

La ampliación al Este de la Unión Europea y su impacto comercial. Más competencia, mayor dinamismo y nuevos riesgos para la economía española.

Fernando Luengo*
Gabriel Flores**

Las transformaciones a las que se vieron sometidos desde 1989 los países y economías postcomunidad parecían a los ciudadanos españoles asuntos ajenos y lejanos. A partir de su incorporación como socios a la UE, la situación se ha modificado radicalmente y esa idea, que en los pasados años noventa ya se ajustaba poco a la realidad, puede convertirse en una grave equivocación, y en un error con importantes repercusiones prácticas si acaba desorientando la acción política y las relaciones con unos países con los que España comparte instituciones, políticas, mercados y recursos financieros comunitarios.

Las dificultades de los nuevos estados miembros (NEM) han pasado a ser, tras la ampliación, problemas del conjunto de los socios de la Unión. Y, aún más importante, algunas de las oportunidades que les ofrece su nueva condición de socios se convierten para algunas economías de la Unión —la española, entre ellas— en riesgos que pueden concretarse en costes y pérdidas. En sentido contrario, tales riesgos pueden ser también alicientes para realizar las reformas y desarrollar políticas que ofrezcan nuevos beneficios y oportunidades. De ahí la importancia de un análisis, como el que se propone en las páginas siguientes, centrado en la evolución comercial de los NEM y en el estudio comparativo de las especializaciones y competencias de aquellas economías en relación con la española, con el objeto de presentar algunas consecuencias de la ampliación para nuestro país.

* Director del Grupo de Investigación: Países del Este y Nuevo Entorno Internacional (ICEI).

** Miembro del Grupo de Investigación: Países del Este y Nuevo Entorno Internacional (ICEI).

1. La inserción comercial de los NEM: amenazas y desafíos

El marco general de las relaciones comerciales exteriores de este grupo de países se caracteriza por una apertura acelerada a los mercados mundiales y una intensificación de los vínculos comerciales con el mundo capitalista, especialmente con su entorno comunitario (European Bank for Reconstruction and Development, 2003). Aunque esas tendencias están presentes desde los primeros momentos de la transformación sistémica (los años inmediatamente posteriores a la caída del muro de Berlín en 1989), no fue hasta la finalización de la fase más crítica del derrumbe sistémico (que puede darse por superada, aproximadamente, alrededor de 1995) y con la llegada de crecientes flujos de inversión extranjera directa (IED) cuando se materializaron las transformaciones productivas más significativas que modificaron profundamente su inserción productiva y comercial.

El indicador de apertura comercial —medido por la relación entre el PIB y el valor de las exportaciones y las importaciones— revela, desde los momentos iniciales de la transformación sistémica, la existencia de una notoria y generalizada tendencia internacionalizadora de las economías postcomunidad. La apertura es lógicamente más pronunciada en aquellos países con un reducido tamaño del mercado interno, pero los avances también han sido intensos en los que disponen de un mercado más grande, entre los que destaca Polonia, que ya presenta un nivel de apertura superior al de la economía española.

Al comenzar la transición, un riesgo evidente de la apertura comercial era que la debilidad productiva de las empresas postcomunidad impidiera aprovechar, a pesar de las

