



MUNDIALIZACIÓN Y NUEVA ESPECIALIZACIÓN DE LOS PAÍSES DEL ESTE. EL CASO DEL SECTOR DE AUTOMOCIÓN

GABRIEL FLORES

RESUMEN:

El autor analiza el comercio exterior de los países del Este que recientemente se han incorporado como socios a la UE (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, Estonia, Letonia y Lituania) o lo harán en 2007 (Bulgaria y Rumania). En la primera parte se estudian las relaciones entre integración comercial y modernización de las estructuras comerciales y productivas. En la segunda parte, se completa el análisis con el estudio de un sector concreto, el de automoción, que ha adquirido gran importancia en bastantes de los países del Este en los que la modernización ha sido más intensa.

Palabras clave: comercio, integración, modernización, globalización, automoción

GLOBALIZATION AND A NEW TRADE SPECILIZATION PATTERN OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES: AUTOMOTIVE SECTOR CASE

GABRIEL FLORES

ABSTRACT:

In this article the author analyzes foreign trade patterns of the Eastern European countries which have recently joined the EU as new member states (Slovakia, Slovenia, Hungary, Poland, Czech Republic, Estonia, Latvia and Lithuania) or those that will probably do it in 2007 (Bulgaria and Rumania). The first part is dedicated to the study of relations between trade integration and modernization of trade and productive structures. In the second part, the analysis is being completed with the survey of a specific sector, i.e. automotive industry, that has acquired great importance in most of the East European Countries, mainly where the modernization has been more intensive.

Key words: trade, integration, modernization, globalization, automotive

Teléfono 91-3942404

Fax 91-3942499

Dirección postal

Papeles del Este.

Departamento de Economía Aplicada I. Pabellón de 2º Curso.

Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Campus de Somosaguas. Pozuelo de Alarcón. 28223 Madrid. España.

Correo electrónico

Información general: papeles@ccee.ucm.es

Administrador de Web: papeles@ccee.ucm.es

MUNDIALIZACIÓN Y NUEVA ESPECIALIZACIÓN DE LOS PAÍSES DEL ESTE. EL CASO DEL SECTOR DE AUTOMOCIÓN

GABRIEL FLORES*

La integración en los mercados comunitarios y mundiales fue uno de los objetivos esenciales de las estrategias de transformación sistémica de los países del Este. La apertura externa y la liberalización de las relaciones comerciales fueron consideradas condiciones necesarias para promover un desarrollo económico que se asociaba a la rápida construcción de nuevos sistemas económicos de tipo capitalista y a la ruptura radical con la planificación y las relaciones de producción generadas por los sistemas de tipo soviético. La apertura iniciada tras la implosión de 1989 rompió con un modelo de crecimiento autocentrado que dejaba un espacio residual para las relaciones comerciales exteriores y concentraba sus intercambios en los mercados protegidos que conformaban los países del Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM)

Las consecuencias económicas del proceso de integración en los mercados mundiales, especialmente los cambios estructurales producidos por la intensificación de las relaciones comerciales con la UE, que son los que centran el interés de este artículo, son muy diversos y se concretan en aspectos tan diversos como la adquisición de nuevas especializaciones y su efecto sobre la división internacional del trabajo, el traslado al Este de instalaciones productivas y la transferencia de conocimientos y tecnología o, por citar otro de los más relevantes, la sostenibilidad de los déficit por cuenta corriente y su compatibilidad con los equilibrios macroeconómicos y la estabilidad monetaria.

La nueva situación de las economías poscomunistas y la posibilidad de consolidar un crecimiento de carácter sostenible han proporcionado nuevos elementos a la vieja polémica entre las corrientes que consideran que la integración en el mercado mundial consolida el subdesarrollo y la vulnerabilidad de las economías atrasadas y las que, por el contrario, sostienen que la integración genera crecimiento, aumenta la eficiencia de las economías implicadas e impulsa la convergencia real de las economías menos desarrolladas con las más avanzadas. Curiosamente, un debate que llevaba décadas centrado en dilucidar los efectos de la integración sobre las economías

* Economista.

subdesarrolladas ha desplazado su centro de interés al examen de los efectos desindustrializadores que la globalización ocasiona en las economías centrales del sistema.

Este artículo pretende aportar a ese debate el análisis de las relaciones comerciales de los países de la ampliación (PA) que recientemente se han incorporado como socios a la UE (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, Estonia, Letonia y Lituania) o lo harán previsiblemente en 2007 (Bulgaria y Rumania), tras experimentar una intensa integración económica que se ha desarrollado en unas condiciones excepcionales de construcción de nuevos sistemas económicos, regímenes políticos y sociedades.

En la primera parte se estudia qué relaciones se han tejido entre integración comercial y modernización de las estructuras comerciales y productivas de las economías de los PA. Será un primer acercamiento a las interacciones entre apertura externa y cambio estructural de economías de relativamente bajo o mediano desarrollo, que permitirá evaluar la intensidad de ambos procesos y su compatibilidad. En la segunda parte, dicho estudio se completa con el análisis de un sector concreto, el de automoción, que ha adquirido gran importancia en bastantes de los países del Este en los que la modernización ha sido más intensa. Se intenta, a través del estudio de un sector, completar y matizar las reflexiones e hipótesis desarrolladas previamente.

I. COMERCIO EXTERIOR Y CAMBIO ESTRUCTURAL

En esta primera parte se apuntan los datos básicos y las tendencias que dominan el comercio exterior de los PA. El eje básico de la reflexión es si el aumento de sus relaciones comerciales exteriores ha originado cambios importantes y de calidad en sus estructuras comerciales y productivas. El periodo estudiado se refiere principalmente a la segunda mitad de los años noventa y primeros años de la actual década. Son años en los que las economías poscomunistas han dejado atrás la fase inicial y más destructiva de la transición, han conseguido cierta estabilidad macroeconómica y sociopolítica y han recuperado capacidad de generar crecimiento económico.

Los PA han experimentado en muy pocos años cambios radicales en su inserción comercial en los mercados comunitarios que podrían sintetizarse en cuatro rasgos básicos: redespiegue sectorial y geográfico que ha favorecido especialmente a los productos manufacturados y a los países comunitarios más cercanos; intenso crecimiento de los intercambios que ha conducido a un grado de apertura externa particularmente elevado; persistentes y, en general, elevados déficit comerciales y corrientes; y, con carácter menos generalizado, extensión de la gama de calidad de los

bienes exportados e importados, con una ganancia progresiva de los productos de mayor densidad tecnológica.

Datos básicos de comercio exterior de los PA (en millones de dólares US y en porcentaje del PIB)							
	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
ESLOVAQUIA, exportaciones	8.579	9.639	10.197	11.870	12.632	14.365	17.669
balanza comercial	-228	-2.081	-1.103	-917	-2.135	-2.131	-2.292
balanza cuenta corriente	391	-1.952	-1.083	-713	-1.756	-1.939	-2.062
balanza c/c como % del PIB	2,1	-9,6	-5,5	-3,7	-8,8	-8,2	-6,3
ESLOVENIA, exportaciones	8.350	8.406	8.623	8.808	9.343	10.473	11.834
balanza comercial	-954	-775	-1.235	-1.139	-620	-243	-382
balanza cuenta corriente	-75	51	-698	-548	31	375	256
balanza c/c como % del PIB	-0,4	0,3	-3,5	-2,9	0,2	1,7	0,9
HUNGRÍA, exportaciones	12.810	19.637	21.844	25.861	28.074	34.792	40.201
balanza comercial	-2.442	-1.963	-2.176	-1.771	-2.029	-2.082	-4.368
balanza cuenta corriente	-2.480	-981	-2.081	-1.325	-1.118	-2.618	-5.226
balanza c/c como % del PIB	-5,6	-2,1	-4,3	-2,8	-2,2	-4,0	-7,1
POLONIA, exportaciones	22.878	27.229	26.347	28.256	30.275	32.998	35.000
balanza comercial	-1.912	-11.320	-14.380	-13.168	-11.675	-10.294	-10.000
balanza cuenta corriente	5.310	-4.312	-11.569	-9.946	-7.166	-6.734	-6.000
balanza c/c como % del PIB	4,5	-3,2	-7,5	-6,1	-3,9	-3,6	-2,9
R. CHECA, exportaciones	21.463	22.359	26.265	29.052	33.378	38.198	42.000
balanza comercial	-3.678	-4.893	-1.903	-3.131	-3.068	-2.286	-2.000
balanza cuenta corriente	-1.369	-3.564	-1.462	-2.718	-3.273	-4.523	-3.700
balanza c/c como % del PIB	-2,6	-6,7	-2,7	-5,3	-5,7	-6,5	-4,3
ESTONIA, exportaciones	1.697	2.294	2.515	3.309	3.359	3.516	3.700
balanza comercial	-666	-1.125	-822	-767	-788	-1.103	-1.400
balanza cuenta corriente	-158	-563	-247	-294	-339	-800	-1.047
balanza c/c como % del PIB	-4,4	-12,1	-4,7	-5,7	-6,1	-12,3	-12,8
LETONIA, exportaciones	1.368	1.838	1.889	2.058	2.216	2.576	2.833
balanza comercial	-580	-848	-1.027	-1.058	-1.351	-1.444	-1.589
balanza cuenta corriente	-16	-345	-654	-493	-732	-659	-879
balanza c/c como % del PIB	-0,4	-6,1	-9,8	-6,9	-9,5	-7,8	8,4
LITUANIA, exportaciones	2.706	4.192	3.147	4.050	4.889	6.031	6.513
balanza comercial	-698	-1.147	-1.405	-1.104	-1.108	-1.337	-1.517
balanza cuenta corriente	-614	-981	-1.194	-675	-574	-734	-947
balanza c/c como % del PIB	-9,9	-10,2	-11,2	-6,0	-4,8	-5,3	-5,5
BULGARIA, exportaciones	5.345	4.940	4.006	4.812	5.099	5.578	5.895
balanza comercial	121	380	-1.081	-1.175	-1.566	-1.619	-1.825
balanza cuenta corriente	-26	428	-685	-701	-878	-679	-965
balanza c/c como % del PIB	-0,2	4,1	-5,3	-5,6	-6,5	-4,4	-4,9
RUMANIA, exportaciones	7.910	8.431	8.503	10.366	11.385	13.869	15.150
balanza comercial	-1.577	-1.980	-1.092	-1.684	-2.969	-2.613	-3.500
balanza cuenta corriente	-1.774	-2.137	-1.296	-1.347	-2.349	-1.573	-2.630
balanza c/c como % del PIB	-5,0	-6,1	-3,6	-3,6	-5,8	-3,5	-4,7

Fuente: BERD, 2004. Los datos de 2002 son estimaciones y los de 2003, previsiones.

Los mercados de la UE-15 eran ya en 1995 el principal origen y destino comercial de los PA. Desde ese año, han aumentado muy significativamente su cuota en los intercambios comerciales, con alguna excepción puntual en términos relativos (Polonia y Eslovenia en las exportaciones y Estonia y Hungría en las importaciones), hasta alcanzar en el año 2002 una media no ponderada del 62,6% de las exportaciones y del 59,2% de las importaciones, con un amplio abanico que tiene en sus extremos a Hungría (73,5%) y Lituania (47,1%) en las ventas exteriores y a República Checa (71,7%) y Lituania (51,2%) en las importaciones.

