo de un nivel de ventaja de 0,58 en 1989. Una evolución parecida sufrió la producción de material eléctrico. Además en la producción de automóviles, naves aéreas e instrumentos de óptica es notable la fuerte pérdida de las ventajas comparativas por parte de la UE.

Situación parecida observamos en el caso de República Checa (cuadro 13). Los bienes exportados por la UE pierden su ventaja comparativa (el caso de reactores, maquinaria eléctrica e instrumentos de óptica) e incluso se aprecia un cambio de signo en los datos, lo que significa que la República Checa consigue ventaja en dicho producto. Este ha sido el caso de la producción de automóviles.

Cuadro 13: Evolución de las ventajas comparativas en los productos del medio/alto contenido tecnológico en el comercio entre la UE y República Checa

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reactores nucleares, maquinas (84)	0,59	0,50	0,44	0,43	0,37	0,26	0,19	0,20
Maquinas, material eléctrico (85)	0,33	0,29	0,29	0,31	0,29	0,18	0,13	0,13
Vehículos y material para vías férreas (86)	-0,50	-0,74	-0,53	-0,36	-0,26	-0,25	-0,35	-0,35
Vehíc.automóviles (87)	0,16	0,27	0,23	0,23	0,05	-0,19	-0,22	-0,22
Navegación aérea (88)	0,40	0,90	-0,02	0,30	0,22	0,59	0,47	0,19
Barcos (89)	-0,87	-0,44	-0,17	-0,23	-0,58	-0,73	-0,75	-0,44
Instrumentos óptica (90)	0,70	0,62	0,58	0,53	0,48	0,39	0,41	0,42

Fuente: elaboración propia, Eurostat

También es característico en los PECO de mayor nivel de desarrollo una reducción de las ventajas comparativas en los productos para los que se registra aumento del comercio intraindustrial, como se verá a continuación, así como una creciente convergencia con la UE en las estructuras exportadoras de las industrias de Hungría y la República Checa.

Sin embargo, en el caso de Polonia los cambios han sido diferentes. Los niveles absolutos de las ventajas comparativas también han mostrado una tendencia descendente, pero a un ritmo más lento que en los dos casos anteriores. Como resultado, encontramos situaciones en las cuales la UE mantiene sus ventajas comparativas en la producción de los bienes de alto contenido tecnológico (materiales de óptica) e incluso las sigue aumentando (navegación aérea). Estos datos parecen dar a entender que los cambios en la estructura productiva de Polonia han sido menores que en caso de Hungría y República Checa.

Para Polonia, Bulgaria y Rumania parece oportuno incluir los datos sobre las ventajas comparativas en ramas de bajo contenido tecnológico, en las cuales esos países tienen ventaja frente a la UE; además, como sucede en los textiles, forman parte de las mayores partidas exportadoras hacia la UE. Analizamos primero la situación de estos productos en Polonia.

Cuadro 14: Evolución de las ventajas comparativas en los productos del medio/alto contenido tecnológico en el comercio entre la UE y Polonia

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reactores nucleares, maquinas (84)	0,72	0,66	0,67	0,68	0,72	0,69	0,68	0,69	0,73	0,72	0,65	0,43
Maquinas, material eléctrico (85)	0,14	0,21	0,51	0,50	0,41	0,33	0,26	0,32	0,29	0,25	0,24	0,21
Vehículos y material para vías férreas(86)	0,44	-0,44	0,09	-0,61	-0,53	-0,28	-0,37	0,16	0,00	0,02	-0,14	-0,22
Automóviles (87)	0,18	0,36	0,79	0,36	0,33	0,24	0,30	0,42	0,41	0,36	0,29	0,17
Navegac. aérea (88)	-0,71	-0,82	0,74	0,57	-0,02	0,74	0,19	0,59	-0,05	0,15	0,48	0,60
Barcos (89)	-0,91	-0,63	0,76	-0,10	-0,98	-0,95	-0,95	-0,96	-0,87	-0,6	-0,93	-0,71
Instrum. óptica (90)	0,82	0,76	0,80	0,75	0,79	0,76	0,77	0,80	0,78	0,76	0,71	0,71

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Cuadro 15: Evolución de las ventajas comparativas en los productos del bajo contenido tecnológico en el comercio entre la UE y Polonia

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Materias de origen vegetal (14)	0,27	0,05	-0,34	-0,34	-0,66	-0,73	-0,76	-0,70	-0,78	-0,72	-0,69	-0,71
Abonos (31)	-0,86	-0,99	-0,82	-0,83	-0,81	-0,75	-0,82	-0,75	-0,66	-0,67	-0,73	-0,78
Madera (44)	-0,95	-0,95	-0,88	-0,89	-0,86	-0,87	-0,82	-0,74	-0,65	-0,61	-0,63	-0,63
Manufacturas de Espartería (46)	-0,95	-0,94	-0,95	-0,94	-0,91	-0,91	-0,78	-0,79	-0,86	-0,87	-0,90	-0,86
Tejidos especiales (58)	0,39	0,64	0,75	0,83	0,89	0,87	0,83	0,84	0,82	0,82	0,86	0,86
Telas impregnadas (59)	0,98	0,91	0,90	0,89	0,96	0,96	0,95	0,94	0,93	0,91	0,85	0,84
Prendas y complementos (62)	-0,80	-0,79	-0,78	-0,83	-0,84	-0,85	-0,84	-0,77	-0,74	-0,73	-0,69	-0,74

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Como podemos observar, las ventajas comparativas de la industria polaca se concentran en los bienes de alto contenido en fuerza de trabajo y materias primas (como madera, manufacturas de espartería o prendas y complementos). Sin embargo, en el sector textil (los artículos 58 y 59) la producción polaca muestra una desventaja fuerte frente a la procedente de la UE. Sorprende que en la exportación textil, tradicionalmente considerada como un sector de alto contenido de mano de obra, las ventajas comparativas aparezcan en la UE. El cuadro incluye solamente los productos 58 y 59, como ejemplos de la industria textil. No obstante, las demás partidas de la producción textil para Polonia, Rumania y Bulgaria, los tres PECO para los que se ha constatado esta “aparente paradoja”, quedan reflejadas en el apéndice 3. La explicación a tal situación parece ser consecuencia de las barreras no arancelarias impuestas a los sectores “sensibles” de la producción comunitaria. Se trata, por

lo tanto, de un aspecto legislativo derivado del sistema de defensa comercial de la UE más que de una paradoja en el sentido estrictamente estadístico y comercial.

En el caso de Bulgaria, aunque se observa que con el paso de tiempo la UE ha ido perdiendo sus ventajas comparativas en los bienes de alto contenido tecnológico, debe subrayarse la lentitud de ese proceso y los altos niveles de partida del índice de Balassa en 1989. Aunque en mayoría de los bienes de este grupo (reactores, maquinaria eléctrica y barcos) el proceso parece ser continuo, en otros no ha habido cambios (navegación aérea) o no han sido significativos (vehículos). Bulgaria sigue estando en una lógica posición de desventaja en su comercio de estos bienes con la UE. Sin embargo preserva las ventajas en los sectores que exigen materias primas o mano de obra abundante, como se aprecia a continuación.

Cuadro 16: Evolución de las ventajas comparativas en los productos del medio – alto y bajo contenido tecnológico en el comercio entre la UE y Bulgaria

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reactores nucleares, maquinas (84)	0,90	0,92	0,81	0,78	0,82	0,97	0,95	0,96	0,88	0,58	0,47	0,46
Maquinas, material eléctrico (85)	0,83	0,75	0,61	0,50	0,58	0,51	0,58	0,42	0,41	0,47	0,49	0,48
Vehículos y material para vías férreas (86)	0,62	0,39	0,23	0,24	0,34	0,42	0,48	0,44	0,47	0,52	0,59	0,50
Vehíc.automóviles(87)	0,38	0,10	0,68	0,22	0,52	0,14	0,93	0,35	0,79	0,55	0,55	0,59
Navegación aérea (88)	0,92	0,95	0,94	0,91	0,94	0,91	0,93	0,92	0,88	0,90	0,91	0,91
Barcos (89)	1,00	1,00	1,00	0,98	0,36	0,00	0,72	0,95	0,35	0,67	0,49	0,19
Instrum. de óptica (90)	0,42	0,56	-0,93	0,01	-0,11	-0,89	0,55	-0,75	-0,88	0,10	-0,44	-0,15
Demás art. textiles(63)	-0,77	-0,83	-0,75	-0,79	-0,79	-0,78	-0,76	-0,77	-0,76	-0,77	-0,79	-0,79
Níquel y manuf (75)	0,48	-0,51	-0,85	-0,95	-0,95	-0,97	-0,96	-0,91	-0,91	-0,93	-0,91	-0,95
Cinc y manuf (79)	-1,00	-1,00	-0,98	-0,85	-0,99	-0,96	-1,00	-0,99	-0,98	-0,98	-0,98	-0,97
Estaño y manuf (80)	-0,56	-0,71	-1,00	-0,99	-0,49	-0,96	-0,97	-0,89	-0,96	-0,93	-0,94	-0,92

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Al igual que sucedía con Polonia, en el caso de Bulgaria se aprecian fuertes ventajas comparativas en las industrias de bajo contenido tecnológico (aunque hay que subrayar la importancia de las materias primas, como níquel, cinc y estaño). Otra similitud que podemos notar es que en la industria textil Bulgaria muestra desventaja comparativa frente a las industrias europeas (con la excepción de los productos del Capítulo 63 incluidos en la tabla).

Finalmente, la situación para Rumania es diferente a las hasta ahora referidas. En sus relaciones comerciales con la UE este país partía de una situación ventajosa casi en todas las ramas de los bienes de alto contenido tecnológico (menos en aparatos de óptica). Sin embargo, ha podido preservar sus ventajas solamente en dos, vehículos y barcos, aunque tampoco ha podido evitar que dichas ventajas disminuyeran. En las demás ramas no solamente perdió su ventaja comparativa, sino que aumentó la desventaja frente a la UE, lo que ilustra la tabla 6.

Cuadro 17: Evolución de las ventajas comparativas en los productos del medio/ alto contenido tecnológico en el comercio entre la UE y Rumania

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reactor. nucleares, maquinas (84)	-0,22	0,14	0,53	0,70	0,77	0,74	0,71	0,67	0,61	0,60	0,49	0,53
Maquinas, material eléctrico (85)	-0,39	0,08	0,26	0,51	0,52	0,45	0,37	0,44	0,52	0,49	0,39	0,28
Vehíc. material para vías férreas (86)	-0,92	-0,05	-0,56	0,14	0,64	-0,59	0,35	-0,23	-0,32	-0,03	-0,35	-0,53
Vehículos automóviles (87)	-0,74	0,25	0,50	0,69	0,84	0,74	0,54	0,51	0,58	0,74	0,63	0,72
Navegación aérea (88)	-0,70	-0,89	0,12	0,97	-0,68	0,89	0,93	0,93	0,37	0,80	0,71	0,68
Barcos (89)	-1,00	-0,65	-0,13	-0,84	-0,94	-0,78	-0,80	-0,93	-0,81	-0,91	-0,99	-0,79
Instrumentos de óptica (90)	0,54	0,84	0,86	0,87	0,86	0,84	0,87	0,85	0,81	0,77	0,70	0,73

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Para completar la información se presentan también los datos sobre los productos en los cuales Rumania sigue preservando sus ventajas comparativas reveladas. Al igual que en el caso de Polonia y Bulgaria son producciones de bajo contenido tecnológico. Es curioso comprobar que estos productos coinciden con los representados en el cuadro 15 sobre las ventajas de la industria polaca. Además, como en el caso de Polonia y Bulgaria, la industria textil de este país presenta una desventaja frente a la UE. Ya se ha mencionado que esta aparente paradoja parece venir motivada por la adopción de medidas comerciales de carácter defensivo por parte de la UE para la importación de los productos considerados sensibles.