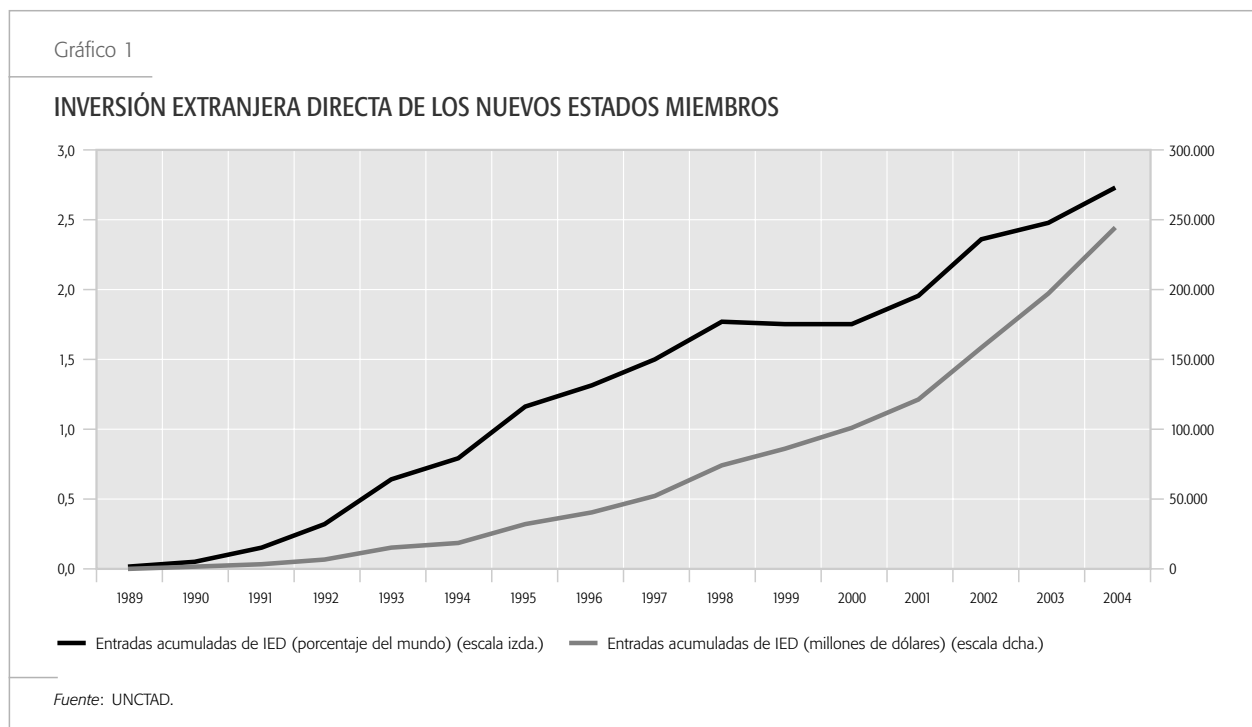
devaluaciones y los bajos costes laborales, las nuevas posibilidades exportadoras y, en paralelo, propiciara la entrada masiva de productos occidentales. El déficit comercial resultante podía agravar la deuda externa, desestabilizar la moneda y, finalmente, frenar el crecimiento. Como era previsible, los desequilibrios comerciales se han generalizado, como consecuencia del intenso crecimiento de las compras exteriores, provocando la consiguiente alarma sobre su posible financiación. Con todo, los déficits han podido ser manejados gracias a tres factores fundamentales. En primer término, un intenso dinamismo exportador que ha permitido, en los últimos años, una visible moderación de las posiciones deficitarias, hasta el punto de que algunos países ya registran excedentes en sus intercambios con la UE. En segundo lugar, la entrada de IED ha permitido financiar con relativa comodidad los desequilibrios por cuenta corriente, sin agravar, al menos a corto plazo, el endeudamiento externo. El tercer factor a considerar ha sido el comportamiento de las remesas de los emigrantes y de los ingresos en concepto de turismo, que han contribuido a mitigar el impacto de los desajustes comerciales.

2. La inversión extranjera directa como impulsora de la integración comercial

Si durante las décadas de planificación, los NEM habían quedado al margen de las dinámicas internacionalizado-

ras propiciadas por las empresas transnacionales, en los últimos años se han convertido en significativos receptores de capitales productivos. Una parte significativa de estas inversiones se ha destinado a capturar el mercado interno de economías con un fuerte potencial de crecimiento, dadas las situaciones de escasez e insuficiente abastecimiento heredadas de la planificación y el intenso dinamismo de los últimos años (Berend, 2000). Pero también han ganado una relevancia creciente las operaciones de inversión destinadas a crear plataformas de exportación: creación de plantas o compra de empresas ya existentes que destinan su producción, de manera preferente, a atender los mercados globales (Krifa y Vermeire, 1998). En este caso, más que el impulso del mercado doméstico, tienen importancia los costes laborales unitarios, esto es, el diferencial salarios-productividad con los que trabaja la empresa y las ventajas fiscales y de diverso tipo que ofrece el país anfitrión.