Los cambios cuantitativos del comercio exterior han ido en paralelo con avances cualitativos de no menor importancia que han mejorado su inserción comercial en los mercados comunitarios y han sostenido la tendencia a la recuperación económica mostrada por los PA, en una situación de la UE-15 cercana al estancamiento en los años 2001-2003, que se concretó en un crecimiento del PIB que superó ligeramente el 3% anual en el conjunto de los cinco países centroeuropeos, fue de casi un 5% en los dos países balcánicos y se situó en torno al 6,5% en los tres bálticos.

Pretendemos mostrar a continuación qué alcance y contenido ha tenido la reorganización de las estructuras comerciales y productivas de los PA a través de algunos aspectos básicos: adquisición de nuevas ventajas comerciales y altos déficit comerciales y corrientes; aumento de la IED; incremento de la productividad; y crecimiento del comercio intraindustrial.

1. Adquisición de nuevas ventajas comerciales y déficit exteriores

Los PA siguen manteniendo especializaciones, relacionadas con las infraestructuras y factores productivos heredados, en las industrias intensivas en trabajo y materiales que han sido fomentadas también, al igual que la modernización, por la demanda comunitaria y las estrategias de deslocalización e inversión directa de las empresas occidentales. Así, la mayoría de los PA mantiene ventajas comparativas en los sectores de confección, mobiliario, calzado, madera y corcho y artículos de madera y corcho. La diferencia es que en los países de menor renta por habitante y más bajos salarios dicha especialización se intensificaba mientras en la mayoría de los centroeuropeos, especialmente Hungría y República Checa, se debilitaba y ganaban importancia relativa sectores más intensivos en capital y trabajo cualificado. Especialmente en las economías poscomunistas centroeuropeas se han desarrollado importantes ventajas comparativas, principalmente en los sectores de vehículos de carretera (Eslovaquia y República Checa), maquinaria generadora de energía o equipos de oficina (Hungría), maquinaria eléctrica (Eslovenia) o telecomunicaciones (Polonia)

La transformación de unas estructuras comerciales que basan su competitividad en bajos salarios, costes y precios, en otras más sólidas y sofisticadas, favorece que ganen peso productos con mayor contenido tecnológico y que se afiancen nuevas ventajas competitivas, conseguidas por los mayores esfuerzos de inversión en capital físico y humano e infraestructuras básicas, que contribuyen a penetrar mercados exigentes y tienen efectos más intensos y sostenibles sobre el crecimiento. Así, puede comprobarse (Flores, G., 2003) que el peso de las exportaciones de alta y media-alta densidad tecnológica en el quinquenio 1997-2001 en Eslovenia y República Checa se situaba muy cerca del 48,6% que suponía en España, mientras Hungría lo superaba; Eslovaquia y Polonia estaban más alejados de los porcentajes españoles, aunque en el mismo periodo han experimentado también un importante acercamiento a la posición que ocupan en la economía española.

Los déficit comerciales y por cuenta corriente han sido generalizados, intensos y una constante en todos los PA. Más allá de constatar su importancia, persistencia y desigual incidencia en cada país y de valorar sus potenciales riesgos, los déficit deben entenderse también como un mecanismo modernizador coherente con la necesaria importación de los bienes de capital requeridos por la rápida transformación de la estructura económica y la adaptación del aparato productivo a la demanda imperante en los mercados mundiales.

En términos generales, los déficit exteriores no han conseguido frustrar la modernización productiva, impedir el aumento de la producción competitiva o revertir la estabilidad monetaria alcanzada. En la mayor parte de los PA, dichos déficit han podido mantenerse en niveles altos pero sostenibles porque han contribuido a impulsar un crecimiento económico que asegura la capacidad para hacer frente a los pagos originados por la deuda externa. La solvencia de la deuda externa ha descansado en un potencial de crecimiento a largo plazo que responde, en desigual cuantía en cada país, a una mayor competitividad que se basa en bajos costes y precios, pero también en mejores infraestructuras y más y mejor capital físico y humano que producen crecimiento de la productividad del trabajo e incrementos en la calidad del output. A su vez, esas mejoras abren nuevas posibilidades de cooperación con inversores extranjeros que, al recomponer espacialmente sus redes de producción, pueden aportar recursos a los tejidos productivos nacionales en los que se instalan y conocimientos, métodos de gestión y organización más eficientes que, con desigual fortuna en cada país, se extienden a las empresas locales.

Inversión extranjera directa (IED) neta anual en los PA (en millones de dólares US y en porcentaje del PIB)							
	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
ESLOVAQUIA, IED neta	194	84	701	2.058	1.460	4.007	1.500
IED neta + balanza c/c	+585	-1.868	-382	+1.345	-296	+2.068	-562
Deuda externa/PIB (%)	30,9	48,5	53,4	56,3	56,5	55,7	nd
ESLOVENIA, IED neta	161	303	59	71	371	1.748	100
IED neta + balanza c/c	+860	+354	-639	-477	+402	+2.123	+356
Deuda externa/PIB (%)	15,8	22,6	26,9	32,8	34,4	40,0	nd
HUNGRÍA, IED neta	4.410	1.741	1.720	1.123	2.255	598	1.341
IED neta + balanza c/c	+1.930	+759	-361	-202	+1.137	-2.020	-3.885
Deuda externa/PIB (%)	70,9	53,3	61,1	65,6	65,0	55,4	nd
POLONIA, IED neta	1.134	3.041	6.348	8.171	6.928	3.700	4.000
IED neta + balanza c/c	+6.444	-1.271	-5.221	-1.775	-238	-3.034	-2.000
Deuda externa/PIB (%)	44,1	36,6	42,2	42,4	39,2	43,5	nd
R. CHECA, IED neta	2.526	1.275	6.234	4.943	5.476	9.029	5.000
IED neta + balanza c/c	+1.157	-2.289	+4.772	+2.225	+2.203	+4.506	+1.300
Deuda externa/PIB (%)	33,0	40,8	41,6	42,1	39,1	37,8	nd
ESTONIA, IED neta	199	130	222	324	342	153	200
IED neta + balanza c/c	+41	-433	-25	+30	+3	-647	-847
Deuda externa/PIB (%)	17,5	55,5	55,4	58,5	58,8	72,3	nd
LETONIA, IED neta	245	515	331	400	151	388	350
IED neta + balanza c/c	+229	+170	-323	-93	-581	-271	-529
Deuda externa/PIB (%)	nd	49,0	57,5	65,6	72,6	83,0	nd
LITUANIA, IED neta	72	328	478	375	439	714	550
IED neta + balanza c/c	-542	-653	-716	-300	-135	-20	-397
Deuda externa/PIB (%)	22,2	34,3	42,6	43,7	44,4	45,0	nd
BULGARIA, IED neta	98	507	789	1.003	641	430	900
IED neta + balanza c/c	+72	+935	+104	+302	-237	-249	-65
Deuda externa/PIB (%)	77,4	93,7	78,7	88,9	78,3	70,3	nd
RUMANIA, IED neta	417	1.267	1.025	1.051	1.154	1.080	1.350
IED neta + balanza c/c	-1.357	-870	-271	-296	-1.195	-493	-1.280
Deuda externa/PIB (%)	18,3	26,9	25,5	28,6	29,4	33,2	nd

Fuente: BERD, 2004. Los datos de 2002 son estimaciones y los de 2003, previsiones.

Rumania y Lituania y, en menor medida, Polonia y Letonia no han podido compensar los déficit por cuenta corriente con entradas netas de IED. En los demás países las dificultades fueron de menor entidad o afectaron a periodos más cortos. Y sólo Estonia, Letonia y Bulgaria han alcanzado niveles peligrosos de déficit y deuda externa junto a dificultades para reducirlos, llegando a superar algún año ese impreciso nivel que se confirma como insostenible a posteriori. En sentido contrario, Eslovenia y República Checa podrían incrementar sus relativamente bajos niveles de deuda externa sin perjudicar gravemente su estabilidad financiera.

La sostenibilidad de los desequilibrios de la balanza por cuenta corriente se ha convertido en un problema de importancia decisiva. Dichos desequilibrios pueden

desencadenar crisis de cambio y de balanza de pagos que terminen haciendo inviable la continuidad del crecimiento. Los países capaces de captar flujos de IED que financien esos déficit corrientes conseguirán más tiempo y aumentarán sus posibilidades de impulsar un cambio estructural y un crecimiento que les permita hacer frente a los compromisos generados por la necesaria persistencia de los déficit y por el aumento de la deuda externa.

Que en el pasado los déficit exteriores no hayan alcanzado los niveles de insostenibilidad que en otros países emergentes han ocasionado graves crisis de cambio o de balanza de pagos y largos periodos de recesión o estancamiento económico no significa que, de cara al futuro, dichos déficit exteriores no deban seguir siendo sometidos a una estrecha vigilancia; especialmente cuando se debilita en algunos países la entrada de IED y se produzca su previsible sustitución por flujos financieros más volátiles que repercutan negativamente en la financiación, cuantía y gestión de la deuda externa.

2. El crecimiento de la IED

Polonia, República Checa y Hungría han recibido una parte sustancial de la IED dirigida a los países del antiguo bloque soviético. Los tres países absorbían el 56% de los 175.024 millones de dólares destinados entre 1989-2002 al conjunto de esa región, incluyendo los países surgidos de la antigua URSS, y el 73% de los 133.244 millones de dólares absorbidos por los PA (BERD, 2004). En paralelo, el conjunto de países del Este aumentó su cuota en las inversiones mundiales en los últimos años, al pasar entre 1995 y 2002 del 1% al 2% del stock mundial acumulado.

A pesar de su incorporación tardía a la dinámica internacionalizadora, los progresos realizados en los últimos años son pues evidentes, al igual que la fuerte disparidad en la capacidad de cada país para captar IED. La relación entre el stock de IED y el PIB en 2002 en República Checa se situaba por encima del 50%, duplicando los registros comunitarios y los de la economía española. Eslovaquia, 41%, Estonia, 39%, Letonia, 36% y Hungría, 34%, también superaban ese umbral, en tanto que en los demás PA estaba en torno al 20%. Encontramos la misma evolución cuando el indicador utilizado es el stock de IED por habitante: crecimiento intenso en los últimos años y desigual reparto entre los PA. Las economías más abiertas, desde esta perspectiva, son República Checa (3.600 dólares), Hungría (2.300 dólares) y Estonia (1.900 dólares), mientras que las menos internacionalizadas son Bulgaria y Rumania, países en los que la IED por habitante se sitúa en torno a los 500 dólares por persona. Todos ellos, en cualquier caso, se encontraban lejos de la economía española, que superaba en 2002 los 5.000 dólares por persona y donde la IED acumulada (3% del

stock mundial), superaba ampliamente la de los veintisiete países que han surgido de la implosión del antiguo bloque soviético.

La IED no sólo ha jugado, y deberá seguir jugando, un papel esencial en la financiación de los déficit exteriores mediante flujos a largo plazo. La influencia de la IED en el crecimiento de las exportaciones y en la integración comercial de las economías analizadas ha sido también muy desigual, pero casi siempre notable, ya que el crecimiento del comercio exterior se encuentra muy vinculado a las estrategias corporativas de las empresas controladas por capitales extranjeros.

