

LOS EFECTOS DE LA AMPLIACIÓN DE LA UE SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:
ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS Y FLUJOS COMERCIALES

Los efectos de la ampliación de la UE sobre la economía española: estructuras productivas y flujos comerciales

Este artículo ha sido realizado por Esther Gordo, del Servicio de Estudios.

Introducción

El pasado 1 de mayo la Unión Europea dio un paso de largo alcance en su proyecto de lograr un mercado único europeo, tras integrar a diez nuevos miembros: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa. Algunas cifras ayudan a ilustrar la magnitud de esta ampliación. La población de estos países representa un 16,3% de la UE ampliada, mientras que su peso en el PIB real se sitúa en torno al 4%. Las disparidades en términos de renta per cápita entre los nuevos y los antiguos socios son sustanciales, y solo Chipre, Eslovenia y Malta se aproximan a los Estados menos desarrollados de la UE-15. Por otra parte, la importancia demográfica y económica de los diez países candidatos es muy desigual, ya que solo Polonia, la República Checa y Hungría concentran en torno al 80% del PIB de los nuevos socios.

La dimensión geopolítica de esta quinta ampliación está teniendo implicaciones de calado para el funcionamiento de la UE, tanto en el ámbito político como institucional. Pero, además, la brecha de desarrollo existente entre los nuevos y los antiguos socios confiere características especiales a este proceso, ya que, en este contexto, los ajustes en el marco financiero y la redistribución de los flujos comerciales y de los factores productivos podrían resultar superiores a los registrados en ampliaciones previas.

Entre las múltiples implicaciones de la ampliación, una de las áreas que más interés suscita es el impacto en los flujos de comercio internacional y de inversión extranjera directa. Por lo que se refiere al comercio, desde finales de los ochenta — fecha en la que la mayoría de los países de la ampliación iniciaron el proceso de transición hacia la economía de mercado —, las relaciones comerciales entre los antiguos y los nuevos miembros de la UE se han intensificado notablemente, en consonancia con la progresiva eliminación de barreras que estipulaban los Acuerdos Europeos de Asociación¹. En una primera fase, el aumento del comercio con los países de la ampliación fue más favorable para la UE-15, ya que el desmantelamiento de las barreras proteccionistas de los futuros nuevos socios partía de niveles de protección superiores. No obstante, en los años más recientes las importaciones de productos procedentes de estos países están cobrando un dinamismo notable.

La ampliación afectará, sin duda, a la economía española, no solo a través de los intercambios comerciales directos entre ambas zonas, sino porque podrán verse afectadas, de forma indirecta, las exportaciones españolas al mercado de la UE-15. La posibilidad de que se produzca una sustitución de productos españoles por los que proceden de los nuevos socios dependerá del grado de similitud entre sus estructuras productivas y comerciales, así como de la posición competitiva de unos y otros. En este sentido, hay que tener en cuenta que la presencia creciente de capital extranjero en las economías del Este de Europa — atraído por la disponibilidad de una mano de obra altamente cualificada a coste comparativamente reducido y por la proximidad geográfica de estos países a los grandes mercados de la UE — está constituyendo un elemento crucial en el proceso de modernización, apertura y transformación de los países de la ampliación.

1. En el Documento Ocasional Algunas implicaciones de la ampliación de la UE para la economía española, de próxima aparición, se analiza la respuesta de los flujos de comercio de la UE-15 y de España ante esta ampliación y se estima el margen disponible para continuar aumentando las relaciones comerciales con los nuevos socios.

Este trabajo se centra en la valoración de este último aspecto. En particular, mediante el análisis de los patrones de especialización productiva y comercial que están desarrollando los nuevos socios, se trata de inferir si la ampliación va a suponer, además de una intensificación del comercio de España con estos países, una reestructuración sectorial o geográfica de nuestra producción industrial y de nuestros flujos de comercio exterior. El análisis se centra primordialmente en la industria manufacturera, ya que es en ella donde se perciben con mayor intensidad los efectos de la integración económica. El período temporal objeto de análisis es el comprendido entre 1995 —cuando se puede considerar que estos países superaron la recesión en que se vieron inmersos como consecuencia de la transformación de sus sistemas productivos— y 2002, último año para el que se dispone de información. Durante este período, la apertura e integración de los países de la ampliación en los mercados europeos ha sido muy intensa, de modo que, ya en 2002, existía prácticamente un área de libre comercio para el intercambio de productos industriales, si bien persistían determinadas restricciones sobre algunos productos denominados «sensibles». En consecuencia, las transformaciones en las estructuras productivas y en los flujos de comercio que se han registrado desde 1995 proporcionan información valiosa sobre los costes y beneficios que ha podido suponer la ampliación para la economía española y permiten anticipar algunos desarrollos futuros.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: tras esta introducción, en el segundo epígrafe se compara el patrón de especialización productiva y comercial de los nuevos socios con el de España y el conjunto de la UE. En el epígrafe tercero se trata de profundizar en el análisis del grado de sustitución de los productos que comercializa la economía española con los de los nuevos socios, utilizando para ello una medida aproximada de la calidad de los productos. Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