No son pocas las evidencias de la intensa relación existente entre la IED y el comercio de los NEM; evidencias que pueden detectarse, asimismo, en otros países y regiones (United Nations Conference on Trade and Development, 1996). No es casualidad que aquellas economías postcomunidad que han recibido mayores cantidades de capital extranjero coincidan con las que han conocido una mayor expansión de los intercambios comerciales con su entorno comunitario. En las industrias que exhiben mayor vigor comercial, las empresas controladas total o parcialmente por inversores foráneos ocupan un



lugar predominante, habiendo adquirido especial relevancia el comercio realizado dentro de la firma y, muy especialmente, el que conecta, a través de un proceso de integración vertical, las diferentes fases y componentes del ciclo del producto. Es fácil comprobar, por lo demás, que ha sido en aquellos ámbitos que han llevado más lejos el proceso de internacionalización productiva donde se ha registrado una mejora más apreciable en la cuantía y composición de los productos intercambiados (Szalavetz, 2003).

3. Nueva geografía comercial

El auge comercial de los NEM se ha dado en paralelo con un viraje sustancial en la geografía de sus intercambios: la UE ha sustituido al Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM) y Alemania a la URSS como principales referentes comerciales. El nuevo rumbo ha estado determinado, sin duda, por la cercanía a los mercados comunitarios, pero también por un entorno institucional favorecedor de los intercambios y por la disposición de las empresas emplazadas en territorio comunitario para beneficiarse de la apertura de las economías postcomunidad.

En el ecuador de los años noventa ya se había materializado el referido viraje comercial, empujado por el desmantelamiento de buena parte de las redes de cooperación regional entre los países del CAEM, la urgente necesidad de ganar divisas fuertes con las que hacer frente al pago de las importaciones y las disposiciones comerciales liberalizadoras. Esa tendencia se ha mantenido en los años posteriores, impulsada, sobre todo, por aquellas economías que tenían vínculos más atenuados con los mercados occidentales.

Desde la perspectiva de las ventas exteriores, la economía que ha alcanzado mayores cotas de integración con la UE ha sido la húngara (tres cuartas partes de sus exportaciones se destinaban en 2003 a los países comunitarios), siendo Lituania la que presentaba un patrón exportador más diversificado (sus exportaciones a los mercados comunitarios alcanzaban un 45 por 100 del total). En cuanto a las importaciones, los países que presentaban los mayores y menores niveles de integración comercial eran Eslovenia y Lituania que en 2003 adquirían en la UE, respectivamente, el 73 y el 48 por 100 de sus compras exteriores.

Alemania, país que se encuentra en una privilegiada posición geográfica, política y cultural para beneficiarse de las estrategias de apertura comercial de los NEM, absorbía en 1995 el 44 por 100 de las ventas exteriores de este gru-

po de economías y suministraba el 42 por 100 de sus compras. Muy lejos de Alemania, otros países que jugaban también un importante papel como socios comerciales, sobre todo con algunos países concretos, eran Austria, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia.

En sentido inverso, también los mercados de los nuevos socios han ganado creciente relevancia para la UE, aunque en términos globales sigan ocupando una posición periférica. Así, su cuota comercial no ha dejado de mejorar, hasta el punto de que son los mercados que acreditan un comportamiento más dinámico, tanto entre los comunitarios como entre los extracomunitarios. La proporción del total de exportaciones e importaciones realizadas por la UE-15 con los NEM ha aumentado de manera sustancial entre 1995 y 2003, hasta situarse en los aledaños del 6 por 100, lo que representa un crecimiento de la cuota de mercado del 62 por 100, en el caso de las ventas comunitarias, y del 88 por 100, en el de las compras.

Los registros ofrecidos por la economía española son considerablemente más discretos. En 2003, nuestro país seguía siendo un socio marginal de los NEM, pues sólo contribuía con algo más del 3 por 100 a los intercambios comerciales exteriores de este grupo de países. De manera recíproca, la magnitud del comercio exterior realizado por la economía española con las economías postcomunidad nos sitúa, pese al indudable incremento de los últimos años, muy lejos de la media de la UE y más lejos aún de los países comunitarios más involucrados comercialmente con el mundo ex soviético, como Alemania y Austria.

4. Cambio estructural e inserción comercial

Los escenarios productivos y comerciales que se han ido consolidando en los NEM son más complejos y diversos que los sugeridos por quienes consideraban que la transición al mercado daría lugar a una dinámica modernizadora capaz de generar una rápida convergencia y homologación con las economías de los países más desarrollados de su nuevo entorno comunitario. En sentido contrario, tampoco se han confirmado los análisis que pronosticaban la emergencia de estructuras económicas periféricas, especializadas en la producción y exportación de bienes primarios o de bajo valor añadido.