La participación de la IED en la formación bruta de capital fijo ha sido también importante y creciente. La captación de IED es especialmente decisiva por sus implicaciones tecnológicas, ya que la localización productiva de las empresas occidentales en las economías poscomunistas ha favorecido el trasvase de conocimientos relacionados con la tecnología y las técnicas de gestión empresarial. La IED juega, por ello, un papel clave en la consolidación del necesario círculo virtuoso entre inversión, productividad, apertura externa y especialización competitiva: cuando acelera la adaptación a las condiciones del mercado internacional, la IED permite un mayor grado de apertura al exterior que facilita el incremento de la inversión productiva y la consolidación de especializaciones compatibles con la mayor presión competitiva.

Sin embargo, los diferentes modelos de reorganización productiva utilizados por las grandes empresas occidentales no han tenido consecuencias similares ni siempre exclusivamente beneficiosas en las economías poscomunistas. A veces, la IED ha modernizado el tejido productivo y empresarial otras, en cambio, ha contribuido a reforzar las especializaciones de partida. En unos casos ha supuesto la aparición de trabas al desarrollo de mercados competitivos; en otros, por el contrario, ha impulsado el funcionamiento competitivo y la eficiencia en los mercados en los que se ha instalado. Pero incluso en los casos en los que los efectos de la inversión directa han sido más positivos, no pueden obviarse las consecuencias negativas relacionadas con la dificultad que pueden añadir a la gestión de los tipos de cambio, el aumento de los desequilibrios regionales o los efectos destructivos sobre las redes productivas y comerciales locales.

Gran parte de la dificultad que conlleva el análisis de las relaciones entre internacionalización productiva y modernización tiene su origen, de hecho, en las contradictorias implicaciones de la inversión productiva extranjera; más aún cuando confluyen, como es el caso en todos los países del Este, diferentes tipos de IED: la que aporta nuevas tecnologías, capacidades de gestión y ventajas competitivas y la que busca perpetuar los beneficios extraordinarios obtenidos de los gobiernos y

autoridades locales que pugnan por acogerlos y explotar las ventajas comparativas que ofrecen los sectores en los que se instalan.

No siempre, por ello, el resultado final de la IED es un juego de suma positiva, en el que tanto las economías de origen de la inversión productiva como las de destino salen ganando; ni siquiera, un juego de suma cero. En el ámbito estricto del nivel ocupacional, por ejemplo, se ha comprobado (Flores, G. y Luengo, F., 2005) que el empleo perdido en las empresas domésticas no ha podido ser compensado con los puestos de trabajo generados por las empresas extranjeras; sin que, por otro lado, la IED haya supuesto en todos los países y sectores avances significativos en la cualificación de los trabajadores empleados, en las nuevas especializaciones y ventajas desarrolladas o en las tecnologías, medios de producción y técnicas de gestión aportados.

3. El aumento de la productividad

El avance de la productividad del trabajo ha sido importante aunque muy desigual en los PA, con Bulgaria y Rumania registrando las ganancias más reducidas. En la industria, la productividad del trabajo aumentó entre 1995 y 2002 en un 38% de media, con grandes diferencias entre su casi nulo crecimiento en Bulgaria y los muy elevados, por encima del 65%, de Polonia y Hungría. Una parte de esa ganancia de productividad se basó en la pérdida de empleos, ya que la industria perdió peso en el total de la población empleada de la mayoría de los países, con las únicas excepciones de Hungría y Lituania, pero la parte sustancial de esa mejora estuvo basada en una renovación del aparato productivo que fue posible gracias a unas tasas de inversión que rondaron el 30% del PIB en Hungría y República Checa y sólo en Bulgaria se situaba en un nivel muy inferior de en torno al 15%.

Los salarios brutos mensuales (en euros) han experimentado en el periodo 1996-2001 un incremento notable, al que ha acompañado un también fuerte aumento de la productividad que ha moderado e incluso compensado la incidencia del aumento de los costes salariales en los precios. El efecto del aumento de los costes laborales unitarios (CLU) sobre la competitividad de las exportaciones ha sido, en general, pequeño debido a dos factores: el bajo nivel de partida de los salarios y una gestión de la política cambiaria que ha tenido entre sus objetivos preservar la competitividad de las ventas exteriores.

En la medida en que el comercio exterior representa porcentajes muy importantes y crecientes del PIB, los precios interiores se han hecho cada año más sensibles a las variaciones de los precios internacionales y de las tasas de cambio. Por ello, en los PA centroeuropeos se han ido imponiendo regímenes cambiarios basados en una flexibilidad parcial (flotación administrada o deslizamiento en torno a una gran

banda de fluctuación) que perseguían que las autoridades económicas pudieran arbitrar entre el objetivo del control de la inflación y el de preservar la competitividad de la producción nacional.

No todos los PA han podido resolver el conflicto entre desinflación y competitividad tan generalizado en las economías de menor desarrollo (Aglietta, M., Baulant, C. y Moatti, S., 2003), fuese porque la debilidad de sus economías y la escasez de reservas les obligase a una flotación libre (Rumania) o porque la intensidad de las tensiones inflacionistas y la hegemonía de concepciones ideológicas que priorizan la estabilidad monetaria, siempre y ante cualquier situación, condujese a regímenes cambiarios completamente rígidos (currency board) o muy rígidos (con tipos de cambio fijo con divisas internacionales de referencia) que han logrado ciertos éxitos en la lucha contra la inflación a costa de perder autonomía en la gestión de las políticas monetaria y cambiaria y dañar su competitividad (Estonia, Bulgaria, Lituania). Tras su incorporación a la UE y al mercado único, la elección de la fecha de adopción del euro y la gestión del tipo de cambio en torno a la paridad elegida respecto al euro durante un periodo transitorio de al menos dos años se convierten, por ello, en un aspecto clave para mantener la compatibilidad entre apertura y modernización.

En buena parte de las empresas participadas por los capitales extranjeros, el incremento de la productividad fue compatible con el aumento del empleo; en cambio, en las empresas domésticas no participadas por capitales extranjeros una parte importante de la ganancia de productividad se basó en el ajuste de las plantillas y en la desaparición de los empleos menos productivos.

Si el importante diferencial de productividad a favor de las empresas participadas por capitales extranjeras era esperable, era menos lógico que dicho diferencial de productividad, lejos de aumentar a lo largo del periodo, disminuyera en Eslovenia, Estonia y Hungría, gracias a una ganancia superior de productividad en las empresas domésticas. Puede afirmarse, por tanto, que el despliegue y desarrollo de la inversión productiva extranjera antes que incrementar las diferencias extremas de productividad entre empresas de capital nacional y empresas controladas por capitales extranjeros, las ha reducido en algunos países (Flores, G. y Luengo, F., 2005)

4. El incremento del comercio intraindustrial

La estimación del comercio intraindustrial (CII) depende en gran medida del grado de desagregación de las estadísticas de comercio exterior utilizadas, porque un excesivo agrupamiento, por ejemplo en el nivel de grupo (3 dígitos), sobrevalora la entidad del comercio intraindustrial, al hacer pasar como comercio de productos similares lo que es simplemente comercio interindustrial, y difumina las diferencias entre los PA y la economía española. Pero cuando la estimación se basa en el

intercambio de productos (8 dígitos), la cuantía del CII de la economía española ocupa una posición manifiestamente destacada respecto a la de los PA, poniendo de manifiesto la mayor capacidad de la industria española para significar sus productos, sea basándose en aspectos (color, tamaño o marca) que no implican diferencias cualitativas en los productos intercambiados, sea basándose en características que comportan mayores niveles de calidad.

Cuando el comercio intraindustrial refleja importantes diferencias en los precios o, por aproximación a éstos, en los valores unitarios de los productos exportados e importados se supone que existen también diferencias importantes en las calidades; por eso, cuando la diferencia entre los valores unitarios de los productos intercambiados es de más de un 15%, se ha convenido en considerar dicho intercambio como comercio intraindustrial de naturaleza vertical, que supone que las diferencias cualitativas se expresan en diferencias importantes en los precios, frente al de naturaleza horizontal, que por alcanzar diferencias iguales o inferiores a ese 15% se considera impulsado por estrategias de diferenciación que no se fundamentan en aspectos cualitativos ni, por tanto, afectan significativamente a los precios.

Por ello, al cuantificar el comercio intraindustrial interesa calibrar su naturaleza horizontal (cuando no hay diferencias significativas en los precios de los productos intercambiados) o vertical y qué país ocupa la posición superior (los valores unitarios de los productos exportados superan en más de un 15% los de los productos importados) y cuál, la posición inferior (los valores unitarios de los productos exportados son inferiores en más de un 15% al de los productos importados)

La existencia de comercio intraindustrial de naturaleza no inferior (horizontal o vertical superior) implica que una parte de las ventas exteriores no compite fundamentalmente en el precio ni se basa en los bajos costes de la mano de obra o de los materiales empleados, sino que se sustenta en la convergencia de estructuras productivas y en la capacidad de fabricar e intercambiar productos similares de parecida o superior calidad.

El comercio intraindustrial domina las relaciones comerciales entre los países más desarrollados y es tanto más intenso cuanto más altos y parecidos son los niveles de desarrollo de los países involucrados en el intercambio comercial. Pero el desarrollo del CII también afecta de forma creciente a nuevos países emergentes gracias a dos grandes y complementarios movimientos. El primero, implica difuminación del principio de especialización, que está basado en la escasez relativa o desigual dotación de recursos y factores productivos; mientras el segundo, supone el reforzamiento del principio de competencia entre grandes grupos multinacionales que, en su búsqueda de una mayor eficiencia relativa, localizan cada segmento de su producción global en los países que ofrecen mayores ventajas y rentabilidad a sus

inversiones. Ese doble movimiento difunde hacia los países de menor desarrollo relativo (la periferia de cada bloque económico regional) los sectores, productos y partes de productos con menor contenido tecnológico, mayor competencia y menos valor añadido y concentra en los países más desarrollados (el centro del sistema en el que se asientan la propiedad industrial, el conocimiento, la capacidad de gestión y las sedes de las empresas matrices), los productos y sectores más rentables, de mayor complejidad técnica y con una demanda internacional más segura y en crecimiento.

En el centro del sistema ese doble movimiento origina una desindustrialización y desespecialización que preocupa cada vez más a la opinión pública y a los responsables políticos, especialmente en aquellos países más afectados por la competencia proveniente de los países de menor desarrollo y bajos salarios.

En la periferia, produce un distanciamiento creciente entre los países que acceden a cierta modernización, gracias fundamentalmente a la localización en su territorio de empresas multinacionales que favorecen el surgimiento de nuevas competencias, y los desafortunados que quedan al margen de los procesos de deslocalización e internacionalización productiva.

Un índice de comercio intraindustrial (ICII) en crecimiento (sin diferenciar en este primer acercamiento su naturaleza inferior o no inferior), especialmente en sectores de mayor densidad tecnológica, reforzaría la hipótesis de modernización. Por el contrario, bajos índices de comercio intraindustrial y su mínimo crecimiento reflejarían la dificultad para que la mayor inserción en la división internacional del trabajo y una mayor integración en los mercados comunitario y mundial sean compatibles con la aproximación a los patrones comerciales de las economías más avanzadas.

Un primer análisis de la evolución del comercio intraindustrial, basado en el comercio exterior que realiza cada uno de los cinco PA centroeuropeos con el conjunto de la UE-15, por grupos de productos (3 dígitos) homogéneos en su contenido tecnológico, nos permite dibujar un mapa comparativo aproximado de los avances conseguidos por cada economía.