Cuadro 18: Evolución de las ventajas comparativas en los productos de bajo contenido tecnológico en el comercio entre la UE y Rumania

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Productos de origen vegetal (14)	-0,99	-0,62	-0,99	-0,81	-0,99	-0,97	-0,94	-0,98	-0,54	-0,98	-0,98	-0,93
Abonos (31)	-1,00	-0,99	-0,97	-0,97	-0,97	-0,97	-0,99	-0,97	-0,93	-0,77	-0,10	-0,97
Manuf de espartería (46)	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,99	-0,98	-0,96	-0,94	-0,97	-0,98
Cinc y sus manufacturas(79)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,61	-0,18	-0,74	-0,90	-0,87	-0,93	-0,95

Fuente: elaboración propia, Eurostat

4.2. Conclusiones

A modo de interrogante, la hipótesis mencionada en la introducción de este apartado era: ¿la liberalización del comercio entre la UE y los PECO produjo especialización en las ramas donde estos países llevaban ventajas comparativas antes de que se iniciara el proceso de apertura comercial en los años 90? Para responder a esta pregunta tenemos que dividir los países investigados en varios grupos, ya que los procesos que ocurrieron después de la liberalización han llevado a las economías de los PECO en distintas direcciones.

Primero tenemos que distinguir Hungría y la República Checa, países que han respondido a los cambios con la modernización de su tejido productivo y que han abandonado definitivamente las ventajas comparativas en los sectores de bajo contenido tecnológico. Este cambio ha sido el resultado de los obstáculos en el comercio de los productos “sensibles” y de las abundantes inversiones extranjeras directas en los sectores de media/alta tecnología.

En el otro extremo encontramos a Bulgaria y Rumania, que siguen compitiendo en los sectores de ventajas comparativas tradicionales, basados en los bajos costes en mano de obra y de materias primas. Pero, al mismo tiempo, no se ha producido un aumento de sus ventajas comparativas de esos países en la exportación de textiles hacia la UE, pese a que estas actividades tradicionalmente exigen también mano de obra abundante. Sin duda, los cambios en los procesos productivos, la llegada de inversión extranjera y el comercio bajo las modalidades de tráfico de perfeccionamiento, entre otros factores, pueden contribuir a explicar esa peculiar situación.

Mención especial merece el caso de Polonia, puesto que parece haber aumentado su especialización en las industrias de bajo contenido tecnológico, lo cual confirmaría su posición intermedia entre el grupo A y el grupo B de PECO considerados en este estudio. Todo ello indica que los PECO no han ofrecido una respuesta única a la pregunta antes formulada, sino que cada país parece haber elegido una dirección diferente en su proceso de apertura comercial y de desarrollo económico.

El comercio entre la UE y Hungría y la República Checa ha seguido una trayectoria que conduce a la disminución en los valores absolutos de las ventajas comparativas reveladas en el comercio con la UE y al mismo tiempo de incremento del índice de comercio intraindustrial. En el otro extremo se sitúan Rumania y Bulgaria, que en su comercio con la UE mantienen una fuerte desventaja en los productos de alto contenido tecnológico y conservan sus ventajas comparativas en productos que exigen fuerza de trabajo y bienes primarios.

Polonia se sitúa en la ya referida posición intermedia: tiene rasgos parecidos a Hungría y la República Checa (como por ejemplo la disminución, aunque en menor medida, de los valores absolutos de las ventajas comparativas, y al mismo tiempo conserva las ventajas en los productos de bajo contenido tecnológico (con la excepción del caso de los textiles, al igual que sucede en Rumania y Bulgaria).

5. Evolución del comercio intraindustrial entre la UE y los PECO.

5.1. Introducción

El desarrollo del comercio intraindustrial es característico de los países con alto nivel de industrialización y elevado PIB per cápita, que presentan además similitudes importantes en la configuración de sus factores de producción, especialmente cuando se encuentran inmersos en procesos de apertura o de integración comercial. Entre los estimulantes adicionales para el crecimiento de los intercambios intraindustriales destacan el comercio fronterizo y la subcontratación.

El comercio intraindustrial ha sido uno de los componentes de los intercambios internacionales que más ha crecido en las últimas dos décadas. Niveles más elevados de comercio intraindustrial entre países implican intercambio de los productos diferenciados dentro de la misma industria. Esto se corresponde normalmente con niveles más altos de desarrollo e integración económica.

Antes de la década de los 90, en los PECO (agrupados en el antiguo Consejo Mutuo de Ayuda Económica) prevalecía el comercio intersectorial. Mediante este tipo de comercio la Unión Soviética exportaba materias primas baratas a los países del bloque y adquiría bienes de equipo y artículos de consumo. Esta situación ha cambiado significativamente después de las reformas económicas, ya que cada vez más el comercio que realizan los PECO es de tipo intraindustrial, especialmente en los intercambios con la UE.

Para calcular los índices del comercio intraindustrial se ha recurrido a Grubel y Lloyd (1975). El CII puede definirse como el valor de las exportaciones cubierto por el valor equivalente de las importaciones del mismo bien:

$$CII = 1 - \frac{X^1 - M^1}{X^1 + M^1}$$

Donde: CII es el índice de comercio intraindustrial, X^1 son exportaciones de un producto, M^1 son importaciones del mismo producto. Los valores uno y cero significan ausencia de este tipo de comercio (se realiza en el interior de la misma rama).

En primer lugar, conviene señalar que este estudio ha sido realizado con un nivel de desagregación de dos dígitos, lo que limita las conclusiones. La reducción en el valor del índice de Grubel y Lloyd puede considerarse como una señal de alejamiento económico de los PECO con respecto a las economías más avanzadas de la UE.

Un inconveniente del índice CII utilizado es que no permite averiguar si el comercio intraindustrial analizado es de tipo horizontal o vertical. Este dato puede obtenerse a partir de la fórmula de Greenaway, Hine y Milner (1995)⁵. Sin embargo, por motivos de simplificación, en este caso mediremos el nivel del comercio intraindustrial únicamente a través del CII de Grubel y Lloyd.

⁵ D.Greenaway, C. Milner, *The Economics of Intra – industry trade*, Oxford, Blackwell, Cap.2, 1986

La distinción entre el comercio intraindustrial vertical y horizontal es muy importante. El vertical se produce cuando existe diferencia de precios entre los productos intercambiados y el horizontal cuando hay diferencia de calidades. El comercio intraindustrial vertical está a menudo relacionado con la fragmentación geográfica del proceso de producción y se registra entre países de diferentes niveles de desarrollo. El comercio intraindustrial horizontal proporciona ganancias para los consumidores, gracias a la mayor eficacia (mejor realización de las economías de escala e incremento de la eficiencia en los factores de producción). Se da habitualmente entre países de nivel de desarrollo parecidos.

Podemos considerar que el comercio intraindustrial que se realiza entre los PECO y la UE es de tipo vertical, al ser países del nivel de desarrollo mas bajo⁶. Sin embargo los altos índices del comercio intraindustrial entre la UE y países menos desarrollados podrían ser consecuencia de una integración horizontal, donde los PECO han sido capaces de ofrecer y demandar un mayor abanico de productos diferenciados por sus atributos pero de similar calidad.

El nivel de comercio intraindustrial está a menudo relacionado con el comercio intrafirma, por lo que tiene mucho que ver con las inversiones extranjeras directas (IDE). Esta es una de las razones que explica los niveles más altos de comercio intraindustrial en los países principales receptores de la IED. Un segundo aspecto muy importante del comercio intraindustrial es el papel de las corporaciones multinacionales en la integración de los PECO en los mercados globales.

5.2. Selección de datos

Dado que la calidad de los cálculos que pretenden cuantificar el comercio intraindustrial depende en buena medida del criterio o nivel de agregación elegido, hemos decidido calcular este índice para los productos de media/alta gama tecnológica en el nivel de dos dígitos de la Nomenclatura Combinada (COMEXT; Boeri y Brucker, 2001)⁷. Como el índice representa el nivel de acercamiento entre las economías que investigamos decidimos centrar la atención en los productos de maquinaria, vehículos, naves, barcos y artículos de óptica (Capítulos 84 a 90), considerando que esos son los sectores más representativos de la convergencia industrial con la UE.

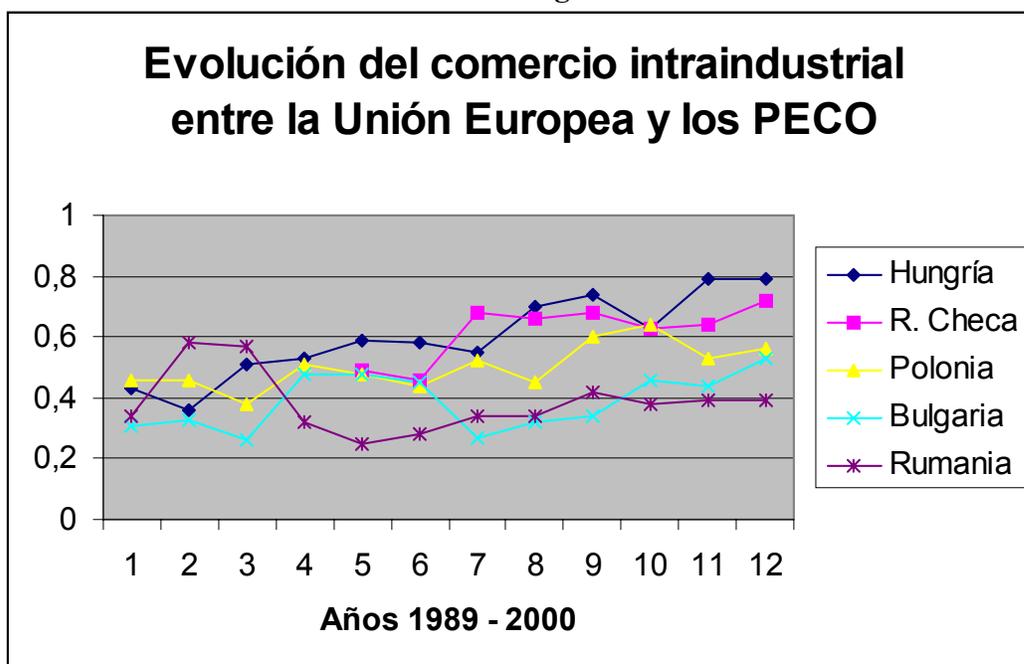
5.3. Resultados

El gráfico que presentamos abajo presenta los resultados de nuestros cálculos del índice del comercio intraindustrial entre los PECO y la UE.

⁶ Esta hipótesis la confirma V. Kaitila en su trabajo "Accesión countries' comparative advantage in the internal market"

⁷ Tito Boeri, Herbert Brucker, (2001), op. cit., pág. 40

Figura 4



Fuente: elaboración propia, Eurostat

La conclusión más importante que podemos extraer del análisis de estos datos es que para todos los PECO considerados se aprecia una tendencia creciente en dicho índice, lo que significa el acercamiento de estas economías a las de la UE. La naturaleza del comercio bilateral parece haber pasado de intersectorial a intraindustrial.

Los cinco países considerados, a pesar de partir de niveles parecidos⁸, han seguido trayectorias del desarrollo del comercio intraindustrial diferentes. Mientras en Hungría y República Checa el comercio intraindustrial se ha desarrollado intensamente, en Polonia no presentó globalmente ninguna mejora hasta 1997, cuando alcanzó el nivel de 0,6 para retroceder en los años siguientes. En el año 2000 Hungría y la República Checa obtuvieron nivel del desarrollo de este tipo de comercio parecido a la media de la UE (en torno al 0,70) mientras Polonia se quedó estancada en el nivel cercano a 0,60.