En la esfera comercial, la competitividad de una economía se puede valorar por la contribución de las diferentes industrias al saldo de la balanza comercial, entendiendo que una contribución positiva (o negativa) al saldo

Cuadro 1

VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (CSBC) 1995-2003

Zona de importación: el mundo

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

Fuente: Flores y Luengo (2006).

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

global de la balanza comercial revela también una fortaleza (o debilidad)¹ productiva. La evolución de este indicador muestra la dirección y la intensidad del cambio estructural y el notable alcance del proceso de modernización del tejido empresarial (cuadro 1).

Los saldos positivos se localizan básicamente en las producciones intensivas en la utilización de trabajo, al tiempo que las de mayor complejidad registran valores negativos. Ahora bien, mientras que los países con una renta por habitante más modesta parecen instalados en este patrón comercial —que, algunos de ellos, tienden incluso a reforzar—, los relativamente más avanzados han seguido una ruta modernizadora. Este último grupo ya acredita valores positivos en el indicador de contribución al saldo de la balanza comercial (CSBC) en las actividades de mayor valor tecnológico, al mismo tiempo que han reducido la ventaja (o aumentado la desventaja) en los

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

En abierto contraste con los NEM, la economía española parece instalada en una fuerte inercia estructural. Los cambios entre 1995 y 2003 en la composición de los principales productos de exportación son mínimos y, en lo fundamental, mantiene unos perfiles en su estructura exportadora muy similares. Pero más significativo aún que esa inercia es comprobar que la inserción comercial española descansa, en buena medida, en los productos de automoción, sector en el que nuestro país ha perdido cuota de mercado en los últimos años. Los bienes de menor valor añadido continúan teniendo una presencia significativa en las exportaciones españolas, pero siguen llamativamente ausentes aquellos de mayor calado tecnológico.

Para determinar si las dinámicas comerciales que se acaban de apuntar han aproximado o distanciado los patrones de exportación de España y el conjunto de los NEM se utiliza un índice cuya expresión aritmética es:

$$\frac{\sum |X_i, p - X_i, Esp|}{2} \cdot 100$$

donde X_i, p y X_i, Esp son, res-

pectivamente, la parte de las exportaciones de cada producto en las ventas totales del país y de España. Se elabora

¹ Contribución de una industria al saldo de la balanza comercial:

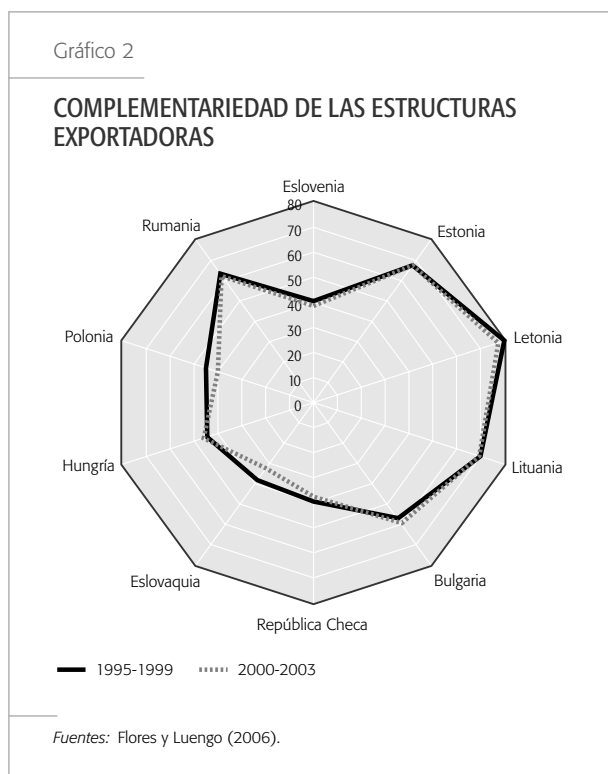
$$CSBC = \left(\frac{1.000}{PIB} \right) \cdot \left[(X_i, p - M_i, p) - (X_p - M_p) \cdot \left\{ \frac{(X_i, p + M_i, p)}{(X_p + M_p)} \right\} \right]$$

X y M = exportaciones e importaciones.

i = industria.

p = país.

PIB = producto interior bruto.



este índice —que puede tomar valores comprendidos entre 0 y 100— a partir de los datos de comercio exterior ofrecidos por Eurostat con un nivel de desagregación de dos dígitos (gráfico 2).