Índices de comercio intraindustrial por grupos (3 dígitos) de diferente densidad tecnológica en 2001 y durante el periodo 1997-2001		Alta	Media-alta	Media-baja	Baja	MM.PP.
Eslovaquia	en 2001	0,513	0,591	0,688	0,502	0,162
	Media del periodo	0,514	0,602	0,680	0,486	0,109
	Variación periodo	+ 0,039	- 0,115	+ 0,025	+ 0,010	+ 0,004
Eslovenia	en 2001	0,590	0,694	0,742	0,570	0,347
	Media del periodo	0,488	0,629	0,683	0,591	0,336
	Variación periodo	+0,148	+ 0,077	+ 0,230	- 0,035	+ 0,035
Hungría	en 2001	0,692	0,688	0,696	0,557	0,224
	Media del periodo	0,579	0,669	0,714	0,512	0,250
	Variación periodo	+ 0,208	+ 0,014	- 0,053	+ 0,084	+ 0,020
Polonia	en 2001	0,293	0,691	0,632	0,473	0,208
	Media del periodo	0,305	0,611	0,572	0,445	0,220
	Variación periodo	- 0,016	+ 0,128	+ 0,085	+ 0,036	- 0,006
R. Checa	en 2001	0,655	0,713	0,704	0,683	0,011
	Media del periodo	0,538	0,735	0,704	0,666	0,012
	Variación periodo	+0,222	- 0,064	- 0,044	+ 0,033	- 0,002
España	en 2001	0,634	0,760	0,785	0,641	0,232
	Media del periodo	0,630	0,747	0,756	0,610	0,255
	Variación periodo	- 0,028	+ 0,031	+ 0,046	+ 0,033	- 0,024

Se utiliza como índice del comercio intraindustrial el de Grubel-Lloyd: $ICII = 1 - (|x-m| / (x+m))$. Este ICII toma el valor 0 cuando todo el comercio es interindustrial y adopta el valor 1 cuando el comercio es totalmente de productos similares o intraindustrial. La última columna corresponde a las materias primas. La clasificación por sectores según su intensidad tecnológica procede de la Dirección de Ciencia, Tecnología e Industria de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia con datos (en dólares) de International Trade Centre, UNCTAD/WTO, 2003.

Hungría y República Checa ofrecen los índices más altos en sectores de alta tecnología, gracias a una posición de partida en 1989 relativamente favorable y a los importantes avances conseguidos en los últimos años noventa. En los sectores de media-alta tecnología, también República Checa presenta el ICII más alto.

Polonia refleja en los sectores de alta tecnología un comercio intraindustrial significativamente menor que el de los otros países y una disminución en el periodo, mientras concentra el avance en los sectores de media-alta tecnología.

En Eslovenia las ganancias más significativas se producen en los sectores de media-baja tecnología, aunque también es importante el aumento del comercio intraindustrial en los de alta tecnología.

Eslovaquia ofrece un perfil diferente al del resto, con pequeños avances en el comercio intraindustrial de todos los sectores, excepto en los de media-alta densidad donde muestra un retroceso significativo.

Las materias primas muestran en todos los países, como no podría ser de otro modo, los índices más bajos y las menores variaciones en el periodo.

Los datos anteriores del ICII se han elaborado, como ya hemos mencionado, a partir de diferentes grupos de productos (3 dígitos) y del comercio de cada país con el conjunto de la UE-15, lo cual debe considerarse una limitación importante que distorsiona por partida doble los resultados obtenidos, ya que un análisis preciso y riguroso del comercio intraindustrial debe realizarse basándose en relaciones bilaterales y en una desagregación mayor de los productos intercambiados, porque en caso contrario, inevitablemente, la cuantía del comercio intraindustrial aparecerá distorsionada. Sin embargo, lo que se ha perdido en precisión puede haberse ganado en definición de los grandes rasgos de la evolución del comercio intraindustrial y de la posición relativa de cada país. En la segunda parte de este artículo, al analizar el sector de automoción, tendremos ocasión de superar alguna de estas limitaciones y de precisar con más rigor la cuantía del comercio intraindustrial y la desigual incidencia en cada país del comercio intraindustrial de naturaleza inferior y no inferior.

II. CAMBIOS EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN DE LOS PAÍSES DEL ESTE Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Las grandes multinacionales asiáticas, estadounidenses y europeas de la industria de automoción que compiten en el mercado mundial han multiplicado sus proyectos y decisiones de localizar segmentos de su producción global en los países del Este (y no tanto en los que tienen los menores costes salariales y fiscales como en los que presentan mayor desarrollo relativo y están más cerca de los mercados centrales de la UE). Algunos países poscomunistas ofrecen desde hace años mayores expectativas de crecimiento de sus mercados domésticos y un entramado de ventajas que permiten obtener mayor rentabilidad que, por ejemplo, en la economía española, con similares garantías y seguridad para sus inversiones.

Las alarmas sindicales y sociales se han activado en España. Probablemente, basándose más en las tendencias que anticipan los datos disponibles que en los daños causados en el empleo y el tejido productivo por la nueva competencia proveniente del Este o por las deslocalizaciones realmente efectuadas.

En la coyuntura de estancamiento de la producción europea del sector que ha caracterizado los primeros años del siglo XXI, la industria española de vehículos de motor conseguía en 2003 aumentar su producción (en unidades) en un 6% tras el estancamiento del año anterior, en el que las unidades producidas aumentaron un 0,2%, cuantía insignificante si no fuera porque la del conjunto de la UE-15 disminuía en un 1,6% (con las mayores caídas, superiores al 3%, concentradas en Bélgica, Italia, Suecia, Alemania y Holanda) y en un 0,4%, la de los PA-5, con dispar suerte entre el

mayor retroceso de Polonia, los menores de República Checa y Hungría y los grandes avances de Eslovenia y, sobre todo, Eslovaquia.

Vale la pena, en todo caso, conocer los rasgos básicos de los cambios que están afectando a la industria mundial de automoción y reflexionar sobre la naturaleza y previsibles repercusiones de esos cambios en los procesos económicos que han surgido con la integración comercial y productiva de las industrias de automoción de los países del Este en las redes mundiales de las grandes multinacionales del sector.

Intentaremos, además, calibrar el grado de convergencia (aproximación y homogeneización) con las estructuras exportadoras del sector en España y hasta qué punto la modernización productiva del sector en los PA-5 ha empezado a suponer o puede llegar a representar mercados adicionales para las exportaciones españolas o, en sentido contrario, una amenaza y competencia crecientes en la captación de IED y en el abastecimiento de los mercados nacional y comunitarios que concentran las ventas españolas.

5. Nuevos escenarios en los mercados mundiales de automoción

La producción mundial de la industria automovilística sigue dominada por los países de mayor desarrollo y renta, que alcanzaban a finales del siglo XX un 70% del total, tras perder algo más de 10 puntos desde 1980 (Spatz, J. y Nunnenkamp, P., 2002). La oferta y los mercados perdidos por los países más industrializados han sido sustituidos paulatinamente por nuevos productores de menor renta asiáticos (Corea del Sur, China e India), latinoamericanos (México, Brasil y Argentina) y europeos (España y, recientemente, los PA-5), que en conjunto doblaron, en apenas veinte años, su cuota inicial del 11,1% en 1980 hasta alcanzar el 22,4% de la producción mundial en 1998.

El deslizamiento de la producción desde los países de mayor desarrollo a otros de menor renta y costes más bajos no es, por tanto, un fenómeno reciente. Las grandes empresas multinacionales del sector llevan décadas desarrollando complejas redes internacionales de producción que les han permitido aumentar su output y proteger su rentabilidad. El protagonismo creciente en la producción mundial de dos potencias emergentes, China (cuarta potencia mundial en la producción de vehículos de motor) o Brasil (décima potencia mundial), no ha trascendido significativamente todavía al terreno comercial, ya que ambos países siguen orientados preferentemente hacia sus amplios y protegidos mercados domésticos o, en todo caso, regionales. Brasil, por ejemplo, a pesar del fuerte incremento de su producción, apenas ganó una décima (del 1,7% al 1,8%) en las exportaciones mundiales del sector en la última década del siglo XX.

Una parte importante del comercio mundial del sector es intrafirma y también intraproducto ya que está directamente vinculado al desarrollo de esas redes internacionales de producción dirigidas por las grandes multinacionales del sector. En el comercio mundial vinculado al sector de automoción también predomina el intercambio cruzado de productos similares o comercio intraindustrial, tanto en lo que se refiere a bienes finales como a bienes intermedios de mayor valor añadido y complejidad técnica, frente al interindustrial.

La intensificación de uno u otro tipo de comercio mundial de productos del sector de automoción viene en gran parte determinada por la forma que adoptan las redes mundiales de producción, en las que se entremezclan la **deslocalización** de plantas y procesos completos de producción que generalmente fabrican los bienes finales más baratos y de menor complejidad técnica (automóviles de las gamas más bajas, por ejemplo), destinados a mercados regionales y demanda de menor renta; la **fragmentación** de la cadena de valor que permite dispersar en diversos países los subsectores y actividades (productivas o de servicios) relativamente más intensivos en trabajo (partes y componentes diversos o, en lo que se refiere a los servicios, los de mantenimiento logístico, por ejemplo), que han favorecido la relevancia actual de comercio internacional de bienes intermedios; y la proliferación de plantas de **ensamblaje** que producen antes para la exportación que para abastecer los mercados domésticos de los países en los que se establecen y que impulsan al tiempo y con similar intensidad la exportación de bienes finales y la importación de partes y componentes necesarios para el ensamblaje.

Las grandes potencias del sector presentan particularidades que determinan la dirección y algunos rasgos básicos del comercio mundial de los productos de automoción: la orientación exportadora de las industrias automovilísticas europeas (exportaciones como porcentaje del output) es significativamente mayor que la estadounidense o la japonesa (en 1995, en las europeas se situaba en torno al 40% frente a porcentajes del 20% en las últimas). Del mismo modo, la demanda doméstica europea se abastecía en mayor cuantía de vehículos de motor importados (en torno al 40%, aunque en Alemania dicho porcentaje era de un menor 24%) que EE.UU. (un 29%) y, sobre todo, que Japón (cuyas importaciones apenas representaban un 4% del consumo doméstico)

En la segunda mitad del siglo XX se ha producido un creciente protagonismo de nuevos países en el comercio mundial, que en los últimos años se ha extendido a países de menor renta. Si en los años 70 los mayores avances comerciales fueron protagonizados por Japón (las exportaciones del sector pasaron de representar en 1970 un 9,1% del output bruto de su industria de vehículos de motor a un 26,9% en 1980) y, en los años 80, por España (las exportaciones del sector pasaron de

representar en 1980 un 19,8% del output bruto de la industria de vehículos de motor a un 38,9% en 1990), en la primera mitad de los años 90 fueron Corea del Sur o México, y en menor medida España, los que protagonizaron gran parte de ese avance de los países de menor renta como suministradores de productos del sector al mercado mundial, especialmente de vehículos de carretera, donde lograron una ganancia espectacular que les permitió doblar su cuota en el mercado mundial. México, por ejemplo, pasó de representar un 2,9% de las exportaciones mundiales a un 4,7%, gracias a que duplicó el porcentaje del output bruto sectorial destinado a los mercados exteriores (de un 26,8% a un 56,0%) entre 1990 y 1995 (Diehl, M., 2001)

Cuota de mercado (%) en las exportaciones mundiales de automóviles					
	España	Corea del Sur	México	Brasil	Total 4 países
1985-1989	5,5	2,7	Nd	1,6	nd
1990-1994	8,7	3,1	2,9	1,7	16,4
1995-1998	10,4	6,3	4,7	1,8	22,2

Fuente: Spatz, J. y Nunnenkamp, P. (2002)

El porcentaje del 20,4% de las exportaciones mundiales que alcanzaron en 1998 los tres países que en los últimos años han conquistado mayores cuotas relativas del mercado mundial (España, Corea del Sur y México), sólo refleja parte de la presión competitiva creciente que vive el mercado mundial. En parte porque el crecimiento del output chino y brasileño todavía no han tenido un impacto equivalente en el terreno comercial, pero también porque el pequeño peso económico relativo del sector en los PA-5 no ha permitido que el gran avance que estaban experimentando en esos años sus ventas exteriores tuviera una incidencia significativa en la cuota que representan en el mercado mundial.