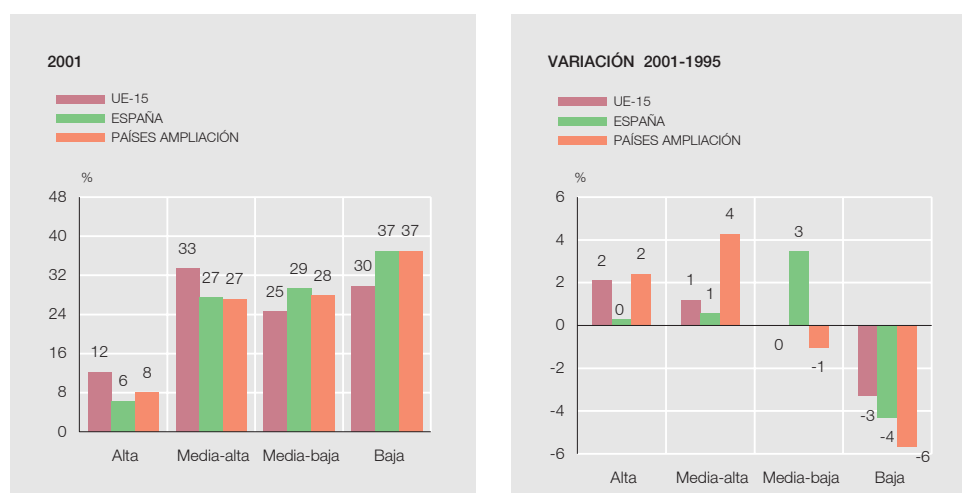
El patrón de especialización productiva y comercial de los países de la ampliación, en comparación con España y la UE

Antes de iniciar su proceso de apertura y transformación, la mayoría de estos países presentaba un patrón de especialización industrial característico de las economías menos desarrolladas, con una marcada orientación hacia las actividades intensivas en recursos naturales y mano de obra poco cualificada y hacia las denominadas «industrias pesadas». Todas estas ramas tuvieron que afrontar un intenso proceso de reestructuración durante el período de transición, que se tradujo en una notable contracción de la actividad industrial durante los primeros años de la década de los noventa.

En 1995, los países de la ampliación presentaban, en conjunto, una estructura de la producción industrial² que, a grandes rasgos, guardaba similitudes con la de la economía española, si bien las actividades de tecnología media-alta y, en particular, la producción de vehículos de motor tenían mayor importancia en la estructura española, mientras que otras actividades intensivas en recursos naturales —como el refinado de petróleo o la metalurgia— mostraban mayor participación en los países de la ampliación. En comparación con el conjunto de la UE, tanto España como los países de la ampliación presentaban cierta especialización en las industrias de tecnología baja, mientras que las actividades con mayor complejidad tecnológica tenían menor importancia relativa (véase gráfico 1).

Los cambios que ha experimentado el patrón de especialización productiva de los países de la ampliación hasta el año 2001 —último año para el que se dispone de información relativa a

2. Las cifras que se emplean para analizar los cambios en la especialización productiva proceden de la base de datos Structural Business Statistics de Eurostat que únicamente proporciona cifras sobre la producción a precios corrientes. En cualquier caso, las cifras sobre valor añadido a precios constantes de la base de datos STAN de la OCDE para Hungría, Polonia, la República Checa y Eslovaquia permiten corroborar, en el caso de estos países, las conclusiones que se obtienen con los datos de Eurostat. Por otra parte, la clasificación de las actividades industriales según la intensidad tecnológica es la que elabora la OCDE, teniendo en consideración la intensidad del gasto en I+D de las distintas industrias en el conjunto de los países que proporcionan esta información desagregada a nivel sectorial.



FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de SBSPLUS de Eurostat.

a. A partir de las series expresadas en moneda corriente.

la producción industrial con el nivel de detalle sectorial que se emplea en este trabajo— revelan un desplazamiento de la producción hacia las actividades con mayores requerimientos tecnológicos, en detrimento de aquellas industrias intensivas en mano de obra poco cualificada, donde, de acuerdo con la teoría tradicional del comercio, podría haberse esperado una mayor especialización en virtud de las ventajas de costes laborales que presentan estos países frente a sus nuevos socios comerciales. Entre 1995 y 2001, las ramas más dinámicas fueron las de Material de oficina y equipos informáticos, Material electrónico y de comunicaciones y, muy especialmente, la de Vehículos de motor.