Son dos las conclusiones que, básicamente, se deducen de este análisis. La primera de ellas es que las diferencias aún son considerables y que tienden a aumentar con las economías relativamente menos desarrolladas, que, por esa razón, presentan estructuras exportadoras donde los productos tradicionales ocupan una posición preponderante. La segunda conclusión es que los países más próximos en renta por habitante exhiben perfiles exportadores con mayores similitudes. La proximidad con la estructura exportadora española es especialmente intensa en el caso de la economía eslovaca, cuya industria de automoción vertebrada en buena medida, al igual que en España, las ventas exteriores. La paradójica evolución de Hungría, cuyo patrón exportador parece alejarse del de la economía española, se explica por la destacada relevancia que en este país han adquirido los productos de la industria electrónica.

5. Calidad de los intercambios comerciales

El análisis de la calidad de la inserción comercial permite abordar una cuestión fundamental: el objetivo último

de las políticas de apertura externa no es tanto abrir la economía a la competencia global y estar presente en los mercados comunitarios como alcanzar una integración sólida que favorezca un crecimiento sostenible a largo plazo. Para medir la calidad de la inserción comercial, a partir de la información proporcionada por las estadísticas de comercio exterior, se utilizan diferentes “proxies” que ponen de manifiesto, siquiera de modo indirecto, la dimensión más cualitativa de los intercambios comerciales. A continuación, se abordan dos de estos indicadores: la densidad tecnológica y el comercio intraindustrial (CII).

5.1. Densidad tecnológica de las exportaciones

La calidad de la inserción comercial está relacionada con la tecnología utilizada en la cadena de creación de valor. Las industrias tecnológicas se caracterizan por emplear, en mayor medida que el resto, recursos laborales con altos niveles de cualificación e incorporar un elevado porcentaje de investigación, desarrollo e innovación.

A pesar de la debida cautela con la que debe abordarse la interpretación de la información estadística que desagrega las exportaciones en productos de mayor o menor calado tecnológico, parece fuera de toda duda que algunos de los NEM han sido capaces de generar una dinámica modernizadora que ha tenido reflejo en la densidad tecnológica de sus exportaciones y también en la presencia de esos productos en el mercado internacional. En cuatro de los países analizados —Eslovaquia, Eslovenia, Hungría y República Checa—, la suma de productos de media y alta tecnología ya representa más del 50 por 100 de las exportaciones; en el caso de la economía húngara este porcentaje ascendía en 2003 al 70 por 100.

En estos años, entre 1995 y 2003, la economía española también ha mejorado su posición, si bien el avance se ha concentrado, sobre todo, en los productos de tecnología media, principal rubro exportador de nuestro país (aporta algo más del 40 por 100 de las ventas totales). En cambio, la cuota exportadora de los productos de mayor sofisticación tecnológica tan sólo expresa un ligero crecimiento. En este aspecto, algunos países de la región (los cuatro citados anteriormente) ya presentan un balance más favorable.

Aunque la tendencia general en los NEM ha sido la del aumento del peso relativo de las exportaciones de productos de media y alta tecnología, la diversidad de las industrias tecnológicas en las que se ha concretado ese aumento es evidente: Eslovaquia ha generado posiciones competitivas en la automoción; Eslovenia, en la industria eléctrica; Estonia, en la electrónica; Hungría, en maquinaria y electrónica; y República Checa, en maquinaria y automoción.