Que la repercusión en el mercado mundial sea todavía escasa no supone que el avance de la producción y del comercio exterior de productos de la industria de automoción de los PA-5 haya tenido una influencia desdeñable en el mercado europeo ni, mucho menos, que no llegue a tener (o haya empezado a tener) una repercusión notable en la industria automovilística española, por mucho que la producción polaca o checa de automóviles en 1999 apenas alcanzaba un 20% o un 15%, respectivamente, de la producción española y en torno al 1%, cada una, de la mundial.

6. El sector de automoción en los PA

Los países del Este (incluyendo Rusia) eran el destino en 2002 de un 13% (en euros) o un 21% (en unidades) de las exportaciones de vehículos de motor de la UE y el origen de un todavía más notable 30% (en euros) o 35% (en unidades) de las

importaciones de la UE, confirmando la importancia creciente de los mercados del Este como destino y, más aún, como origen de los vehículos de motor, especialmente (dado el mayor peso del volumen que del valor en los productos finales intercambiados) en las gamas más bajas de la industria automovilística.

Si acotamos el análisis a los PA-5, ningún sector productivo puede presentar un balance tan satisfactorio como el del sector de vehículos de carretera. El análisis del comercio exterior de los PA-5 con la UE de la división 87 del sistema armonizado (SA), que comprende vehículos de carretera, tractores, ciclomotores, componentes y accesorios, muestra una alta especialización y una creciente homogeneidad con las estructuras de precios y ventajas comparativas que presenta el comercio exterior de la industria de automoción española. No obstante, conviene precisar que el avance espectacular de los sectores de automoción de los PA-5 no implica todavía mengua significativa de la evidente desigualdad de fuerzas respecto a la más potente y competitiva industria de automoción española, ya que en 2001 sus exportaciones conjuntas apenas suponían un 57% de las españolas y sus importaciones un 62%.

Peso del comercio exterior con la UE-15 de los sectores de automoción, división 87-SA de los PA-5 en relación a España (España = 100)

EXPORT	España	R. Checa	Polonia	Hungría	Eslovaquia	Eslovenia	Total PA-5
1994	100,0	3,5	4,7	1,4	0,8	3,9	14,3
1995	100,0	4,7	5,9	2,8	2,3	4,1	19,8
2000	100,0	17,3	11,3	10,0	6,7	4,6	49,9
2001	100,0	19,3	12,5	12,1	8,2	4,9	57,0
IMPORT	España	R. Checa	Polonia	Hungría	Eslovaquia	Eslovenia	Total PA-5
1994	100,0	9,2	11,5	9,0	1,9	8,0	39,6
1995	100,0	11,4	16,5	9,0	4,5	8,4	49,8
2000	100,0	11,6	16,9	18,8	5,2	4,8	57,3
2001	100,0	14,1	17,3	19,1	6,1	5,1	61,7

Fuente: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

El índice de especialización que elabora ITC a partir de los datos de la División de estadísticas de Naciones Unidas (COMTRADE), según la ventaja comparativa revelada (VCR), muestra que en 2001 Eslovaquia, República Checa y Polonia tenían, al igual que España, la máxima especialización en la automoción, sobre un total de catorce sectores, y que Eslovenia había alcanzado también una ventaja comparativa y un grado de especialización importantes. Su posición respecto al mercado mundial, donde ocupaban los puestos 6º, 12º, 16º y 19º sobre un total de 184 países, no era menos relevante.

Índice de especialización * del sector de automoción en 2001				
	Ventaja comparativa revelada (VCR)	Especialización mundial, según VCR, del sector	Clasificación del sector, según VCR, en cada país	Sectores, en cada país, en los que existe VCR
España	2,18	3	1º	7
Eslovaquia	1,97	6	1º	7
R. Checa	1,34	12	1º	7
Polonia	1,18	16	1º	8
Eslovenia	1,11	19	4º	10
Hungría	0,78	30	4º	6

*Índice de especialización basado en la VCR de las exportaciones, de acuerdo a la fórmula de Balassa: porcentaje de las exportaciones del sector en las exportaciones totales del país respecto al porcentaje de las exportaciones mundiales del mismo sector en el total de exportaciones mundiales. Si el resultado es mayor que 1 indica que el peso del sector en las exportaciones del país supera el que tiene en las exportaciones mundiales y que, por tanto, dicho país está especializado y tiene ventaja en ese sector.

Fuente: ITC (International Trade Centre, UNCTAD/WTO), 2002.

El sector de automoción presenta un perfil de crecimiento moderado de la demanda, intensidad media en la cualificación de la fuerza de trabajo y la tecnología empleadas, importantes economías de escala y costes medios unitarios de transporte relativamente elevados que hacen que la posición geográfica, cerca de los mercados de destino, implique una importante ventaja, ya que supone una significativa reducción de costes. En un sector con esas características generales, los PA-5 ofrecen unos mercados internos en expansión, una mano de obra cualificada, menores costes laborales y fiscales, niveles de productividad no tan alejados de los niveles occidentales como los que reflejan los muy distantes costes laborales, ventajas diversas a la IED y unas relaciones laborales marcadas por la debilidad sindical y la disciplina que generan el temor al paro y a la exclusión social y unas muy incipientes redes de protección social.

Los sectores de automoción presentan en los PA-5 perfiles parecidos que pueden sintetizarse en los tres rasgos siguientes: una importante presencia de empresas multinacionales que tratan de aprovechar las ventajas mencionadas de localización (como plataforma de exportación y abastecimiento del mercado interno) y mano de obra (coste, cualificación, flexibilidad y productividad); una rápida e intensa modernización que ha transformado las estructuras de ventajas y desventajas comparativas; y una mejora en la calidad de la producción y de los productos intercambiados y, como consecuencia, un fuerte aumento del comercio intraindustrial.

Los PA-5, además de convertirse en nuevos protagonistas en el sector de automoción desde el lado de la oferta, pasarán a ser en un futuro próximo un mercado mucho más atractivo, ya que sus 66,5 millones de habitantes contaban en

2001 con 28 automóviles por cada 100 habitantes, frente a los 47 de la UE. Diferencia que indicaba una demanda potencial de 13 millones de coches que se sumará, paulatinamente, a la demanda proveniente de la renovación de un parque automovilístico de 19 millones de automóviles que, en general, eran viejos, no cumplían con los requisitos existentes en la UE en materia de seguridad viaria y medioambiental y deben ser reemplazados por modelos más eficientes.

7. La modernización del sector de automoción en los PA-5

Centramos el análisis en los PA-5 porque éstos concentran en torno al 95% del comercio exterior del sector de automoción de los PA, lo cual da una idea exacta del pequeño papel que juegan en el sector los tres países bálticos y los dos balcánicos; aunque en relación al tamaño de cada economía nacional y de sus sectores manufactureros la presencia del sector es importante en algunos de estos últimos países.

A efectos de exposición nos centraremos en los cinco apartados siguientes: a) incremento del comercio con la UE y mejora de la balanza comercial, b) cambios cuantitativos en los principales capítulos de exportación, c) variaciones en los valores unitarios y en la calidad del comercio exterior, d) modificación de las ventajas comparativas y e) evolución del comercio intraindustrial.

a) Incremento del comercio exterior y mejora de la balanza comercial

Mientras en España las exportaciones de productos de automoción a los mercados comunitarios se multiplicaron por 1,9 entre 1994 y 2001, el aumento en los PA-5 fue mucho mayor: se multiplicaron por más de 2 en Eslovenia, por 5 en Polonia, por 10 en República Checa, por 16 en Hungría y por 18 en Eslovaquia.

Parecido incremento, mayor en España y menor en los PA-5, se produjo en las importaciones del sector.

Gracias a esa evolución, las exportaciones de productos del sector de los PA-5 pasaron de representar un 14% de las exportaciones españolas a un 57%, mientras que las importaciones pasaban de un 40% en el primer año, 1994, a un 62% en el último, 2001.

Evolución del comercio exterior con la UE-15 del sector de automoción, división 87-SA, año base 1994 = 100

Exportación	España	Eslovenia	Polonia	R. Checa	Hungría	Eslovaquia
1994	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1995	113,6	119,2	142,8	149,6	231,0	308,5
2000	190,6	222,6	460,1	934,3	1386,3	1542,9
2001	186,6	232,7	498,5	1017,4	1639,4	1842,5
Importación	España	Eslovenia	Polonia	R. Checa	Hungría	Eslovaquia
1994	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1995	112,6	118,9	161,9	138,3	111,7	270,0
2000	269,4	162,9	397,3	337,5	559,6	735,8
2001	268,6	172,9	405,0	409,9	566,8	861,9

Fuente: Elaboración propia con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

Las consecuencias de esta evolución son muy significativas. En España el superávit inicial se redujo drásticamente mientras en Eslovaquia, Eslovenia y República Checa, por el contrario, el déficit inicial se transformó en superávit, muy notable en los casos de República Checa y Eslovaquia y mucho más pequeño en Eslovenia. No en todos los PA-5 mejoró el saldo comercial: Hungría y Polonia registraron un importante aumento del déficit en términos absolutos, más importante en el primer país que en el segundo, a pesar de la favorable evolución del comercio exterior, como consecuencia de que ambos países partían de un desequilibrio comercial de gran intensidad, en el que las importaciones doblaban (Polonia) o sextuplicaban (Hungría) las exportaciones.

Téngase en cuenta que este sobresaliente incremento de las ventas del sector de automoción de los PA-5 en los mercados comunitarios se ha producido en un tiempo muy reducido, sin que hubiesen madurado todavía algunas de las inversiones extranjeras realizadas en esos años y cuando todavía no se habían realizado otras importantes inversiones de grandes grupos automovilísticos mundiales en la región.

b) Principales exportaciones

En Hungría y Polonia predomina el comercio exterior de partes y componentes del sector, mientras en Eslovaquia y República Checa son los productos finales los que acaparan la mayor parte de las transacciones exteriores. Eslovenia presenta una situación más equilibrada.