Bulgaria y Rumania partían de niveles algo más bajos que los tres países analizados antes. En el caso de Bulgaria se aprecia un crecimiento lento, interrumpido en el periodo 1995-1997. Sin embargo, tras una reducción inicial los índices de nuevo han vuelto a mostrar una tendencia creciente en los años posteriores. Finalmente, en el año 2000 el nivel del comercio intraindustrial entre Bulgaria y la UE se sitúa por debajo de los niveles obtenidos por los pioneros de este proceso (Hungría y la República Checa).

Rumania es el país con un menor nivel de comercio intraindustrial entre los PECO analizados. Después de haber obtenido niveles relativamente altos (cerca de 0,60) en los primeros años de la década de los 90, el índice para este país bajó bruscamente en los años

⁸ Datos para República Checa desde el año 1993

siguientes (a partir de 1992) para volver a crecer, pero a tasas menores que no le han permitido alcanzar a sus vecinos. También puede observarse que todos los PECO registraron un descenso de niveles de comercio intraindustrial entre 1998 y 1999, influidos por la crisis rusa (agosto 1998), cuyos resultados negativos afectaron globalmente a sus economías.

A pesar de que algunos autores⁹ afirman que al final de la década de los noventa los PECO siguen estando especializados en la producción de bienes tradicionales, intensivos en capitales de trabajo y de materias primas (agricultura, tabaco, metales básicos y textiles), el análisis del índice de Grubel y Lloyd indica que esto es cierto solamente para una parte de los países analizados. Como indica Jan Firdmuc, “los niveles del comercio intraindustrial en el intercambio de la UE con República Checa, Eslovenia y Hungría son ya comparables e incluso algo mayores que en el comercio de UE con España y Suecia (alrededor de 0,60) en 1998. Polonia y Eslovaquia tienen niveles de comercio intraindustrial más bajo (alrededor de 0,50), pero comparables con los de Irlanda y Portugal.”¹⁰ A esta observación debe añadirse que Firdmuc ha utilizado datos de 1998, mientras que hoy sabemos que los niveles del dicho comercio son todavía más altos para Hungría y la República Checa, que ya han alcanzado el nivel medio de la UE. Dentro del comercio intraindustrial puede distinguirse el comercio de subcontratación (al que, con ciertas limitaciones, podemos aproximarnos mediante el análisis del tráfico de perfeccionamiento pasivo), por lo que será tratado con más detalle a continuación.

5.4. Conclusiones.

El análisis de las características y evolución del comercio intraindustrial entre la UE y los PECO permite confirmar la diferencia entre el grupo de países más avanzados y los que siguen por detrás en este proceso. Los pioneros en el crecimiento de este tipo de comercio son Hungría y la República Checa, para los que se obtienen (pese a las limitaciones del análisis) incluso niveles más altos que algunos de los actuales miembros de la UE. Polonia se sitúa de nuevo como un país intermedio, aunque sin signos de mejora en el proceso.

En el caso Rumania y Bulgaria podemos hablar claramente de estancamiento e incluso de retroceso en el desarrollo del comercio intraindustrial con la UE. Sin embargo buena parte de ese tipo de comercio se realiza dentro del marco del tráfico de perfeccionamiento pasivo, lo que según algunos autores no se puede denominar como comercio intraindustrial. Además, según el análisis de Ville Kaitila, el comercio intraindustrial entre los PECO y la UE sigue siendo del tipo vertical, lo que significa diferenciación de precios y más baja calidad de los productos procedentes del Este.

⁹ F. Luengo, G. Flores, Ville Kaitila

¹⁰ Jarco Firdmuc, The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, Intraindustry Trade and EMU Enlargement, Licos Centre for Transition Economy, Licos discussion papers, 106/2001

6. Tráfico de perfeccionamiento pasivo

6.1. Introducción

Normalmente se asocia que un aumento del comercio intraindustrial es sinónimo de modernización productiva, pero parece claro que los efectos de arrastre que se generan en la estructura productiva de un país no son del mismo alcance si hablamos de intercambio de productos de diferentes calidades (diferenciación horizontal) que si se trata de precios (integración vertical).

El tráfico de perfeccionamiento pasivo (outward processing trade) podría considerarse como una modalidad de comercio intraindustrial de diferenciación vertical¹¹. Consiste en que una empresa situada en la UE subcontrata a otra empresa situada en un PECO y le suministra la materia prima y la tecnología, además de garantizarle la comercialización del producto elaborado o semi-elaborado, mientras que la empresa instalada en un PECO procesa la materia prima y reexporta el producto acabado a la firma occidental.

Frecuentemente se señalan una serie de ventajas que se derivan de este tipo de comercio como, la inserción del país en desarrollo en el comercio mundial, de tal forma que si no existiese este tipo de relación comercial tendrían mayores dificultades para participar en los intercambios internacionales. Por otro lado, si lo analizamos desde el punto de vista del mercado interior de los PECO, sería interesante preguntarse qué tipo de efectos de arrastre se producen. Dentro del comercio entre la UE y los PECO el Tráfico de Perfeccionamiento Pasivo (TPP) se ha situado primordialmente en la industria textil y de calzado, las cuales, son intensivas en el factor trabajo de tal forma que las empresas europeas¹² han podido integrar la norma salarial existente en los PECO. En este sentido, conviene realizar las siguientes consideraciones.

Primera consideración, si los salarios han permanecido estables durante el periodo el aumento del comercio no ha generado los beneficios potenciales que se derivarían de otro tipo de relación comercial entre la UE y los PECO. Segunda consideración, habría que evaluar si han existido efectos expulsión de industrias nacionales del mismo sector en los PECO y las consecuencias que de ello se han generado; hay que tener en cuenta que la industria nacional tendría mayores efectos de arrastre en otras industrias como por ejemplo, la compra de materias primas, bienes intermedios, y por tanto más posibilidades de consolidar el mercado interno. Y tercera consideración, si para las empresas europeas que realizan la subcontratación cabe la posibilidad de que evolucionen hacia relaciones económicas más estables con los PECO, como la inversión extranjera directa, o si por el contrario existe un carácter intrínseco en este tipo de comercio, por el cual cuando desaparecen las ventajas salariales, fiscales y arancelarias reorientan su comercio hacia otro país más subdesarrollado; en ese caso, y tras analizar los Acuerdos y las relaciones de la UE con los PECO, la pregunta sería ¿qué ventajas se han derivado de este tipo de comercio?

¹¹ Fernando Luengo, La Economía de los Países del Este, Ed. Síntesis, Madrid (1999).

¹² Fernando Luengo (1999) op. Cit.

6.2. Evaluación empírica

Como hemos se ha expuesto son muchas las incógnitas planteadas, y su alcance supera ampliamente el propósito y dimensión de esta parte de nuestro análisis. El estudio presentado a continuación tiene por objeto valorar el peso de las importaciones de TPP sobre las importaciones totales entre la UE y los cinco países: Hungría, República Checa, Polonia, Bulgaria y Rumania. Para ello se ha calculado el porcentaje de esa relación para tres agrupaciones de productos: para el total del comercio, para la industria textil y calzado (Capítulos 50 a 65 de la Nomenclatura Combinada), y para las industrias consideradas de media y alta tecnología (Capítulos 84 a 90). La agregación utilizada no puede considerarse como definitiva, puesto que sólo desciende al nivel de dos dígitos sobre la base de los datos ofrecidos por Eurostat en las series COMEXT. Además, las importaciones vienen valoradas en ecus y euros, a precios corrientes, por lo que no podremos apreciar las variaciones del tipo de cambio que se ha producido en los PECO durante el periodo analizado.

Podemos comenzar analizando el caso de Hungría. Como puede observarse en el Cuadro 19, el peso del TPP sobre el total de las importaciones de la UE a Hungría ha alcanzado una media del 20% durante los primeros años, si bien a partir de 1995 ha disminuido, situándose próximo al 4% en 2000.

Cuadro 19: Tráfico de perfeccionamiento pasivo por sectores, Hungría

	TPP TOTAL	Textil- calzado	Media y alta tecnolog.
1989	16,34	20,13	14,55
1990	16,78	25,32	10,20
1991	18,46	28,54	11,25
1992	20,19	28,41	10,39
1993	20,25	30,65	6,87
1994	17,52	33,90	5,99
1995	10,43	34,79	2,91
1996	8,73	26,46	3,09
1997	8,20	25,46	3,39
1998	6,17	19,66	2,84
1999	5,06	16,90	3,72
2000	3,86	11,95	4,58

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Dentro del sector textil y de calzado hay que señalar que el peso es importante y que si bien tiende a disminuir, existen partidas que alcanzan aún un peso considerable como la seda, el algodón, alfombras, tejidos de punto, prendas de vestir y complementos y calzado con un peso medio del 30% en el año 2000. Como veíamos en un apartado anterior, productos como las prendas de vestir y el calzado se sitúan entre las diez primeras partidas importadoras de la UE a Hungría. No obstante, a partir de 1997 el peso es menor debido al proceso de concentración que ha tenido lugar en producciones de media y alta tecnología;

más concretamente, en las tres primeras partidas: reactores nucleares (84), aparatos eléctricos (85) y vehículos (87), acaparaban en el 2000 el 63% de las importaciones.

Hemos creído conveniente incluir las industrias de gama media y alta tecnología por ser las más dinámicas dentro de la modernización productiva de un país. Sin duda, el peso de TPP es menor, pero es interesante señalar algunos resultados. Primero: entre 1989 y 1994 la media alcanza el 10%; entre 1995 y 1998, el peso disminuye, alcanzando una media del 3%; y a partir de 1999, vuelve a aumentar. Segundo: hay que destacar dos ramas que en el 2000 estaban por encima de la media: máquinas y aparatos eléctricos y barcos. En el caso de la República Checa, como se puede observar en el Cuadro 20, la tendencia decreciente es bastante clara en las tres agrupaciones de productos consideradas.

Cuadro 20: Tráfico de perfeccionamiento pasivo por sectores, Rep. Checa.

	TPP TOTAL	Textil- calzado	media y alta tecn
1993	12,41	24,58	11,85
1994	12,52	22,81	10,27
1995	9,67	22,00	11,23
1996	7,49	10,84	7,88
1997	7,41	15,66	6,12
1998	5,25	13,16	4,59
1999	4,20	9,49	5,04
2000	3,33	7,08	3,10

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Además comparado con Hungría, las importaciones de la UE en la República Checa en productos de textil y calzado alcanzan menores porcentajes en todos los años analizados. No obstante, hay que destacar algunas ramas que en el 2000 tenían un peso importante como la seda (34%), prendas de vestir (14%) y calzado (13%). Como ya se ha señalado, la industria textil ha tenido una menor importancia en la República Checa que en Hungría en el periodo analizado.

En cuanto a las ramas de mayor contenido tecnológico, en el año 2000 se sitúan por encima de la media: reactores nucleares, máquinas eléctricas e instrumentos y aparatos de óptica y fotografía. Conviene señalar que algunas de estas ramas se encuentran entre las diez primeras partidas importadoras durante todo el periodo analizado. Polonia, si lo comparamos con Hungría y la República Checa, muestra valores más elevados de TPP en la industria textil y de calzado; hay que destacar que en el año 2000 la seda tenía un 41% y las prendas de vestir un 34%. Desde 1990 hasta 1996 las prendas de vestir ocuparon el primer lugar de las importaciones de la UE a Polonia, con una media de 13% sobre las importaciones totales; a partir de ahí han ido perdiendo peso.