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

5.2. Comercio intraindustrial (CII)

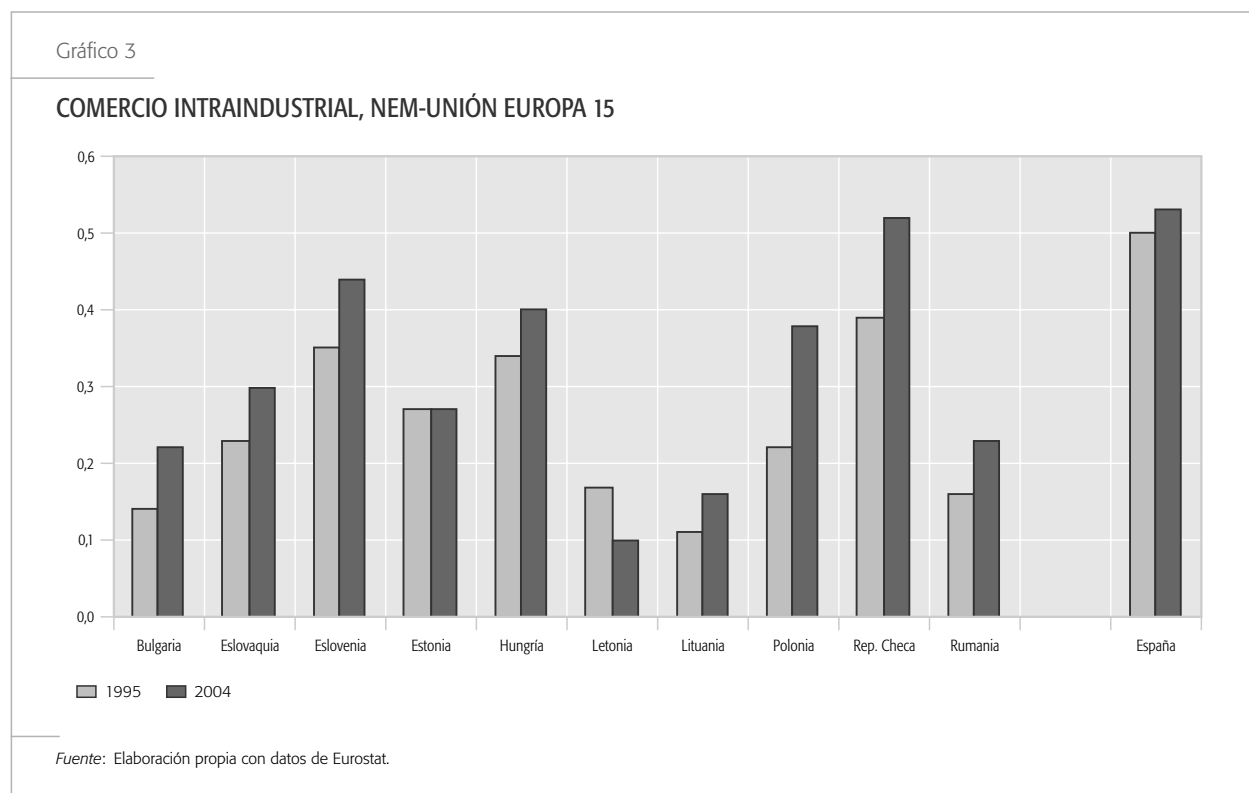
Otro indicador revelador de la calidad de los intercambios comerciales es la intensidad y la naturaleza del CII. Este tipo de comercio se caracteriza porque se exportan y se importan productos similares. En las últimas décadas el segmento más dinámico del mercado mundial ha correspondido, precisamente, al CII (al que corresponde la mayor parte del comercio Norte-Norte, y también una parte creciente del realizado entre los países ricos y los no desarrollados). En este tipo de transacciones, la inserción comercial depende más de las estrategias competitivas de las empresas y de las naciones que de las dotaciones iniciales de factores productivos. Uno de los elementos que más ha contribuido a su expansión ha sido la inversión realizada por las empresas transnacionales (ETNs), sobre todo la orientada hacia la fragmentación internacional del proceso productivo.

El indicador utilizado para medir la intensidad del comercio intraindustrial es el siguiente:

$$CII = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right]$$

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

Para que los valores obtenidos sean significativos se precisa que los flujos comerciales que se comparan sean de productos similares; en consecuencia, es necesario trabajar con altos niveles de desagregación del comercio exterior; en este caso seis dígitos en la nomenclatura combinada de Eurostat. Con este criterio, se ha calculado el índice de CII referido a los intercambios comerciales de cada uno de los NEM y de España con la UE-15. Es sabido que al tomar como referencia el conjunto de los países comunitarios, en lugar del comercio bilateral con cada uno de ellos, los datos resultantes incorporan un inevitable solapamiento de dinámicas comerciales distintas. A cambio, se dispone de una visión de conjunto, útil para el propósito de este trabajo, sobre las tendencias fundamentales en la evolución de las transacciones intraindustriales (gráfico 3).