Comercio exterior de partes y componentes y productos finales de la industria de automoción en 2002

Partes y componentes	Exportaciones a				Importaciones de			
	UE-15 %	PA-10 %	CEI %	TOTAL (mill. \$)	UE-15 %	PA-10 %	CEI %	TOTAL (mill. \$)
Eslovaquia	76,0	17,9	1,1	966	79,1	20,1	0,3	1.701
Eslovenia	75,7	4,2	0,2	673	86,9	6,1	0,0	801
Hungría	84,3	6,5	0,4	4.776	88,6	4,1	0,2	4.019
Polonia	86,8	5,5	2,8	3.788	82,0	7,8	0,6	2.885
R. Checa	79,3	11,9	1,6	4.140	84,5	13,1	0,4	2.795
TOTAL PA-5				14.343				12.201
% PA-5/PA				96,2				93,4
Productos finales	Exportaciones a				Importaciones de			
	UE-15 %	PA-10 %	CEI %	TOTAL (mill. \$)	UE-15 %	PA-10 %	CEI %	TOTAL (mill. \$)
Eslovaquia	80,2	6,5	0,2	2.195	53,4	44,9	0,2	745
Eslovenia	85,7	8,1	0,1	926	78,5	5,0	6,2	786
Hungría	92,2	2,4	0,3	1.584	74,8	12,4	0,9	2.001
Polonia	87,6	6,0	2,9	2.116	82,8	12,3	0,1	3.199
R. Checa	69,6	16,6	4,0	5.111	85,9	5,3	0,1	1.809
TOTAL PA-5				11.932				8.540
% PA-5/PA				95,1				77,8

Fuente: División de estadísticas de Naciones Unidas (COMTRADE), 2003.

El principal grupo exportador en la clasificación uniforme del comercio internacional (CUCI, revisión 3) era en los PA-5 el 781 (vehículos de motor para el transporte de personas), seguido por el 784 (partes y accesorios de vehículos de motor). Las exportaciones de ambos grupos suponían un 86% del total exportado por el sector en España, un 96% en Eslovaquia, un 93% en República Checa, un 89% en Eslovenia, un 87% en Hungría y un 77% en Polonia.

Mientras en España los cambios en la estructura exportadora entre 1997 y 2001 han sido mínimos, en los PA-5 han sido más que notables, especialmente en el grupo 781, que aumentaba con fuerza en los casos húngaro y eslovaco, y en el 784, que disminuía con intensidad en Eslovaquia y aumentaba en Polonia. Sólo en República Checa, al igual que en España, aumentaba el peso de ambos grupos en las exportaciones totales del sector, aunque con mayor intensidad en el caso checo.

Si descendemos al agrupamiento por productos (8 dígitos) del sector que proporciona el sistema armonizado (SA) comprobamos que la concentración de las exportaciones es tanto o más importante que en el nivel de grupo (3 dígitos). En líneas generales los cinco primeros productos de exportación (entre un total de alrededor de 250 productos) suponen, como mínimo, más de dos tercios de las

exportaciones del sector, con una clara tendencia decreciente a lo largo de los años en España, Polonia y Eslovenia, y una tendencia contraria, aunque menos nítida, de aumento en los otros tres PA-5.

En España, la menor concentración en los 5 o 10 principales productos de exportación refleja una saludable diversificación de los productos competitivos que facilita una mejor adaptación, más rápida y menos costosa, a potenciales choques en los mercados de exportación y a los cambios en la demanda. Ese mismo fenómeno en Eslovenia y Polonia podría deberse, en cambio, a una simple pérdida de producción ocasionada por la decisión de algún gran grupo extranjero instalado en esos países.

Entre 1994 y 2001, las importaciones de partes y componentes provenientes de la UE crecieron por encima del 1.000% en Eslovaquia, Hungría y República Checa y por encima del 500% en Polonia; tan sólo en Eslovenia, aumentaron por debajo del 127% que alcanzó en España. El aumento de las exportaciones de partes y accesorios fue aún mayor en todos los países, con porcentajes superiores al 1.000% en Eslovaquia, República Checa y Polonia y menores en Eslovenia y Hungría. Pese a ese menor incremento, estos dos últimos países, duplicaron y quintuplicaron el crecimiento del 157% alcanzado en España.

Peso del comercio exterior (en valor) de partes y componentes de vehículos de motor (8706, 8707 y 8708, SA) en el comercio con la UE del sector de automoción, división 87-SA

Exportaciones	Eslovaquia	Eslovenia	Hungría	Polonia	R. Checa	España
% en 1994-1995	28,7	13,0	46,7	9,8	27,2	14,1
% en 2000-2001	18,8	22,6	31,4	32,0	34,4	18,7
Crecimiento porcentual en el periodo (1994-2001)	1.159,2	292,6	774,9	1.721,3	1.335,7	157,4
Importaciones	Eslovaquia	Eslovenia	Hungría	Polonia	R. Checa	España
% en 1994-1995	52,1	33,8	18,5	26,1	18,9	37,9
% en 2000-2001	75,4	37,2	23,2	32,8	50,1	31,5
Crecimiento porcentual en el periodo (1994-2001)	1.104,8	46,8	1.037,9	547,1	1.027,3	126,7

Fuente: Elaboración propia, con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

Mientras en Eslovaquia, República Checa y España las importaciones de componentes aumentaron en porcentajes cercanos al de las exportaciones, en Eslovenia y Polonia el ritmo de crecimiento de las exportaciones fue mucho mayor

que el de las importaciones, reafirmando de este modo su especialización en la venta de componentes en los mercados comunitarios; Hungría es el único que muestra un mayor incremento de las importaciones y, probablemente, una especialización creciente en las tareas de montaje.

El espectacular incremento de las importaciones de partes y componentes en Eslovaquia, Hungría y República Checa, expresan una especialización creciente en las tareas de montaje y explican también el espectacular crecimiento de las ventas exteriores de vehículos de motor. La debilidad y los peligros de un modelo modernizador del sector sustentado en operaciones de ensamblaje y, por tanto, en una gran dependencia de inputs y tecnologías podría afectar, en caso de crisis de los mercados exteriores, gravemente al sector y desencadenar la disminución paralela de las exportaciones de vehículos y las importaciones de partes y componentes.

c) Cambios en los valores unitarios del comercio exterior

Los valores unitarios (euros por tonelada) de los productos exportados, que utilizamos como indicador aproximado de calidad, partían en los PA-5, en 1994-1995, de niveles significativamente inferiores a los españoles, excepto en el caso esloveno que mostraba valores próximos. Mientras en España esos valores unitarios experimentaron entre 1994 y 2001 un pequeño incremento, en Polonia aumentaban el 50%, en Eslovaquia, un 69%, en República Checa, un 87%, y en Hungría se duplicaban. Así, al final del periodo, los valores unitarios de los productos exportados por los PA-5, que en el nivel de desagregación de producto podemos asimilar con el precio unitario, se aproximaban notablemente a los españoles, siendo incluso superiores en los casos de Hungría y Eslovaquia.

Valor unitario (miles de euros por tonelada) de las exportaciones del sector de automoción, división 87-SA

	España	Eslovaquia	Hungría	R. Checa	Eslovenia	Polonia
1994	6,61	4,69	4,18	3,21	6,31	3,50
1995	6,61	6,46	4,15	3,31	6,72	3,65
2000	6,63	7,84	8,41	5,71	5,81	5,12
2001	6,70	7,91	8,96	6,02	5,83	5,26

Valor unitario (miles de euros por tonelada) de las importaciones del sector de automoción, división 87-SA

	España	Eslovaquia	Hungría	R. Checa	Eslovenia	Polonia
1994	6,74	5,72	5,16	6,55	3,61	4,67
1995	6,61	7,02	5,68	6,76	5,13	5,53
2000	6,82	5,60	8,01	5,77	6,25	5,12
2001	7,13	5,73	7,23	5,90	6,07	5,37

Relaciones de intercambio (VU exportaciones/VU importaciones)

	España	Eslovaquia	Hungría	R. Checa	Eslovenia	Polonia
1994	0,98	0,82	0,81	0,49	1,75	0,75
1995	1,00	0,92	0,73	0,49	1,31	0,66
2000	0,97	1,40	1,05	0,99	0,93	1,00
2001	0,94	1,38	1,24	1,02	0,96	0,98

Fuente: Elaboración propia, con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

Los valores unitarios de las importaciones de los PA-5 provenientes de la UE, que también eran en 1994-1995 muy inferiores a los españoles, excepto en el caso checo, donde eran más cercanos, muestran una evolución diferente a las exportaciones. Crecen con fuerza en Hungría y Eslovenia, disminuyen en República Checa, se mantienen con altibajos en Eslovaquia y Polonia y crecen ligeramente en España. Así, la relación de intercambio de los productos del sector se deteriora en España y, más aún, en Eslovenia, mientras en los demás mejora. Evolución que parece indicar que únicamente en Hungría el crecimiento espectacular del precio unitario de las exportaciones a la UE se sustenta en un crecimiento paralelo del precio unitario de las importaciones. En sentido contrario, República Checa mejora la calidad de sus exportaciones a pesar de que el valor unitario de sus importaciones disminuye en más de un 10%.

Habría que tener en cuenta, no obstante, que la importancia creciente de las operaciones de compra-venta en el interior de las grandes firmas (entre empresas del mismo grupo o asociadas, en las que existe un amplio margen para establecer precios e imputar costes con el objetivo de minimizar los gastos fiscales del grupo) y de las operaciones de ensamblaje puede distorsionar contablemente la evolución de dichos valores unitarios. Todo parece indicar, sin embargo, que en la mayoría de los casos el aumento en la calidad de los productos exportados se basa en un crecimiento de parecida intensidad en la de los importados.

d) Ventajas comparativas reveladas (VCR)

Los PA-5 presentaban en 2001 perfiles diferentes en sus estructuras de ventajas y desventajas comparativas reveladas, a pesar de que casi todos coincidían en que el grupo que concentraba la mayor ventaja comparativa era el 781 (con la excepción polaca) y la principal desventaja en el grupo 784 (a la excepción polaca se suma la húngara). Grupos que eran también, como hemos visto anteriormente, los que concentraban buena parte de las exportaciones del sector.

En todos los países se han producido entre 1997 y 2001 importantes cambios en la estructura de ventajas comparativas del sector. La excepción es Eslovenia, donde los cambios son pequeños (en consonancia con el menor incremento que experimenta su comercio exterior de productos del sector de automoción) y se concretan en pérdida de parte de la ventaja comparativa del grupo 781 y disminución de la desventaja comparativa del grupo 784. En España, el sector experimenta una transformación similar, aunque de menor intensidad, que en Eslovenia.

Ventajas (+) y desventajas (-) comparativas reveladas* de los grupos de la división de vehículos de carretera (78-CUCI, revisión 3) en 2001

	España	Eslovaquia	R. Checa	Eslovenia	Hungría	Polonia
grupo 781	+7,5	+22,2	+13,4	+11,9	+9,1	-3,6
grupo 782	+1,7	-3,0	-3,1	-5,1	-7,2	+1,1
grupo 783	-0,7	-2,8	-2,9	-1,7	+0,2	-0,8
grupo 784	-8,1	-16,0	-5,9	-7,0	-3,0	+2,4
grupo 785	-0,2	-0,3	-0,7	+0,3	-0,6	-0,1
grupo 786	-0,3	0,0	-0,8	+1,5	-1,5	+1,1

Variaciones en las ventajas comparativas reveladas entre 1997 y 2001

	España	Eslovaquia	R. Checa	Eslovenia	Hungría	Polonia
grupo 781	- 0,9	+16,0	+ 7,7	- 2,1	+12,2	- 12,5
grupo 782	0,0	+ 0,6	- 2,2	- 1,4	+ 3,1	- 1,8
grupo 783	- 0,2	- 0,2	- 1,1	- 0,6	- 7,4	- 1,4
grupo 784	+ 0,6	-15,2	- 3,9	+ 3,5	- 5,7	+16,4
grupo 785	+ 0,5	- 0,2	- 0,4	+ 0,5	+ 0,1	- 0,3
grupo 786	0,0	- 1,0	- 0,2	+ 0,1	- 2,3	- 0,4

* La VCR se estima como diferencia entre el saldo real de cada grupo y el saldo teórico que cabría esperar del peso del grupo en el conjunto de la división. Dicha diferencia se expresa en este cuadro como porcentaje del comercio exterior total de la división de vehículos de carretera. Los grupos corresponden a las siguientes mercancías: 781- Vehículos de motor para el transporte de personas. 782- Vehículos de motor para el transporte de mercancías y para servicios especiales. 783- Vehículos de motor para transportes públicos. 784- Partes y accesorios de vehículos de motor. 785- Motocicletas, bicicletas, sillas de inválidos, etc. 786 - Remolques para casas y transporte de mercancías.