Cuadro 21: Tráfico de perfeccionamiento pasivo por sectores, Polonia

	TPP TOTAL	Textil- calzado	media y alta tecn
1989	9,02	15,59	1,88
1990	10,99	16,21	2,58
1991	13,50	22,58	5,05
1992	15,86	26,66	6,20
1993	18,57	32,20	4,36
1994	18,51	32,27	8,39
1995	13,50	32,62	7,56
1996	8,91	18,65	6,38
1997	9,06	18,55	5,40
1998	7,44	15,30	7,26
1999	6,12	14,80	6,32
2000	4,29	12,62	5,56

Fuente: elaboración propia, Eurostat

En cuanto al peso del TPP en las industrias de mayor contenido tecnológico de Polonia, si lo comparamos con Hungría, ha tenido un menor peso durante los primeros años analizados, pero a partir de 1994 ha ganado en importancia. Como veíamos anteriormente, en el año 2000 las tres primeras partidas importadoras de la UE a Polonia fueron vehículos, reactores nucleares y maquinaria y aparatos eléctricos; sin embargo, en el año 2000 las tres partidas que tenían un peso de TPP por encima de la media eran navegación aérea o espacial (88), barcos (89) e instrumentos y aparatos de óptica (90).

De los PECO analizados, Rumania es el país que mayor peso tiene en TPP dentro del sector textil y de calzado.

Cuadro 22 Tráfico de perfeccionamiento pasivo por sectores, Rumania

	TPP TOTAL	Textil- calzado	Media y alta tecn
1989	27,53	62,52	1,31
1990	15,47	56,79	4,03
1991	15,52	55,25	0,36
1992	15,13	56,55	0,40
1993	18,23	61,99	1,08
1994	21,44	66,69	2,57
1995	11,86	34,69	0,58
1996	9,97	25,08	0,88
1997	12,23	30,93	1,08
1998	13,25	33,91	1,13
1999	14,17	31,55	2,29
2000	9,97	26,20	1,36

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Son muchas las ramas que sobrepasan el 30% de TPP en el 2000: seda (59%), lana (30%), fibras textiles (37%), filamentos sintéticos (34%), fibras sintéticas (34%), diversos tejidos (32%) y prendas de vestir (32%). Durante todo el periodo analizado el sector textil ha

tenido una notable presencia en las importaciones de la UE a Rumania pero lejos de disminuir, como en el caso de Hungría, ha tendido a aumentar, de tal forma, que en el 2000 las prendas de vestir y calzado alcanzaban un 45%.

Por otro lado, la evolución del TPP en las industrias más dinámicas es errática; al respecto puede señalarse cómo dentro de la estructura importadora de la UE a Rumania las ramas de media y alta tecnología tienen muy poca presencia; por ejemplo, en el 2000, tan sólo representaban un 15%.

Por último, Bulgaria no manifiesta una tendencia muy clara en la evolución de este tipo de comercio. Dentro del sector textil aparecen diversos tipos de producciones para las que prácticamente no existe presencia de TPP, junto a otras, como prendas de vestir y sombrero, que en el 2000 alcanzaron respectivamente un 57% y un 42%.

Cuadro 23: Trafico de perfeccionamiento pasivo por sectores, Bulgaria

	TPP TOTAL	Textil- calzado	media y alta tecn
1989	4,38	18,45	0,47
1990	5,96	51,06	0,33
1991	7,15	6,78	0,78
1992	9,89	6,65	1,19
1993	13,61	11,34	3,05
1994	11,44	12,87	1,34
1995	8,80	11,00	1,38
1996	8,88	10,20	1,19
1997	9,67	12,35	0,97
1998	12,00	21,19	1,15
1999	12,67	10,81	1,11
2000	11,38	10,30	0,96

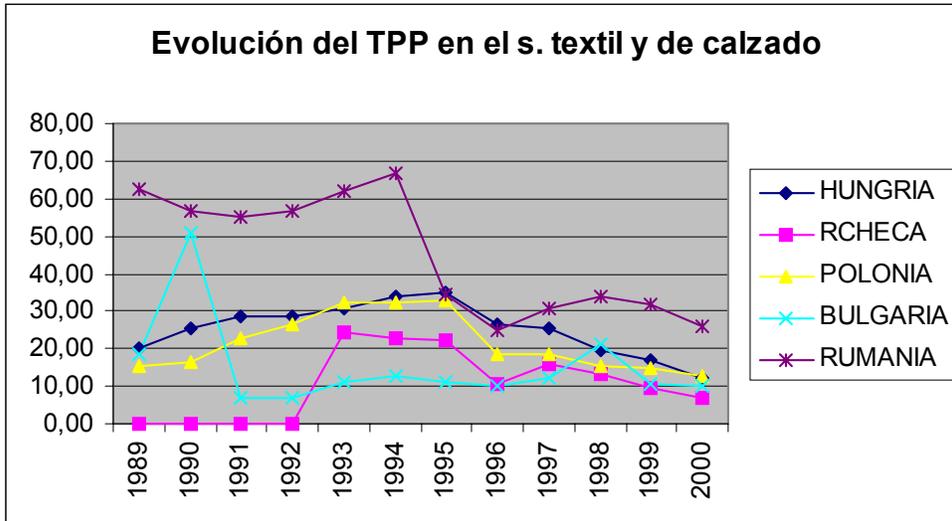
Fuente: elaboración propia, Eurostat

Dentro de las diez primeras partidas importadoras de la UE a Bulgaria destaca la importancia del sector textil y calzado durante todo el periodo analizado. Así, en el año 2000 las prendas de vestir y calzado acaparan un 30% de todo el comercio. Por otro lado, dentro de las ramas más dinámicas prácticamente no existe TPP.

6.3. Conclusiones

Las conclusiones de esta parte del estudio permiten diferenciar dos grupos de países. El grupo A está formado por Hungría, la República Checa y Polonia, mientras que el Grupo B lo componen Bulgaria y Rumania. Si observamos la figura 5, la evolución del TPP en el sector textil y de calzado permite apreciar que el TPP muestra en el grupo A una tendencia parecida, estable y decreciente. Además, tiende a converger. Asimismo, hay que destacar que desde 1993 hasta 1995 el TPP ha alcanzado cuotas entre el 20-30% y a partir de ahí ha empezado a disminuir.

Figura 5



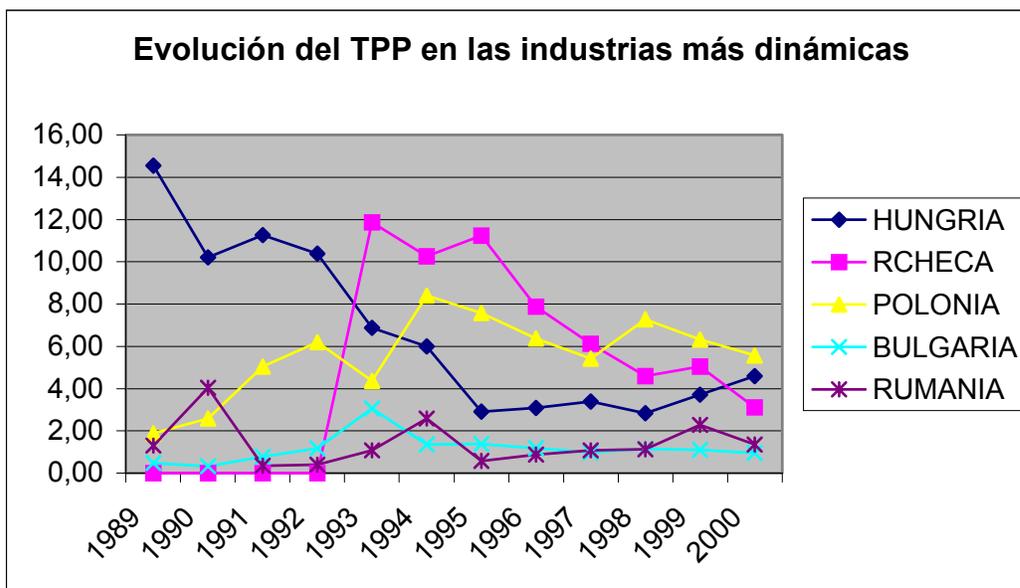
Fuente: elaboración propia, Eurostat

Sería interesante investigar si los países de la UE de menor nivel de desarrollo como Irlanda, España, Portugal o Grecia han registrado una tendencia parecida durante los primeros años de la adhesión a la UE.

En cuanto al Grupo B, para Rumania el TPP ha tenido una media entre 1989 y 1995 del 60% en todas las importaciones del sector textil y del calzado; no obstante, su importancia ha disminuido paulatinamente. Sin embargo, Bulgaria tuvo un incremento considerable en 1990, alcanzando un peso del 50%, para después disminuir después bruscamente. En el año 2000 presenta el mismo peso que el registrado en los países del grupo A; no obstante, se aleja de esos otros PECO porque, en primer lugar, en el 2000 muestra una mayor importancia exportadora en la industria textil y del calzado, y, en segundo lugar, esa tendencia es inestable durante todo el periodo analizado.

Si observamos la figura 6, la evolución del TPP en las industrias más dinámicas muestra cómo el peso del TPP en esos sectores es menor que el registrado en la industria textil y de calzado.

Figura 6



Fuente: elaboración propia, Eurostat

En el grupo A, a diferencia de en el grupo B, el TPP ha alcanzado un importante peso relativo durante el periodo analizado. No obstante las tendencias entre los países son distintas. Mientras Hungría ya partía en 1989 de un peso del 14%, Polonia y los PECO del grupo B partían básicamente de cero. Hungría ha tenido una tendencia decreciente, pero a partir de 1998 aumenta de forma notable su participación en la modalidad de TPP. La República Checa ha sido el país que ha alcanzado porcentaje mayores entre 1993 y 1996, si bien a partir de ese año vuelve a reducirse la importancia del TPP. Por último Polonia muestra una tendencia mucho más estable, puesto que no se producen movimientos de crecimiento o de reducción del TPP a lo largo del periodo. Finalmente, en los PECO del grupo B prácticamente no tiene presencia el TPP en las industrias más dinámicas.

7. Conclusiones generales del análisis del comercio UE-PECO.

A pesar de la sencillez de los instrumentos utilizados el análisis del comercio exterior entre la UE y los PECO nos permite distinguir varios grupos de naciones con estructuras comerciales diferenciadas. Un primer grupo estaría formado por Hungría y la República Checa. En estos países se ha producido una reorientación geográfica del comercio hacia la UE. Además, este cambio ha venido acompañado de un proceso de modernización en sus estructuras productivas y comerciales. Esto queda reflejado en el peso que han obtenido los productos de medio alto contenido tecnológico frente a las producciones tradicionales (sector textil y calzado) en las exportaciones de estos países a la UE al final del periodo analizado.

En una primera aproximación se puede afirmar que este grupo de países ha seguido la misma tendencia de los países desarrollados en el contexto internacional: desaparición de las ventajas comparativas reveladas e incremento del índice de comercio intraindustrial. No obstante, algunos estudios que profundizan más en este aspecto reflejan un mayor peso del comercio de diferenciación vertical, lo que nos hace ser cautelosos a la hora de valorar la calidad y sostenibilidad de esta modernización comercial. En cuanto al tráfico de perfeccionamiento pasivo de las exportaciones tradicionales de estos países a la UE (sector textil y de calzado), cabe decir que, si bien tuvo gran importancia en los primeros años de la década de los 90, actualmente la tendencia es a disminuir.

El otro grupo de países lo componen Rumania y Bulgaria. En ellos se ha producido una reorientación geográfica de su comercio exterior en favor de la UE, aunque de menores dimensiones que las observadas en los países del primer grupo. En cuanto a la composición de sus exportaciones hacia la UE lo cierto es que todavía se mantiene un predominio de los productos tradicionales (intensivos en mano de obra y materia prima). Sin embargo, en los últimos años se aprecia una mayor participación de las partidas de medio/alto contenido tecnológico.