Cuadro 2

POSICIÓN DE GAMA (DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL)

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

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

En general, partiendo de un nivel muy bajo, este indicador ha progresado en todos los países analizados, especialmente en los que tienen una renta por habitante más elevada, en línea con una progresiva equiparación de las estructuras productivas y exportadoras a los patrones comunitarios. Con todo, los valores alcanzados todavía se encuentran muy alejados de los obtenidos en el comercio intraindustrial que se realiza entre los antiguos socios de la UE-15. En el caso de la economía española, el progreso del CII con sus antiguos socios ha sido de menor intensidad (Luengo y Flores, 2006; Martín *et al.*, 2002).

Para dilucidar si se trata de un CII horizontal o verticalmente diferenciado es necesario examinar los valores unitarios de los flujos de exportación e importación. Si el resultado de dicha comparación se sitúa alrededor de 100, con un margen de fluctuación del ± 15 por 100, supondremos que las calidades de los bienes intercambiados son similares; se estaría, en este caso, ante un CII horizontal. Si, por el contrario, las variaciones de los valores unitarios son superiores, el CII se denomina verticalmente diferenciado: de calidad superior, si la ratio es superior a 115, o inferior, cuando se sitúe por debajo de 85 (cuadro 2).

Todavía en 1995, buena parte del CII pertenecía a la categoría vertical inferior, como corresponde a un tipo de especialización donde tiende a prevalecer la exportación por parte de los NEM de productos de menor calidad y, en

consecuencia, de menor precio y, como contrapartida, la importación de productos de mayor calidad y precio. En realidad, este esquema de intercambio presenta similitudes con el comercio intersectorial, donde las dotaciones factoriales son decisivas en la configuración de las ventajas competitivas. Letonia, país en el que dominaban los flujos intraindustriales de naturaleza horizontal, era la única excepción en esta pauta de comportamiento.

El panorama que emerge en la actualidad es muy distinto. En todos los países —con la excepción de Letonia, que ha conocido una clara regresión— ha disminuido la parte del comercio exterior vinculado a un CII vertical inferior, ganando en relevancia el horizontal y el vertical superior (en Eslovenia sólo el primero). No hay dudas, en consecuencia, de la existencia de un proceso de modernización productiva y del creciente protagonismo de las actividades de mayor valor añadido. Pero tampoco conviene olvidar que sólo en dos países (Estonia y, curiosamente, Rumania), entre todos los considerados, el CII vertical inferior ha dejado de desempeñar un papel dominante.

La economía española, con una integración más sólida y anterior en los mercados comunitarios, presenta niveles de CII más altos que los de los NEM (tan sólo la República Checa ha alcanzado una cuota similar), sin que se hayan experimentado apenas cambios entre 1995 y 2004.

Más significativa, e inquietante, es otra información que se desprende del cuadro 2. El reforzamiento del CII horizontal y vertical inferior, en detrimento del superior parece apuntar en la dirección de un debilitamiento estructural de la economía española, describiendo una trayectoria muy distinta de la que se observa en la mayor parte de los NEM y, sobre todo, en nuestros más directos competidores en los mercados comunitarios.

6. Conclusión

El potencial comercial de los nuevos socios no ha dejado de mejorar desde que iniciaron los procesos de transición hacia el mercado. Los gobiernos que se han sucedido desde el hundimiento de los sistemas de tipo soviético —al margen de sus diferentes adscripciones ideológicas— han llevado a cabo políticas encaminadas a la integración económica de sus países en el entorno comunitario. En la actualidad, todos ellos —con las lógicas diferencias derivadas del tamaño de los mercados domésticos y la desigual marcha de sus reformas— han alcanzado tasas de apertura comercial semejantes o incluso superiores a las comunitarias. Como consecuencia, los NEM han ganado una presencia significativa en numerosos mercados comunitarios, aún cuando sigan siendo actores marginales en el comercio mundial.

Los antiguos países de la UE-15 se han convertido en el principal mercado para los productos procedentes de los nuevos socios; en algunos casos, más de las tres cuartas partes de las ventas exteriores totales tienen este destino. No en vano disfrutaban de una privilegiada posición geográfica en el continente europeo y comparten frontera, la mayoría, con algunos de los países comunitarios con mayor nivel de renta por habitante. También para los antiguos socios de la UE-15 ha aumentado la relevancia comercial de los recién llegados. No sólo ha aumentado su participación en el conjunto de las compras comunitarias sino que en algunas categorías de productos se han convertido en destacados proveedores de los mercados europeos.