Fuente: Elaboración propia con datos (en dólares) de International Trade Centre, UNCTAD/WTO, 2003.

Eslovaquia experimenta los cambios más intensos, tanto en el grupo 781, donde aumenta extraordinariamente su ventaja comparativa como en el grupo 784, en el que aumenta de forma muy intensa su pequeña desventaja de partida. Ambos movimientos son una consecuencia lógica del importante incremento de las operaciones de ensamblaje.

Polonia sufre, al igual que Eslovaquia, los cambios de mayor intensidad, pero en un sentido completamente diferente, ya que el grupo 781 que concentraba la mayor ventaja comparativa en 1997 pasa a presentar la mayor desventaja en 2001, debido tanto a la disminución de las exportaciones de vehículos como al aumento de las

importaciones, mientras el grupo 784 recorre exactamente el camino inverso, como consecuencia de su especialización creciente en partes y componentes.

República Checa ofrece un perfil parecido a los de España, Eslovaquia y Eslovenia, por las mayores ventajas que presenta el grupo 781 y las mayores desventajas del 784, y una evolución intermedia entre los intensos cambios que afectan a Eslovaquia y los poco significativos que experimentan Eslovenia y España.

Hungría, que presenta modificaciones casi tan notables como las de Eslovaquia y Polonia, presenta un perfil bastante singular ya que sigue concentrando las desventajas en el grupo 782, a pesar de que menguan, pierde la mayor parte de las ventajas que atesoraba en el grupo 783, que es sustituido a la cabeza de los de mayor ventaja por el 781, equiparándose así a los otros PA-5 en los que es también el grupo 781 el que muestra la mayor VCR, con la ya expresada excepción polaca.

e) Comercio intraindustrial

El crecimiento del comercio intraindustrial en el sector de automoción, entre 1994-1995 y 2000-2001, muestra una evolución diferenciada en cada uno de los PA-5, aunque todos ellos gracias a dicho aumento han podido beneficiarse de las economías de escala que proporciona una especialización creciente en determinados productos (o en partes de productos) y de una ampliación de la oferta de variedades que, al adaptarse mejor a los requerimientos crecientemente complejos y diversos de los compradores, impulsa la demanda.

El ICII de Eslovaquia presenta una trayectoria errática y es el único que refleja niveles similares al principio y al final del periodo, probablemente debido al predominio creciente en este país de las actividades de ensamblaje orientadas a la exportación de vehículos acabados, que requieren previamente la importación de partes y componentes. La valoración de ese estancamiento del ICII en Eslovaquia debe ser matizada a la luz del extraordinario incremento que experimentó el comercio exterior del sector en estos años: si bien el comercio intraindustrial pasó de suponer un 29% del total de productos del sector intercambiados con la UE en 1994 a un 28% en 2001, en el mismo periodo y en euros el comercio intraindustrial multiplicó por 13 su cuantía. Esa evolución puede ilustrar cómo la simple descripción numérica de la evolución del ICII llega a velar, en economías inmersas en radicales procesos de transformación económica y comercial, la naturaleza real de un impresionante aumento del comercio intraindustrial.

Una trayectoria diferente es la que han seguido Polonia, República Checa y Hungría, que consiguieron ganancias superiores a las que experimentó este tipo de comercio en España. Eslovenia, por su parte, mejora en menor cuantía el ICII, aunque al final del periodo ocupaba el segundo lugar, tras República Checa, ya que

partía en 1994-1995 de un nivel relativamente importante en el comercio cruzado de bienes del sector.

Índice de Comercio Intraindustrial (ICII) de productos (8 dígitos) del sector de automoción, división 87-SA

	España	Eslovaquia	Eslovenia	Hungría	Polonia	R. Checa
1994	0,59	0,29	0,30	0,22	0,22	0,28
1995	0,58	0,36	0,39	0,36	0,24	0,46
2000	0,67	0,20	0,38	0,39	0,40	0,47
2001	0,65	0,28	0,42	0,37	0,35	0,51

El nivel máximo, 1, indica que todo el comercio con la UE-15 es intraindustrial y el nivel mínimo, 0, que es inexistente.

Fuente: Elaboración propia, con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

Para analizar el comercio intraindustrial superior, de naturaleza horizontal o vertical superior (cuando el país del Este ocupa la posición superior, es decir los valores unitarios de sus productos exportados superan en más de un 15% los de los productos importados) e inferior (los valores unitarios de los productos exportados son inferiores en más de un 15% al de los productos importados) podemos, dada la gran concentración del comercio total del sector en los cinco primeros productos de exportación (suponen en torno a tres cuartas partes de las exportaciones del sector de automoción a la UE), centrar nuestra atención en esos cinco productos de mayor peso en las exportaciones a la UE.

ICII de los 5 primeros productos (8 dígitos) de exportación del sector de automoción, división 87-SA y naturaleza horizontal y vertical de ese comercio intraindustrial

1994-1995	España	Eslovaquia	Eslovenia	Hungría	Polonia	R. Checa
ICII	0,58	0,48	0,46	0,49	0,27	0,48
Superior (en %)	13,1	46,3	59,1	62,8	14,9	22,5
inferior (en %)	23,1	28,8	1,7	12,3	39,6	73,4
no inferior (en %)	76,9	71,2	98,3	87,7	60,4	26,6
2000-2001	España	Eslovaquia	Eslovenia	Hungría	Polonia	R. Checa
ICII	0,74	0,19	0,53	0,65	0,50	0,55
Superior (en %)	2,9	39,0	0,6	60,9	20,9	13,5
inferior (en %)	11,7	37,1	48,5	36,9	51,4	35,2
no inferior (en %)	88,3	62,9	51,5	63,1	48,6	64,8

Fuente: Elaboración propia, con datos de Comext (Eurostat), sistema armonizado (SA)

De nuevo conviene matizar la primera impresión de la decepcionante evolución que ofrece Eslovaquia, ya que es fruto del gran incremento de su comercio exterior y del carácter más desequilibrado de ese crecimiento en los productos que

ocupan los cinco primeros lugares en el comercio con la UE: las exportaciones eslovacas de esos cinco principales productos crecieron casi seis veces más que las importaciones.

El cambio más formidable en el ICII de los cinco principales productos de exportación se produce en Eslovenia, donde el escaso aumento del ICII es compatible con un enorme cambio en su composición, ya que el vertical superior (59,1% del comercio intraindustrial en 1994-1995) desaparece prácticamente (hasta un mínimo 0,6% en 2000-2001) mientras se incrementa el comercio intraindustrial de naturaleza inferior, lo cual implica un predominio creciente en los primeros lugares de exportación de productos que presentan menos calidad (menos valor unitario) que los importados.

El comercio intraindustrial checo experimenta cambios en su composición interna tanto o más relevantes que los de Eslovenia, pero en un sentido diferente: gana peso el comercio intraindustrial de carácter horizontal (de similar calidad o diferencias menores al 15% en los valores unitarios de productos exportados e importados) a costa del vertical (superior e inferior). Los cambios que se producen en la composición del ICII en el caso español tienen una orientación parecida a la checa, ya que aumenta el peso del comercio horizontal a costa del vertical (superior e inferior), pero con una intensidad relativa menor.

Hungría sufre una mínima pérdida de su notable especialización en las gamas de calidad superior (mantiene un notable 60,9%) y experimenta un importante incremento del comercio vertical inferior a costa del horizontal.

No obstante, en este nivel del análisis, centrado en el comercio exterior con la UE de los cinco primeros productos de exportación, convendría que las afirmaciones e hipótesis explicativas fueran consideradas aproximaciones iniciales, a la espera de estudios que abarquen más productos y que cuenten con información pormenorizada de las relaciones comerciales intrafirma.

III. CONCLUSIONES Y NOTA FINAL SOBRE LAS REPERCUSIONES EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El estudio del comercio exterior de los PA invalida las concepciones que defienden que la integración de las economías poscomunistas en el mercado mundial ha contribuido a perpetuar su atraso y a consolidar en aquellas economías una situación generalizada de deterioro económico o de bajo y precario crecimiento. Antes bien, su mayor inserción en el mercado mundial ha posibilitado el surgimiento de nuevas especializaciones exportadoras y una aproximación, relativamente importante en algunos países, a los patrones comerciales y productivos de economías más avanzadas.

Los datos que muestran la modernización de las estructuras exportadoras y productivas de los PA y, más concretamente, del sector de automoción de los PA-5 son abrumadores, por mucho que haya sido en algunos casos relativamente modesta y pueda existir cierta fragilidad en los avances conseguidos, ya que no es fácil precisar la calidad ni la sostenibilidad de dicha modernización.

Los avances han convivido con importantes contrapartidas de naturaleza económica (consolidación de ventajas y especializaciones tradicionales basadas en bajos salarios, costes y precios, surgimiento de nuevos mercados oligopólicos o mantenimiento de sectores económicos, regiones y sectores sociales desvinculados del proceso modernizador) y con indeseables costes de carácter sociopolítico (pobreza, desigualdad y exclusión social, precariedad laboral, fragilidad del mapa político o corrupción) que aquí no han sido objeto de estudio, pero que en un balance general de la transición deberían ocupar una posición en el análisis tan prominente como los logros modernizadores, ya que antes de ser subproductos o residuos son resultados complementarios del mismo proceso de transformación sistémica.

La compatibilidad entre integración comercial y modernización, que hemos comprobado en los PA-5, no significa que la inserción comercial en los mercados comunitario y mundial sean factores suficientes, por sí solos, para generar desarrollo económico. El margen modernizador que proporcionan la internacionalización comercial y productiva a las economías que se integran en los mercados mundiales no parece depender en exclusiva ni fundamentalmente de la intensidad de la apertura y liberalización comercial realizadas. Tan importante como la apertura exterior ha sido la acción de otros factores institucionales, sociales y de política económica que han facilitado las transferencias de tecnología y conocimiento, sin cuyo concurso la liberalización de los intercambios comerciales y de los movimientos de capital productivo puede llegar a consolidar las especializaciones de partida y, por consiguiente, convertirse en un obstáculo añadido al proceso de convergencia real. Los factores decisivos en el impulso modernizador están relacionados con la existencia de unos niveles suficientes de desarrollo previo del capital físico y humano, un funcionamiento eficiente de las estructuras institucionales y políticas favorables a la estabilidad (macroeconómica y sociopolítica, no simplemente monetaria) y al crecimiento. Y es en presencia de esos factores cuando la apertura y la IED ejercen una influencia positiva y aumentan las posibilidades de modernizar la estructura productiva nacional, captando capital y conocimiento y transformándolos en desarrollo económico.

A esos factores internos que han tenido una presencia y repercusión diferentes en cada país hay que sumar las políticas de apertura de los mercados de la UE y la

financiación aportada por las instituciones comunitarias, por insuficientes que hayan sido o puedan considerarse, cuyo concurso ha sido también imprescindible.