Estos países han mantenido la especialización exportadora a lo largo del período analizado (las ventajas comparativas no han variado). Tampoco se ha producido un proceso de convergencia en el comercio intraindustrial en el sector textil. Dentro del tráfico de perfeccionamiento pasivo, se ha producido una disminución del porcentaje (en especial en Rumania), pero actualmente todavía existen partidas de comercio para las que se registra un peso significativo.

A caballo entre los dos grupos se sitúa Polonia. Al igual que en Hungría y la República Checa se ha producido un cambio exportador hacia las partidas de mayor contenido tecnológico (aunque más tardíamente). Por otro lado, se han mantenido, al igual que ocurría en Rumania y Bulgaria, unos niveles relativamente bajos de comercio intraindustrial. Una característica adicional que le diferencia de los dos grupos anteriores es el alto nivel de déficit comercial que mantiene con la UE.

Bibliografía básica:

- Tito Boeri, Herbert Brucker (2001), “Eastern Enlargement and EU labour markets: perception, challenges and opportunities”, IZA Discussion Papers, nº 256.
- Jarco Firdmuc, “The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, Intraindustry Trade and EMU Enlargement”, Licos Centre for Transition Economies, Licos Discussion Papers, 106/2001.
- D. Greenaway, C. Milner (1986), *The Economics of Intra-industry trade*, Oxford, Blackwell.
- Ville Kaitila (2001), “Accesión countries’ comparative advantage in the internal market. A trade and factors analysis”, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, BOFIT, nº 3, Helsinki.
- Fernando Luengo (1999), *La Economía de los países del Este*, Ed. Síntesis, Madrid.
- Fernando Luengo (2001), “La estructura industrial húngara y las relaciones comerciales con la UE”, Documento de trabajo nº 15/2001.

ANEXO 1: Ventajas comparativas para los productos de la industria textil en el comercio entre la UE y los países PECO

Bulgaria	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
50	0,63	0,81	0,72	0,85	0,90	0,94	0,91	0,95	-0,04	0,91	0,91	0,89
51	-0,94	-0,98	-1,00	-0,64	-0,72	-0,42	0,63	0,50	-0,15	0,22	0,68	0,79
52	0,40	0,41	0,64	0,25	0,50	0,47	0,52	0,69	0,75	0,79	0,83	0,79
53	0,57	0,43	0,71	0,61	0,59	0,54	0,60	0,59	0,57	0,50	0,57	0,63
54	0,01	-0,29	0,81	0,67	0,22	0,13	0,77	0,81	0,79	0,89	0,89	0,94
55	0,70	0,54	0,52	0,54	0,50	0,41	0,42	0,47	0,55	0,46	0,70	0,79
56	0,74	0,80	0,76	0,56	0,53	0,51	0,45	0,47	0,50	0,57	0,76	0,79
57	0,69	0,39	0,86	0,77	0,95	0,93	0,96	0,95	0,91	0,90	0,87	0,92
58	-0,44	-0,78	-0,31	0,03	0,70	0,76	0,63	0,39	0,32	0,63	0,72	0,76
59	0,77	0,57	0,75	0,92	0,86	0,91	0,96	0,97	0,91	0,89	0,97	0,96
60	1,00	0,99	0,99	0,98	0,94	0,98	0,96	0,99	0,98	0,96	0,96	0,97
61	0,99	0,98	0,95	0,98	0,97	0,98	0,97	0,98	0,95	0,98	0,97	0,95
62	-0,25	-0,34	-0,58	-0,50	-0,49	-0,37	-0,31	-0,38	-0,31	-0,29	-0,33	-0,35
63	-0,77	-0,83	-0,75	-0,79	-0,79	-0,78	-0,76	-0,77	-0,76	-0,77	-0,79	-0,79
Polonia												
50	0,80	0,99	0,99	0,98	0,95	0,99	0,97	0,99	0,99	0,98	1,00	0,99
51	0,87	0,84	0,90	0,76	0,73	0,70	0,63	0,69	0,65	0,54	0,53	0,43
52	0,78	0,79	0,72	0,75	0,83	0,88	0,91	0,93	0,94	0,95	0,95	0,95
53	0,00	0,09	0,24	0,26	0,20	0,07	0,21	0,34	0,42	0,58	0,54	0,66
54	0,65	0,61	0,74	0,80	0,91	0,92	0,86	0,81	0,65	0,63	0,59	0,54
55	0,71	0,67	0,77	0,76	0,85	0,81	0,82	0,87	0,81	0,82	0,85	0,77
56	0,76	0,85	0,84	0,83	0,83	0,84	0,84	0,84	0,77	0,73	0,75	0,69
57	0,64	0,60	0,73	0,73	0,77	0,83	0,84	0,83	0,77	0,75	0,59	0,47
58	0,39	0,64	0,75	0,84	0,89	0,88	0,84	0,85	0,83	0,83	0,86	0,87
59	0,99	0,92	0,90	0,89	0,97	0,96	0,96	0,94	0,94	0,91	0,86	0,84
60	0,38	0,55	0,71	0,74	0,78	0,85	0,90	0,91	0,92	0,90	0,90	0,87
61	-0,09	-0,36	-0,31	-0,47	-0,43	-0,37	-0,32	-0,29	-0,27	-0,28	-0,33	-0,36
62	-0,81	-0,80	-0,78	-0,83	-0,85	-0,86	-0,85	-0,78	-0,74	-0,73	-0,70	-0,74
63	-0,34	-0,35	-0,25	-0,27	-0,40	-0,45	-0,57	-0,51	-0,47	-0,47	-0,51	-0,57
Rumania												
50	1,00	1,00	1,00	0,95	0,67	0,59	0,92	0,98	0,83	0,99	0,90	0,64
51	0,98	0,99	1,00	0,94	0,94	0,90	0,95	0,98	0,96	0,97	0,97	0,96
52	0,58	0,71	0,72	0,84	0,82	0,74	0,78	0,83	0,82	0,84	0,92	0,93
53	0,87	0,93	0,84	0,75	0,74	0,69	0,77	0,73	0,79	0,82	0,83	0,87
54	0,66	0,77	0,76	0,79	0,84	0,84	0,78	0,81	0,79	0,80	0,85	0,83
55	0,12	0,52	0,66	0,71	0,80	0,77	0,86	0,90	0,91	0,93	0,91	0,90
56	0,95	0,97	1,00	1,00	0,99	0,92	0,96	0,97	0,94	0,93	0,92	0,77
57	-0,99	-0,90	-0,86	-0,52	-0,11	0,14	0,57	0,37	0,34	0,37	0,30	0,39
58	1,00	0,99	0,98	0,98	0,98	0,98	0,96	0,95	0,90	0,79	0,81	0,81
59	0,96	0,94	0,94	0,96	0,90	0,88	0,92	0,96	0,95	0,96	0,97	0,98
60	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99	0,95	0,98	0,96	0,97	0,96	0,96	0,96
61	-0,53	-0,41	-0,47	-0,46	-0,55	-0,52	-0,49	-0,49	-0,52	-0,50	-0,49	-0,53
62	-0,91	-0,88	-0,83	-0,82	-0,83	-0,82	-0,81	-0,81	-0,78	-0,74	-0,70	-0,69
63	-0,57	-0,61	-0,35	-0,37	-0,35	-0,34	-0,27	-0,21	-0,32	-0,36	-0,43	-0,44

Fuente: elaboración propia, Eurostat. Véase lista de productos en apéndice anexo

* El anexo 1 permite observar cómo los PECO tienen ventaja comparativa revelada en el comercio con la UE sólo en los artículos 61, 62 y 63 entre todos los productos de industria textil. Estos datos confirman nuestra observación sobre la paradoja que existe en el comercio entre los países desarrollados (los de la UE) y las economías emergentes (los PECO), ya que los primeros muestran ventaja comparativa en las industrias que tradicionalmente se considera que requiere más mano de obra. Esta situación parece ser el resultado de las barreras no arancelarias impuestas por la UE a las importaciones procedentes de los PECO con el fin de proteger un sector “sensible” (textil).

ANEXO 2: Índices de comercio intraindustrial para los países PECO

Grubel y Lloyd	Hungría	R. Checa	Polonia	Bulgaria	Rumania
1989	0,43		0,46	0,31	0,34
1990	0,36		0,46	0,33	0,58
1991	0,51		0,38	0,26	0,57
1992	0,53		0,51	0,48	0,32
1993	0,59	0,49	0,48	0,48	0,25
1994	0,58	0,46	0,44	0,45	0,28
1995	0,55	0,68	0,52	0,27	0,34
1996	0,7	0,66	0,45	0,32	0,34
1997	0,74	0,68	0,6	0,34	0,42
1998	0,63	0,63	0,64	0,46	0,38
1999	0,79	0,64	0,53	0,44	0,39
2000	0,79	0,72	0,56	0,53	0,39

ANEXO 3: LISTA DE CAPÍTULOS DE LA NOMENGLATURA COMBINADA

01	ANIMALES VIVOS
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES
03	PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
04	LECHE Y PRODUCTOS LÁCTEOS; PRODUCTOS COMESTIBLES ANIMALES
05	DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTROS CAPÍTULOS
06	PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA
07	HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS
08	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), DE MELONES O DE SANDÍAS
09	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS
10	CEREALES
11	PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA; MALTA; ALMIDÓN Y FÉCULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO
12	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES
13	GOMAS, RESINAS Y DEMÁS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES
14	MATERIAS TRENZABLES Y DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL,
15	GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO;
16	PREPARACIONES DE CARNE, DE PESCADO O DE OTROS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS
17	AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA
18	CACAO Y SUS PREPARACIONES
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDÓN, FÉCULA O LECHE;
20	PREPARACIONES DE LEGUMBRES U HORTALIZAS, DE FRUTOS O DE OTRAS PARTES DE PLANTAS
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS
22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE
23	RESIDUOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES
24	TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
25	SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS, CALES Y CEMENTOS
26	MINERALES, ESCORIAS Y CENIZAS
27	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN;
28	PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS DE LOS METALES PRECIOSOS,
29	PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS
31	ABONOS
32	EXTRACTOS CURTIENTES O TINTÓREOS; TANINOS Y SUS DERIVADOS;
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERÍA O DE COSMÉTICA
34	JABONES, AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR,
35	MATERIAS ALBUMINÓIDEAS; PRODUCTOS A BASE DE ALMIDÓN O DE FÉCULA MODIFICADOS
36	PÓLVORAS Y EXPLOSIVOS; ARTÍCULOS DE PIROTECNIA; FÓSFOROS (CERILLAS);
37	PRODUCTOS FOTOGRÁFICOS O CINEMATOGRÁFICOS
38	PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS
39	MATERIAS PLÁSTICAS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS
40	CAUCHO Y MANUFACTURAS DE CAUCHO
41	PIELES (EXCEPTO LA PELETERÍA) Y CUEROS
42	MANUFACTURAS DE CUERO; ARTÍCULOS DE GUARNICIONERÍA O DE TALABARTERÍA
43	PELETERÍA Y CONFECCIONES DE PELETERÍA; PELETERÍA ARTIFICIAL O FACTICIA
44	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA
45	CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
46	MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O DE CESTERÍA
47	PASTA DE MADERA O DE OTRAS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR
48	PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O DE CARTÓN

49	PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA O DE OTRAS INDUSTRIAS GRÁFICAS
50	SEDA
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN
52	ALGODÓN
53	LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL
54	FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES
55	FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS
56	GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES;
57	ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL
58	TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA;
59	TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O ESTRATIFICADAS
60	TEJIDOS DE PUNTO
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, DE PUNTO
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO
63	LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAJOS
64	CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS
65	SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, Y SUS PARTES
66	PARAGUAS, SOMBRILLAS, QUITASOLES, BASTONES,
67	PLUMAS Y PLUMÓN PREPARADOS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS O PLUMÓN; FLORES ARTIFICIALES;
68	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO),
69	PRODUCTOS CERÁMICOS
70	VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS
71	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS,
72	FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN, DE HIERRO O DE ACERO
74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS
75	NÍQUEL Y SUS MANUFACTURAS
76	ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS
78	PLOMO Y SUS MANUFACTURAS
79	CINC Y SUS MANUFACTURAS
80	ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS
81	LOS DEMÁS METALES COMUNES; « CERMETS »; MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS
82	HERRAMIENTAS Y ÚTILES, ARTÍCULOS DE CUCHILLERÍA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMÚN,
83	MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMÚN
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS;
85	MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES
86	VEHÍCULOS Y MATERIAL PARA VÍAS FÉRREAS O SIMILARES Y SUS PARTES; APARATOS MECÁNICOS
87	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES
88	NAVEGACIÓN AÉREA O ESPACIAL
89	BARCOS Y DEMÁS ARTEFACTOS FLOTANTES
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL
91	APARATOS DE RELOJERÍA Y SUS PARTES
92	INSTRUMENTOS MUSICALES, SUS PARTES Y ACCESORIOS
93	ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS
94	MUEBLES; MOBILIARIO MÉDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES
95	JUGUETES, JUEGOS Y ARTÍCULOS PARA RECREO O PARA DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS
96	MANUFACTURAS DIVERSAS
97	OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES
98	CONJUNTOS INDUSTRIALES EXPORTADOS DE CONFORMIDAD CON EL REGLAMENTO (CE)
99	OTROS PRODUCTOS
TT	TOTAL DE CAPÍTULOS DE LA N.C.