Pero más que los aspectos meramente cuantitativos o geográficos, interesan los referidos a la composición y calidad de la estructura exportadora. En su configuración actual han influido dos aspectos fundamentales. Por un lado, la pérdida de valor de una parte considerable del capital físico y productivo acumulado durante las décadas de planificación ha realzado el protagonismo de las actividades intensivas en la utilización de trabajo —como, por ejemplo, la confección—. Por otro, la modernización productiva de una parte del tejido empresarial, auspiciada

en gran medida por las empresas transnacionales, ha aumentado la complejidad tecnológica de los productos vendidos en el mercado europeo; los ejemplos más destacados al respecto se encuentran en las industrias de automoción y electrónica.

También para España el comercio exterior es un engranaje clave de su economía. Nuestra tasa de apertura es considerable, buena parte de las ventas exteriores se colocan en los países europeos de nuestro entorno y la composición de nuestras exportaciones se asemeja en algunos rubros fundamentales, como el de automoción, a la de los NEM. Pero acaso lo más trascendente sea, con mucho, la “inercia” estructural de las exportaciones españolas, en abierta contraposición con el dinamismo observado en los nuevos socios. El patrón exportador de la economía española tan sólo ha registrado ligeras variaciones en los últimos diez años y las actividades de mayor densidad tecnológica se encuentran escasamente representadas en las ventas exteriores. No es extraño que, en este contexto, la balanza comercial española se haya instalado en un déficit crónico, que, por lo demás, no ha dejado de crecer en los últimos tiempos.

No debe haber lugar para el equívoco. Los problemas que expresan los desequilibrios del comercio exterior de la economía española no se explican por la irrupción en el espacio comunitario de los capitalismo emergentes procedentes del mundo comunista. La ampliación al Este de la UE ha contribuido a poner de manifiesto las frágiles bases sobre las que descansa nuestra inserción comercial, pero no es la única ni la principal causa de los déficit comerciales de la economía española.

Privados de la posibilidad de recuperar la competitividad de nuestras exportaciones a través de ajustes en el tipo de cambio, con los inconvenientes añadidos de un euro fuerte y un diferencial de inflación que dificultan la competitividad de nuestros productos en los mercados comunitarios, la principal alternativa que se vislumbra es la de activar políticas de carácter estructural y construir los consensos políticos, sindicales y sociales que permitan a dichas políticas madurar y fructificar.

Bibliografía

- BEREND, I. T. (2000): From Regime Change to Sustained Growth in Central and Eastern Europe, *Economic Survey of Europe*, 2/3, Economic Commission for Europe. Dirección URL en: http://www.unece.org/ead/pub/002/002_2.doc.
- European Bank for Reconstruction and Development (2003): *Transition Report 2003. Integration and regional cooperation*, European Bank for Reconstruction and Development, London.

- FONTAGNÉ, L.; FREUDENBERG, M. y GAULIER, G. (2005): "Disentangling horizontal and vertical intra-industry trade", *Working Papers*, julio, núm. 10, CEPII.
- GORDO, E.; MORAL, E. y PÉREZ, M. (2004): "Algunas implicaciones de la ampliación para la economía española", *Documentos ocasionales*, núm. 0403, Banco de España. Dirección URL en: <http://www.bde.es/informes/be/ocasional/do0403.pdf>.
- KRIFA, H. y VERMEIRE, K. (1998): "L'intégration des pays d'Europe centrale dans les réseaux de production des multinationales et ses conséquences," *Revue d'études comparatives Este-Ouest*, vol. 29, núm. 4.
- LUENGO, F. y FLORES, G. (2006): *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada*, Editorial Akal, Madrid.
- MARTÍN, C. *et al.* (2002): "La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española", *Colección Estudios Económicos*, núm. 27. Servicio de Estudios. La Caixa. Dirección URL en: www.estudios.lacaixa.es.
- SZALAVETZ, A. (2003): "Peripheral participants in global production networks. Changing dynamics in the transformation from industrial and intellectual capitalism", *Working Papers*, núm. 142, diciembre, Institute for World Economics. Hungarian Academy of Sciences. Dirección URL en: <http://www.vki.hu/workingpapers.shtml>.
- United Nations Conference on Trade and Development (1996): "Foreign direct investment and trade relationships in a liberalizing and globalizing world economy". En *World Investment Report*, UNCTAD, New York.