La evolución del sector de automoción en los países de la UE-15 con mayor potencial productivo muestra que la mayor presión competitiva y la internacionalización del sector han supuesto la adquisición de nuevas especializaciones en productos de mayor interés y complejidad. Las grandes empresas multinacionales, francesas o alemanas sobre todo, han conseguido aumentar su producción total dispersando y fragmentando en varios países la cadena de valor, al mismo tiempo que concentraban en sus respectivos países de origen la producción de mayor valor añadido, intensidad tecnológica y demanda sostenida.

Esa experiencia, sin embargo, no sirve para disipar las amenazas que sobrevuelan al sector en España. En primer lugar, porque en nuestro país no se localizan los centros de decisión global y los departamentos claves de esas grandes multinacionales. Además, la continua mejora de las telecomunicaciones, infraestructuras de transporte y métodos de gestión multiplica las posibilidades de deslocalización productiva. Por último, las industrias de automoción de los PA-5 además de contar con ventajas salariales, fiscales y de transporte, entre otras muchas vinculadas a los costes unitarios, ofrecen mayor proximidad a los centros de decisión y al epicentro del gran mercado europeo y, sobre todo, disponen de mercados de trabajo muy flexibles y un capital humano que en muchos aspectos (formación profesional o conocimientos técnicos) es homologable al que existe en España.

No estamos estrictamente ante un fenómeno nuevo, pero para el sector de automoción instalado en la economía española se dan todas las condiciones para que el impacto económico que pueden ocasionar la inversión y la deslocalización productivas y la creciente capacidad competitiva de los sectores de automoción de algunos países poscomunistas sea de gran envergadura. Dicho impacto podría incidir tanto en los productos y segmentos que basan su competitividad en los bajos precios y costes, como en los que exigen una mano de obra de alta cualificación e incorporan un mayor nivel de conocimientos y tecnologías más complejas.

El sector de automoción español debe hacer frente a la doble amenaza de la competencia creciente que procede de los países del Este y de una divergencia también creciente con los países más desarrollados, a los que no podría seguir en la consecución de especializaciones más avanzadas; lo cual aumentaría nuestra brecha tecnológica y, por tanto, competitiva sin disminuir la dependencia que hoy existe.

La amenaza es real y grave, por mucho que sus repercusiones apenas hayan empezado a sentirse, especialmente porque el menor potencial del sector en los PA, respecto al español, no ha permitido que la capacidad competitiva ganada en estos últimos años haya tenido por ahora una incidencia significativa. Por otro lado, el

impulso modernizador de la IED requiere tiempos relativamente largos de maduración, hasta que sus resultados se manifiesten con plenitud.

Pese a esa incidencia relativamente pequeña, hasta la fecha, el hecho de que la amenaza de deslocalización sea real y cada vez más creíble ha tenido ya consecuencias importantes sobre las relaciones laborales y las negociaciones colectivas desarrolladas en los últimos meses en nuestro país, que han estado más encaminadas a flexibilizar la utilización de la fuerza de trabajo y permitir una mejor y más rápida adaptación de la capacidad productiva a los requerimientos de la demanda que, a diferencia de otros países europeos, a ajustar costes laborales y reducir plantillas.

La especialización creciente de los PA en el sector automoción conlleva necesariamente la desespecialización a medio plazo de la industria española en las gamas y los productos más intensivos en trabajo barato y materiales, como ha sucedido antes en las grandes potencias europeas del sector de automoción. Esa desespecialización es, en cierta medida, un mal menor inevitable y, también, un paso necesario en el proceso de afianzamiento de nuevas ventajas competitivas en industrias que cuenten con mercados en expansión y en nuevas gamas de productos intensivos en capital y conocimiento, que incorporan, por tanto, contenidos tecnológicos más complejos. Dicha desespecialización puede ser, simplemente, un retroceso parcial dentro de un movimiento general de consolidación de segmentos de la producción mejor remunerados y de productos más demandados y competitivos. Pero puede ser también la estación de llegada de un proceso desindustrializador exclusivamente destructivo que conduce a la marginación de los procesos de innovación y desarrollo tecnológico que alientan las economías más avanzadas y competitivas del mundo. Y este es el verdadero problema que enfrenta el sector en España y la amenaza prioritaria que deben desbaratar los agentes económicos del sector y las autoridades económicas españolas.

La evolución en los últimos años de las industrias de automoción en los PA-5 refuerza la idea de que la difusión hacia la nueva periferia europea de los productos y segmentos intensivos en trabajo y tecnologías medias es un proceso ineludible, más aún tras la reciente ampliación al Este de la UE, por mucho que la incidencia y el ritmo de ese proceso puedan aminorarse con políticas adecuadas que disminuyan los costes productivos y sociales que acarrea toda desespecialización y proporcionen más tiempo para intentar desarrollar especializaciones alternativas.

La notable IED recibida por los PA-5 antes de 2001 y la importancia de las inversiones comprometidas desde ese año en sus sectores automovilísticos, muestran la gran capacidad de atracción que conserva el sector en dichos países y el probable incremento a corto plazo de la competencia en el mercado automovilístico europeo,

que podría repercutir negativamente en las exportaciones, en las ventas en el mercado nacional y en la producción españolas.

Pese a todo, según las primeras estimaciones de los resultados que ha tenido en España el sector en 2004, con un mantenimiento de la producción y las exportaciones de automóviles, no parece que las amenazas vayan a concretarse de forma inmediata ni que no haya posibilidades de minimizar sus efectos más negativos. En todo caso, acertar en el diagnóstico es imprescindible para diseñar una política económica e industrial nacional y para aplicar estrategias de carácter comercial, de investigación y de formación coherentes y coordinadas que promuevan las infraestructuras tecnológicas, el capital humano y los productos y segmentos de la producción de mayor interés en relación a su capacidad para generar capacidad competitiva y modernización.

La responsabilidad de las autoridades económicas, compartida con las organizaciones sindicales y patronales, pasa también por impulsar el acuerdo de los agentes sociales y económicos para definir qué acciones pueden sortear los riesgos, retrasar y limitar los impactos, aumentar la competitividad y, en definitiva, transformar en desarrollo lo que, por ahora, es sólo una grave amenaza.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M., Baulant, C. y Moatti, S. (2003): "Les PECO devant la tentation de l'euro". *Économie Internationale*, nº 93.
- Bensidoun, I., Chevalier, A. y Gaulier, G. (2001): "Repenser L'ouverture du Sud". *La Lettre du CEPPII*, nº 205, octubre.
- Boillot, J-J. y Lepape, Y. (2004) : *Le renouveau de l'industrie automobile en Europe Centrale et Orientale*. Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, Editions du CFCE, Paris.
- Díaz, C. y Gandoy, R. (2004): "Estrategias de fragmentación de la producción: ¿Una realidad en la industria española?". Universidad de Castilla-La Mancha, marzo.
- Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs (2003): "Trends and recent development in foreign direct investment". OECD, junio.
- Economic Commission for Europe (2003): "Some aspects of labour market performance in Eastern Europe and the CIS". Economic Survey of Europe, nº 1, United Nations.
- Diehl, M. (2001): "International Trade in Intermediate Inputs: The Case of the Automobile Industry". Kiel Working Paper, nº 1027. Kiel Institute of World Economics, febrero, Kiel (Alemania)
- Directorate-General Employment and Social Affairs (2003): "Employment in Europe 2003. Recent trends and prospects. European Commission". Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.
- Flores, G. (2003): "La inversión extranjera directa en los países del Este candidatos. Riesgos y oportunidades para la empresa española" en *Claves de la Economía Mundial*, ICEX-ICEI, Madrid.
- Flores, G. (2004): "Comercio exterior y modernización productiva en los países centroeuropeos postcomunistas". Boletín ICE Económico, nº 2797, 23 de febrero al 7 de marzo. Ministerio de Economía
- Flores, G. y Luengo, F. (2002): "La desigual integración del Este en la Unión Europea". *Economía Industrial*, nº 345. Ministerio de Ciencia y Tecnología
- Haudeville, B. (2002): "Lenteur de croissance et difficultés d'insertion des économies en transition d'Europe de l'Est et de la CEI dans l'économie mondiale". *Papeles del Este. Transiciones poscomunistas*, nº 4, <http://www.ucm.es/BUCM/cee/papeles/>
- Havlik, P. (2001): "EU Enlargement: Economic Impacts on Austria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia". *Research Reports*, nº 280, octubre. WIIW.
- Havlik, P. et al. (2003): "Transition Countries in 2003: Reforms and Restructuring Keep the Global Economic Slowdown at Bay". *Research Reports*, nº 297, julio. WIIW.
- Henriot, A. (2003): "Prospects for the location of industrial activities after EU enlargement". Centre d'Observation Économique. Documents de travail, Número 61, enero.
- Kaminski, B. y Ng, F. (2001): "Trade and production fragmentation: Central European economies in European Union networks of production and marketing". World Bank, Working Papers, nº 2611.

- Kiander, R., Vaittinder, R. y Paas, P. (2002): "The Eastern enlargement of the eurozone and labour market adjustment". Ezoneplus Working Paper, nº 6, agosto.
- Kinoshita, Y. y Campos, N. F. (2004): "Estimating the determinants of foreign direct investment inflows: How important are sampling and omitted variable biases". BOFIT Discussion Papers, nº 10.
- Konings, J. y Murphy, A. P. (2003): "Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals". LICOS Discussion Papers, nº 131.
- Landesmann, M. y Stehrer, R. (2002): "The CEECs in the enlarged Europe: Convergence patterns, specialization and labour market implications". The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Research Reports, nº 286, julio.
- Landesmann, M. (2003): "Structural Features of Economic Integration in an Enlarged Europe: Patterns of Catching up and International Specialisation". European Commission Economic Papers 181.
- Luengo, F. y Flores, G. (2001): "Cambio estructural e inserción exportadora de las economías poscomunistas de Europa central y oriental". Documento de Trabajo, 15. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- Luengo, F. (2003): *Mercado de trabajo y competitividad en los capitalismos emergentes de Europa central y oriental*. Editorial Complutense, Madrid.
- Luengo, F. y Flores, G. (2005): "Internacionalización productiva y mercados de trabajo en los países de la ampliación" (pendiente de publicación). *Información Comercial Española*. Ministerio de Economía.
- Moral, Mª J. (2004): "Características y localización en el sector de componentes de automóvil". Ponencia presentada en las jornadas *Globalización y localización de la empresa: implicaciones para el sector de componentes del automóvil*. Fundación Eduardo Barreiros y Universidad Complutense de Madrid, 29 marzo.
- Picciotto, B. (2003): "Foreign direct investment in the new Central and Eastern European members States: What could change with Enlargement?" Groupement d'Études et Recherches. Notre Europe, Research and Policy Paper, nº 24, mayo.
- Radosevic S., Varblane, U. y Mickiewicz, T. (2003): "Foreign direct investment and its effect on employment in Central Europe" *Transnational Corporations*.
- Spatz, J. y Nunnenkamp, P. (2002): "Globalization of the Automobile Industry. Traditional Locations under Pressure? Kiel Working Paper, nº 1093. Kiel Institute of World Economics, enero, Kiel (Alemania)
- Trifonova, S. y Alexandrov, M. (2003): *Foreign direct investment in Central and Eastern Europe*. Ashgate Publishing Limited, Inglaterra.