SEGUNDA PARTE: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE EN LOS PECO¹³

D) INTRODUCCIÓN

A partir de 1990 se produjo el desmembramiento del bloque soviético y su ámbito de influencia. Ello trajo aparejado un cambio significativo en la orientación económica de estos países, que comenzaron a implementar reformas estructurales orientadas hacia la economía de mercado. Su máxima expresión son las políticas privatizadoras y liberalizadoras que favorecieron la entrada de capitales extranjeros en sus economías.

Sin lugar a dudas, la inversión extranjera directa (IED) ha aumentado considerablemente a lo largo de la década pasada teniendo como receptores principales a Hungría, Polonia y la República Checa.

Los flujos de IED a los PECO cobraron especial importancia a partir de 1994, fecha en la cual la UE se comprometió a asumir la ampliación al Este. Como era de esperar, este compromiso por parte de la UE ayudó a reforzar la confianza de los inversores en estos países, y puso de manifiesto la relevancia y responsabilidad que tiene la UE para ellos.

La importancia de la IED puede medirse en una doble dimensión, cuantitativa y cualitativa. En su vertiente cuantitativa, la IED supone un aumento en el stock de capital, tratándose además de una fuente de financiación que no genera ni intereses ni deuda. Desde el punto de vista cualitativo, la IED puede suponer una modernización del aparato productivo, una transferencia de conocimientos tecnológicos y *know-how*, cambios en las estructuras organizativas y métodos de gestión empresariales, así como la inserción de estas economías en el entramado internacional, lo que debería reducir el *gap* productivo UE-PECO.

La nueva orientación económica de estos países ha motivado a los inversores extranjeros a dirigirse a sus mercados; pues se trata de países donde los costes laborales unitarios son bajos, el potencial de mercado muy amplio, sus economías bien valoradas en términos de rating y con una excelente localización geográfica.

Por todo lo anterior la IED se hace acreedora de una mención especial a la hora de abordar el estudio de los países candidatos a la adhesión en la UE.

Los países seleccionados para nuestro estudio son los siguientes: Bulgaria, Eslovaquia, Hungría, Polonia, República Checa y Rumania. Por lo tanto, las conclusiones que del estudio se derivan, están referidas únicamente a estos países indicados, y no a otros PECO. En lo que al intervalo temporal se refiere, se ha seleccionado el quinquenio 1994-1998. En un primer momento, se analiza la distribución por países para pasar posteriormente al impacto que la IED ha supuesto a sus receptores.

¹³ Esta segunda parte del trabajo ha sido realizada por *Bárbara Quesada y Juan Zschiesche*

II) LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA IED

Como vamos a ver, una característica inicial de la IED es su distribución desigual en los PECO. Es decir, la IED discrimina en favor de los países que la han fomentado.

a) Distribución según los países receptores

A lo largo del periodo contemplado se pone de manifiesto la importancia que tres de los seis países han tenido tradicionalmente como receptores de IED. Entre Polonia, Hungría y República Checa abarcan prácticamente la totalidad de la IED en estos países (en el entorno del 90%). Frente a estos países, Rumania, Eslovaquia y Bulgaria, apenas han recibido IED.

Tabla 1: Distribución de la IED de la UE en los PECO y porcentaje que ésta representa en el PIB.
(Millones de Euros)

PAÍS	1994			1995			1996			1997			1998			Stock 1998
	EUR	%	% PIB	%												
Polonia	546	26,4	0,66	1.132	22,7	1,17	2.092	44,1	1,86	2.127	37,7	1,68	3.100	44,7	2,2	35
Checa	772	37,3	2,23	1.595	32	4,01	1.299	27,4	2,85	1.383	24,5	2,96	1.490	21,5	2,97	22
Hungría	616	29,7	1,77	2.101	42,2	6,16	988	20,8	2,78	1.392	24,7	3,45	1.656	23,9	3,95	29
Rumani	25	1,21	0,1	36	0,72	0,13	117	2,47	0,42	363	6,44	1,17	347	5	1,02	7
Eslovaq	55	2,66	0,47	113	2,27	0,85	214	4,51	1,45	255	4,52	1,48	233	3,36	1,29	4
Bulgari	57	2,75	0,7	7	0,14	0,07	32	0,67	0,41	116	2,06	1,29	113	1,63	1,03	2
TOTAL	2.071	100		4.984	100		4.742	100		5.636	100		6.939	100		100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y WIIW.

En Polonia se da un punto de inflexión a partir de 1996, fecha en la que pasa a acaparar alrededor del 44% de la IED total de la UE en los PECO. Con anterioridad a esta fecha, los principales receptores eran la República Checa y Hungría. Éste último país fue el mayor beneficiario de IED durante los primeros años, debido a que fue, también, el primer país en liberalizar los flujos de entrada de IED y en iniciar el proceso de privatización.

En términos del PIB, se produce un aumento gradual de la importancia de la IED para el caso de Polonia. Por otro lado, la República Checa y Hungría muestran alguna peculiaridad: en ambos casos aumenta la importancia de la IED respecto del PIB, si bien se produce un aumento extraordinario en 1995¹⁴, año en el que se presenta la candidatura de la

¹⁴ Podría pensarse que el aumento IED/PIB pudiera responder a una disminución del segundo; sin embargo, contrastando los datos para ese año para la República Checa y Hungría, vemos que eso no ocurre; para todos los años se da un crecimiento más o menos similar.

República Checa, y entran en vigor los Acuerdos de Asociación. Posteriormente, los porcentajes fueron más moderados.

En lo que respecta a los otros tres países, existe una heterogeneidad considerable, lo que complica la presencia de alguna tendencia marcada. Parece claro que, en términos absolutos, el volumen de IED que reciben estos países no es muy significativo, y dentro de estos tres países, Eslovaquia parece ser el que mayor interés presenta para la UE.

En la última columna de la tabla se refleja el stock acumulado de IED en términos relativos y hasta el año 1998. Obviamente, el stock, al igual que la magnitud flujo, ha aumentado considerablemente desde que se iniciaron las reformas, y da como resultado que Polonia es el país que más IED ha acaparado, con un 35% del total. El gran salto en términos de flujo que se produjo en 1996, hizo que desde 1997 Polonia desbancase a Hungría de la primera plaza, ya que ésta última prácticamente había finalizado su proceso privatizador en 1995.

Por último, cabe esperar que la ampliación tenga un efecto muy importante sobre los flujos de IED que reciben estos países, en la medida en que se eliminarán las restricciones a la libertad de movimiento de capital, de mano de obra y del comercio de bienes y servicios.

b) Distribución de la IED según los países inversores

Analizando el período indicado, en términos absolutos, el principal inversor es Alemania, con un volumen total de 12.889 millones de Euros. A continuación se encuentran Holanda, Francia y Austria, con 4.037, 3.076 y 1.808 millones de Euros respectivamente.

No obstante, el orden de inversores se altera al considerar el porcentaje que los PECO suponen sobre el total de IED para cada país inversor. Así, los PECO llegan a recibir incluso el 47% de la inversión total de Austria en 1997, mientras que en Alemania, este porcentaje alcanza su valor máximo en 1994, con un 19%, y con tendencia decreciente.

La proximidad geográfica juega aquí un papel esencial, pues, como se observa en los datos de Eurostat de los que se nutre el gráfico, los principales receptores son, precisamente, los de mayor cercanía. Así, Polonia tiene una gran importancia para Alemania, que en 1998 recibió el 48.8% del total de su IED en los PECO. A continuación se sitúan los otros dos países de su órbita, Hungría y la República Checa.

Con esto no se pretende decir que sea, tan sólo, la proximidad geográfica el factor decisivo en la localización de la IED, dado que también factores como los bajos costes laborales unitarios, y la buena formación de la mano de obra han atraído dicha inversión, pero, indudablemente, la cercanía ha resultado ser muy relevante.

Según una encuesta elaborada por la UNCTAD¹⁵, existen tres tipos de factores condicionantes de la localización de la IED en los PECO: factores económicos, los derivados de las políticas económicas y las medidas de facilitación de la actividad empresarial.

Entre los *factores económicos* más importantes no están tan sólo los costes laborales, sino también la calificación de los trabajadores y los aspectos relacionados con el mercado potencial (perspectivas de integración, tamaño y crecimiento del mercado). Los *factores derivados de las políticas económicas* hacen alusión, básicamente, a la estabilidad macroeconómica y cambiaria. Así mismo, también resultan de mucha trascendencia las políticas privatizadoras. Por último, el principal *factor de facilitación de la actividad empresarial* es la proximidad a los inversores.

En este sentido, resulta interesante contrastar, como los factores anteriores coinciden con el planteamiento realizado por J.H. Dunning y la teoría ecléctica o paradigma OLI. Esta teoría, basándose en otras aportaciones anteriores, establece que la IED se realiza con éxito cuando una empresa combina tres grupos de variables: la ventaja de propiedad (*Ownership*), las de localización (*Location*) y las de internacionalización (*Internationalization*), de donde se obtiene el nombre de paradigma OLI¹⁶.

El primer grupo de variables hace alusión a algún aspecto que posee la empresa, y que le supone una ventaja con respecto a las empresas localizadas en el país receptor de la IED. En este sentido, una buena reputación entre los clientes o una marca conocida le aporta a la empresa inversora europea una ventaja sobre sus potenciales competidoras en los PECO.

En lo que se refiere a las variables asociadas a la localización y, según ha sido comentado anteriormente, una proximidad geográfica a la UE –junto con una más que probable

¹⁵ Véase *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, cuadro IX. 10, pág. 286.

¹⁶ ver MARTÍN, C. *et al.* (2002)

adhesión de muchos de ellos–, pero también a muchos otros mercados emergentes y unos costes laborales relativamente baratos, hacen que este grupo de variables sea el que más ha pesado a la hora de invertir en estos países.

Por último, la ventaja de internacionalización se refiere a que la empresa pueda solventar determinadas limitaciones nacionales, mediante la internacionalización de su actividad, y ello le vaya a reportar un beneficio adicional, que haga la inversión más atractiva que la venta o alquiler de las ventajas asociadas a la propiedad.

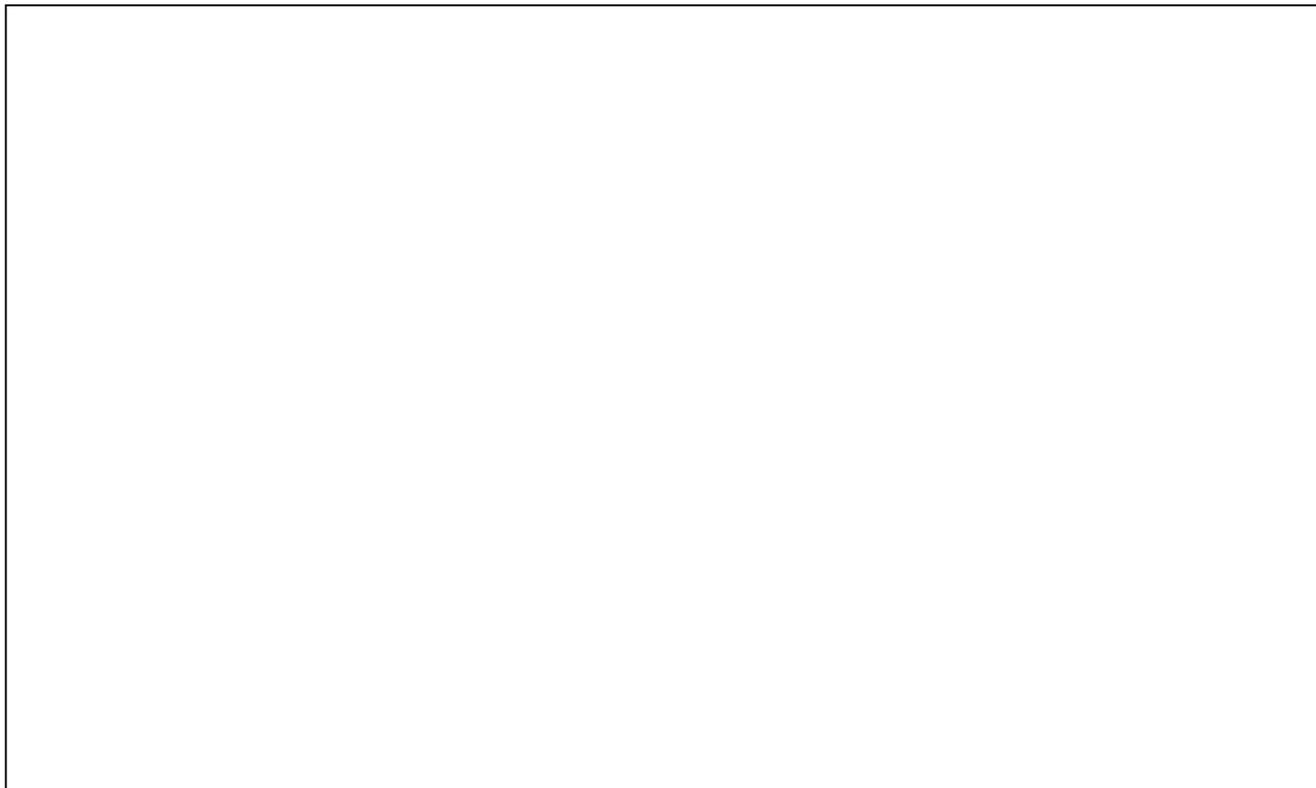
De todo ello, se desprende la conclusión¹⁷ de que la adhesión supondrá un estímulo significativo a la instalación de empresas de los actuales socios de la UE a los países candidatos, pudiéndose producir un desplazamiento de la inversión hacia ellos, lo que va a perjudicar, sobretodo, a los socios de la Europa meridional.

No obstante, los PECO cuentan, todavía, con algunas limitaciones que pueden retrasar la recepción de IED, como son unos sistemas políticos todavía frágiles, así como unas instituciones todavía poco consolidadas, desde el punto de vista de lo que es necesario para el buen funcionamiento de la economía de mercado.

c) Importancia relativa de los PECO para la IED de la UE

Otro aspecto interesante a considerar, muy relacionado con lo anterior, es la importancia relativa que la IED dirigida a los PECO tiene respecto al total de la inversión de la UE.

Si observamos la evolución en términos absolutos (gráfico 2), vemos como se ha producido un aumento de IED en todos los años, a excepción de 1996. Sin embargo, la importancia relativa es decreciente, y pasa de un porcentaje del 9% en 1994 a un 3% en 1998 (gráfico 3). En definitiva, la UE está invirtiendo más, pero los PECO seleccionados y para el intervalo indicado, cada vez han tenido un peso relativo menor.



Por todo lo observado hasta el momento, la distribución de la IED dentro de los PECO es asimétrica, produciendo una polarización en la localización de la inversión en estas economías. Esta polarización responde a diversas causas. Entre ellas, cabe destacar, sin ninguna duda, los diferentes comportamientos en materia de estabilidad macroeconómica e institucional, así como los diferentes ritmos y profundidad a la hora de acometer las reformas económicas, principalmente las políticas privatizadoras¹⁸.

Los países más estables son los que mayor volumen de IED están recibiendo, excepto el caso de Hungría que, aun presentando no tan buenas variables macroeconómicas, se caracteriza por haber llevado a cabo un intenso proceso privatizador.

III) IMPACTO DE LA IED SOBRE LAS DIVERSAS ECONOMÍAS

A continuación se va a realizar un análisis sobre el impacto que la IED ha supuesto a los países que la han recibido. Primeramente, vamos a observar a qué sectores ha ido dirigida mayoritariamente. Para ello se ha hecho la hipótesis de que la IED proveniente de la UE en los PECO presenta la misma estructura que la IED total.

Esta hipótesis es consecuencia de la ausencia de información detallada sobre el aspecto que estamos tratando, pero, además, no se aprecian motivos aparentes que impidiesen formularla, pues el porcentaje que la IED de la UE representa para estos países alrededor del 70% del total del stock de capital foráneo para el año 1999.

En lo referente al *sector primario* (tabla 2), destaca la escasa importancia relativa del mismo en cuanto a la recepción de IED; siendo en Rumania donde el peso relativo es mayor, con un 3%. En cuanto al *sector secundario*, la IED es más significativa en dicho sector, oscilando los porcentajes entre el 37.3% en el caso de Hungría, y el 49.4% de Bulgaria. Vemos que la IED dirigida a alimentos, bebidas y tabaco es, en todos los casos, muy significativa, llegando incluso al 21.5% en el caso de Bulgaria.

En el caso de Rumania, la industria de maquinaria y equipo es la de mayor peso relativo, alcanzando un 26.4% de la IED que recibe. Esta partida también es importante en el caso de Hungría (10.3%). Por otro lado, la industria de vehículos de motor y otro equipo de transporte cobra mucha importancia para el caso de Polonia y la República Checa, con un 12.5 y un 7% respectivamente. En el caso de este último país, la mayor importancia relativa en este sector se encuentra, sin embargo, en la partida de manufactura de minerales no metálicos (9.5%).

¹⁸ WEISE, Ch. (2001).

Tabla 2: Distribución sectorial e industrial del stock de IED en los PECO (últimos datos disponibles)

	Polonia	R.Checa	Hungría	Rumania	Eslovaquia	Bulgaria
SECTOR PRIMARIO	0,3	1,0	1,4	3,0	1,4	1,6
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	0,1	0,2	0,9	3,0	0,2	0,2
Minería, canteras, petróleo y gas	0,2	0,9	0,5	0,0	1,2	1,4
SECTOR SECUNDARIO	49,2	45,8	37,3	43,8	49,1	49,4
Alimentos, bebidas y tabaco	13,1	7,1	9,0	13,9	0,0	21,5
Textiles y vestido	0,7	1,6	1,6	3,5	0,0	1,0
Madera, muebles, papel, editoriales e imprentas	5,7	4,8	1,8	0,0	0,0	2,1
Coque y productos derivados del petróleo	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Química y productos químicos	3,7	2,4	8,9	0,0	0,0	4,6
Caucho y productos plásticos	1,3	2,3	0,0	0,0	0,0	0,5
Manufacturas minerales no metálicos	5,9	9,5	2,3	0,0	0,0	0,0
Metales fundamentales y manufacturas	1,1	3,4	3,0	0,0	0,0	8,4
Maquinaria y equipo	1,5	1,5	10,3	26,4	0,0	0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	3,6	4,5	0,0	0,0	0,0	1,3
Vehículos de motor y otro equipo de transporte	12,5	7,0	0,0	0,0	0,0	0,9
Otras manufacturas	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0
SECTOR TERCIARIO	50,5	53,2	61,3	53,1	49,6	49,0
Electricidad, gas y agua	1,3	4,7	17,3	0,0	0,5	0,0
Construcción	5,5	1,0	1,6	2,3	2,0	1,3
Venta al por mayor, por menor y reparac. vehículos	9,7	17,3	10,6	24,1	18,7	23,0
Hoteles y restaurantes	1,2	0,1	1,8	0,8	1,2	2,1
Transporte, almacenaje y comunicaciones	5,4	9,2	8,2	2,3	3,1	5,0
Intermediación financiera	22,4	14,8	10,9	0,0	20,3	11,4
Renting y actividades de negocios	0,5	5,5	9,4	0,0	3,5	5,4
Admón pública, servicios sociales y sanitarios	4,5	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Otros servicios sociales	0,0	0,0	1,4	0,0	0,3	0,0
Servicios no especificados	0,0	0,1	0,0	23,6	0,0	0,8
NO ESPECIFICADO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: UNCTAD: World Investment Report 2000

Nota: Los datos de Bulgaria, República Checa y Hungría son a diciembre de 1998; los de Polonia, Rumania y Eslovaquia a diciembre de 1999.

El *sector terciario* es el más importante receptor de IED en todos los países, con la excepción de Bulgaria, donde se sitúa levemente por debajo del sector secundario. Las principales ramas receptoras son las relacionadas con la venta y reparación de vehículos, así como la intermediación financiera. La primera de ellas es especialmente significativa para el caso de Rumania¹⁹ (24.1%), seguida de Bulgaria y Eslovaquia, con un 23 y 18.7% respectivamente. En el caso de Polonia y Eslovaquia, la intermediación financiera es la más relevante de todas las ramas, superando el 20% en ambos casos. Tan sólo para Hungría, la rama de suministro de electricidad, gas y agua es la que mayor peso relativo tiene (17.3%).

¹⁹ Nótese, que en el caso de Rumania y bajo la rúbrica de *Servicios no especificados*, el porcentaje es muy elevado (23.6%). Ahora bien, si observamos las rúbricas anteriores, vemos que no se especifica porcentaje alguno. Por ello, nos inclinamos a pensar que *Servicios no especificados* contiene parte de los porcentajes de las otras partidas. También puede haber ocurrido que, al entregar los diversos países las estadísticas a la UNCTAD, la desagregación fuese incompleta. Esto también puede ser observado en el caso de Eslovaquia y su sector secundario.

De lo anterior se puede extraer que uno de los factores más importantes que ha motivado la entrada de IED ha sido la posibilidad de entrar en nuevos mercados, y no como cabría considerar *a priori*, los bajos costes laborales. Es decir, la importancia de ser los primeros en acceder a estos mercados ha actuado como motivación a la emisión de IED. No obstante, el diferencial salarial sí ha podido jugar un papel muy importante en determinadas ramas, como son el textil, maquinaria eléctrica, caucho y plásticos y vehículos de motor. Además, la IED ha ido dirigida a las industrias intensivas en capital y de media y alta densidad tecnológica (LUENGO, 1999).

Al igual que ha existido una polarización en la localización geográfica de la IED que está generando un desarrollo desigual en la región, en la distribución sectorial ha ocurrido lo mismo: algunas ramas son las que acaparan porcentajes importantes de la IED, mientras que otras han quedado prácticamente desplazadas en su recepción.

Por otro lado, la IED se ha posicionado en actividades estratégicas para el buen funcionamiento de la economía, como son la intermediación financiera y la producción de alimentos, o como en el caso de Hungría, el suministro de electricidad, gas y agua. Esto puede constituir un importante foco de riesgo, pues son inversiones cuyo centro de decisión está fuera de las esferas nacionales, de tal forma que, en caso de no ser rentables en el largo plazo, pueden deshacerse con mayor facilidad que si se tratase de inversión nacional.

En lo que a la transferencia tecnológica se refiere, su impacto real es ambiguo. Si bien algunos estudios demuestran que la IED es uno de los vehículos más importantes de transferencia de tecnología, esto tan sólo se cumple para algunas economías en transición²⁰. En concreto, se estaría produciendo esta transferencia en el caso de la República Checa, Polonia y Rumania; mientras que esto no sería así para Hungría, Bulgaria y Eslovaquia. Sin embargo, sí se podría hablar de expectativas incumplidas en cuanto a lo que la IED iba a suponer en términos de transferencia tecnológica y *know how*, con respecto a lo que se esperaba al principio de la etapa de transición. La transferencia tecnológica es mayor en el caso de las llamadas *greenfield* –o inversiones de nueva planta–, que en fusiones o adquisiciones, situación más frecuente en estos países (ANDREFF, 2001).

Si pasamos a analizar el empleo que la IED genera en los países receptores, se puede afirmar que no está siendo muy elevado en términos netos. Fruto de lo que se ha comentado anteriormente, por un lado, ha existido un claro predominio de las adquisiciones de empresas frente a las *greenfield*, y, por otro, la IED ha buscado, mayoritariamente, actividades intensivas en capital. Mientras que las *greenfield* suponen creación neta de empleo, las fusiones y adquisiciones, normalmente, se ven acompañadas de ajustes de plantilla, motivados adicionalmente por el paro encubierto que existía en la etapa anterior.

Un factor importante para la atracción de IED ha resultado ser la concesión de una serie de incentivos diversos, que van desde ventajas fiscales en el impuesto de sociedades y fomento de I+D, hasta facilidades a la exportación e infraestructuras, lo que ha motivado una verdadera competencia entre los países candidatos por atraer capitales foráneos (HUNYA, 2000).

²⁰ Ver KNELL, M. *et al.* (2001)

Por otro lado hay que tener en cuenta que, aunque se ha tratado de incentivar la inversión en I+D, la deslocalización productiva no ha ido acompañada de aumentos significativos en la misma, pues continúa localizada, básicamente, en la casa matriz (LUENGO,1999). Aun así, tampoco sería correcto negar determinadas iniciativas locales.

También es ambiguo el impacto que la IED ha tenido en la balanza por cuenta corriente. Por un lado, ha sido una forma de financiar los déficits, ya que la IED está pensada para oportunidades de inversión en el largo plazo y diferencia cuidadosamente entre regiones y países con diferentes niveles de riesgo. Por otro, puesto que la IED está orientada hacia el beneficio de los inversores, en algún momento también se produce la repatriación de parte de los mismos, lo que sin duda afecta negativamente a la balanza por cuenta corriente.

Lo que sí parece claro, tal cual expone HUNYA (2002), es la existencia de una correlación entre el flujo de entrada de IED y crecimiento económico; si bien la dirección de causalidad no está tan clara. En definitiva, se puede pensar que la IED fomenta el crecimiento económico; pero también que la existencia de crecimiento actúa como estimulante de entrada para la IED. De ahí el interés de los países candidatos por acometer sus políticas privatizadoras e incentivar la entrada de IED.

Un último aspecto a tener en cuenta es la importancia que la valoración que la UE hace sobre los países candidatos tiene sobre la IED que ellos reciben. Es lo que diversos autores han denominado los *círculos virtuosos* y *círculos viciosos*²¹. Por círculo virtuoso se entiende aquel proceso que hace incrementar la presencia de IED en determinados países. Así, cuando el rendimiento de un determinado país es bueno, la valoración que realiza la UE a través de los informes periódicos de la Comisión Europea es positiva, lo que aumenta las expectativas de adhesión del país en cuestión. Ello repercute favorablemente en la atracción de IED, lo que generará, probablemente, mayor crecimiento económico y transformación estructural. A su vez, ello incidirá positivamente en el desarrollo económico del país, lo que inicia, de nuevo, el círculo.

Por otro lado, el círculo vicioso viene motivado cuando un país tiene un rendimiento bajo, pues, en ese caso, las perspectivas de adhesión emitidas por la Comisión serán peores, lo que repercutirá negativamente en la atracción de IED. Ello frenará el crecimiento económico y generará inestabilidad.

Mientras en el primer grupo se encontrarían Hungría, Polonia y la República Checa, en el segundo estarían Rumania y Bulgaria. El caso de Eslovaquia podría ser considerado como intermedio. Por lo tanto, lo anterior está generando una concentración creciente de IED en determinados países.

Para no generar un diferencial de rendimiento entre los diferentes países candidatos, la UE debería llevar a cabo políticas compensadoras paralelas, de modo que se ayudase más a los países de menor rendimiento, para facilitarles las reformas necesarias, con el fin de que puedan romper el círculo vicioso.

²¹ BEVAN, A. *et al.* (2001)

IV) CONCLUSIONES DE LA SEGUNDA PARTE: el análisis de la IED de la UE en los PECO)

A lo largo del presente documento se ha pretendido dar una visión de la dirección que ha tomado la IED desde la UE en los PECO, así como su impacto en las economías de los países elegidos. Las reformas emprendidas por los países candidatos a partir de los años 90, hizo que sus amplios mercados potenciales fueran atractivos para los inversores extranjeros. Ello ha motivado un flujo creciente de IED en esta dirección, que, si bien ha afectado a todos los países candidatos, se ha distribuido de forma desigual entre ellos. Polonia, Hungría y República Checa han sido los principales receptores de IED en el periodo 1994-1998, mientras que los otros tres países analizados han sido discriminados en la recepción de la misma.

Esta asimetría en la recepción de IED está fuertemente influida por diversos factores, entre los que se encuentran la proximidad geográfica, la estabilidad macroeconómica, y la firmeza a la hora de acometer las reformas. La transcendencia de la proximidad geográfica se pone de manifiesto al observar quienes son los principales inversores en la zona: por un lado, está Alemania en términos absolutos, mientras que Austria sería el mayor inversor desde un punto de vista relativo.

En el estudio se ha podido constatar como el flujo de IED desde la UE a los PECO, en términos absolutos, ha sido creciente en el periodo estudiado, 1994-1998. Sin embargo, al analizar la importancia relativa de los PECO dentro del flujo total de IED de la UE, se observa un hecho significativo: el peso relativo de los PECO seleccionados para la IED de la UE ha descendido en el periodo 1994-1998, llegando a un escaso 3%.

Además de haberse dado una polarización geográfica en el destino de la IED, también se ha dado polarización en el ámbito sectorial, beneficiando a unas ramas frente a otras. Entre las más beneficiadas se encuentran algunas estratégicas dentro de la economía. Además, en contra de lo que se pudiera pensar en un principio, la IED no se ha visto atraída mayoritariamente por los bajos costes laborales, sino por el acceso a estos mercados emergentes. Por ello, se ha dirigido más a ramas intensivas en capital que a las intensivas en mano de obra no cualificada.

Si bien existen efectos ambiguos en la creación de empleo y la transferencia tecnológica, la IED también ha generado efectos positivos sobre las economías en transición, como por ejemplo, contribuir a la mayor internacionalización de la actividad económica de estos países. Es importante también destacar la correlación que existe entre la entrada de IED y crecimiento económico, si bien la relación de causalidad no es clara, lo que ha motivado a los países candidatos a promover la entrada de IED en sus economías.

En todo el proceso de recepción de IED, la UE juega un papel primordial, pues realiza una valoración de los diversos comportamientos de los países candidatos, que de ser positiva genera un círculo virtuoso (mayor recepción de IED–mayores posibilidades de crecimiento y transformación estructural–mayor recepción de IED); mientras que, si es negativa, se inicia un círculo vicioso (menor recepción de IED–menores posibilidades de desarrollo económico–menor recepción de IED). Esta valoración de la UE, con su efecto indirecto

sobre la IED, ha favorecido a los países que más decididamente han emprendido las reformas, en detrimento del resto.

La UE está contribuyendo a que la IED se concentre de forma asimétrica dentro de los PECO. Parece necesario que la UE ayude más decididamente a los países con mayores dificultades, y que éstos acometan políticas de manera más decidida, para que la ampliación al Este pueda ser una realidad para todos.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDREFF, W. (2001): *Globalización del desarrollo desigual a través de las inversiones extranjeras directas en las economías en transición*. Papeles del Este. Transiciones poscomunistas, N°2, 2001.
- BEVAN, A., S. ESTRIN y H. GRABBE. (2001): *The impact of EU accession prospects on FDI inflows to central and eastern Europe*. (Working Paper 06/01) Sussex European Institute. University of Sussex, Brighton.
- DÖHRN, R., A-R. MILTON y N. RADMACHER-NOTTELMANN (2001): *The impact of trade and FDI on cohesion*. RWI (Papiere, n°76), Essen.
- DURÁN, J.J. (2000): *La inversión directa extranjera en el siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa*, REVISTA DE ECONOMÍA MUNDIAL n°3, 2000, pp. 121 – 148. Universidad de Huelva.
- EUROSTAT (1999): *European Union Direct Investment Yearbook 1999*. European Commission.
- HUNYA, G. (1999): *The role of foreign direct investment in economic recovery and transformation*. The Vienna Institute for International Economic Studies, WIIW, Vienna.
- HUNYA, G. (2000): *International Competitiveness Impacts of FDI in CEECs*. The Vienna Institute for International Economic Studies, WIIW, Vienna.
- HUNYA, G. (2002): *Recent impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition countries*. The Vienna Institute for International Economic Studies, WIIW, Vienna.
- KNELL, M., DAMIJAN, J., MAJCEN, B. y ROJEC, M. (2001): *The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transitions countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries*. (Working paper 10,2001) Institute for Economic Research, Ljubljana.
- KNELL, M. (2000): *Foreign direct investment and productivity spillovers in the accession countries*. <http://www.eu-enlargement.org/>
- LUENGO, F. (1999): *La economía de los países del Este*. Editorial Síntesis, Madrid.
- MARTÍN, C., HERCE, J.A., SOSVILLA-RIVERO, S. y VELÁZQUEZ, F.J. (2002): "Las repercusiones por la vía de la inversión directa", en MARTÍN, C., HERCE, J.A., SOSVILLA-RIVERO, S. Y VELÁZQUEZ, F.J., *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*, cap. 5, pp. 84–104. Colección de Estudios Económicos n°27. La Caixa.
- MICKIEWICZ, T., RADOSEVIC, S. y VARBLANE, U. (2000): *The value of diversity: Foreign direct investment and employment in central europe during economic recovery*. (Working Paper 05/00) Sussex European Institute. University of Sussex, Brighton.
- UNCTAD (1998): *World Investment Report 1998*. UNCTAD. United Nations. New York.
- UNCTAD (2000): *World Investment Report 2000*. UNCTAD. United Nations. New York.
- WEISE, Ch. (2001): *The impact of EU enlargement on cohesion*, DIW Berlín, German Institute for Economic Research.
- WIIW (2000): *Handbook of Statistics 2000*. . The Vienna Institute for International Economic Studies, WIIW.