Este desplazamiento de la estructura productiva hacia las industrias de tecnología alta y media-alta fue común al observado en la economía española, si bien, en el caso de los países de la ampliación, las transformaciones fueron mucho más intensas. De este modo, en el año 2001, las actividades de tecnología media-alta en la producción industrial del conjunto de los países de la ampliación presentaban una magnitud similar a la de la economía española, en tanto que las industrias de tecnología alta habían alcanzado incluso un mayor peso relativo.

En comparación con la UE, España y los países de la ampliación se situaban, en términos de la especialización productiva, en una posición similar. En 2001 presentaban una especialización relativa en las actividades intensivas en trabajo, mientras que la presencia de las actividades de contenido tecnológico alto era más reducida.

Por su parte, el patrón de especialización exportadora de estos países ha seguido tendencias comunes a las observadas en el caso de la producción. En los gráficos 2 y 3 se presenta la estructura del comercio exterior de España y de los países de la ampliación con el conjunto de la UE-15, así como el peso de este mercado en el total de las exportaciones e importaciones de ambas zonas geográficas. Como se puede apreciar, existen bastantes similitudes en los patrones de especialización exportadora de la economía española y de los países de la ampliación, tanto en lo que se refiere a su estructura sectorial como a su orientación geográfica. En efecto, durante el período analizado, los cambios en la estructura de las exportaciones de estos países han promovido un aumento de la participación de las industrias de tecnología alta y media-alta, en detrimento de las actividades más tradicionales, al tiempo que se aprecia una orientación creciente de las ventas hacia el mercado de la UE. Como ya se obser-



FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta. Los datos de partida están expresados en moneda corriente.

vaba en las estructuras productivas, estas transformaciones presentan rasgos comunes a las registradas por la economía española, aunque su intensidad es superior, lo que ha permitido una aproximación del patrón de especialización de las dos zonas. Así, en 2002, la estructura de exportaciones de ambas gravitaba en torno a las actividades de tecnología media-alta, si bien los vehículos de motor aún mantenían mayor importancia en la estructura española. A su vez, las industrias de tecnología alta —y, especialmente, la de Máquinas de oficina y equipos informáticos y la de Material electrónico y comunicaciones— presentaban mayor importancia relativa en los países de la ampliación.

En la vertiente de las importaciones, los países de la ampliación se caracterizan por el peso creciente de las ramas de Vehículos de motor y Material electrónico y comunicaciones. El hecho de que estas ramas son las que han mostrado también un mayor dinamismo en la producción y en las ventas al exterior se encuentra ligado a la presencia en las mismas de empresas multinacionales cuya estrategia descansa en la división internacional de los procesos productivos [véase Freudenberg y Lemoine (1999)].

De todo lo anterior se deduce que los países de la ampliación, lejos de haberse especializado en las industrias más intensivas en trabajo, como anticipaban algunos autores [véase Neven (1995)], están desarrollando un patrón de especialización que descansa en las ac-



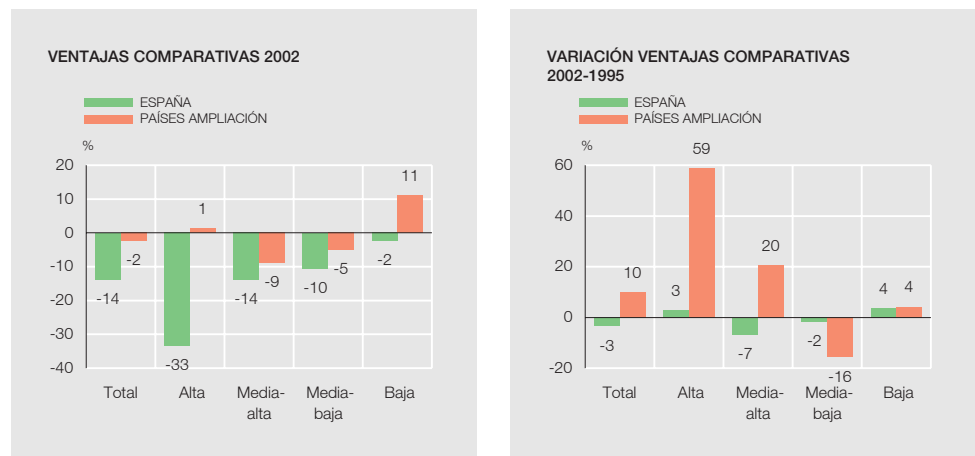
FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta. Los datos de partida están expresados en moneda corriente.

tividades con mayores requerimientos tecnológicos e intensivas en mano de obra cualificada. Los índices de ventaja comparativa³ que se presentan en el gráfico 4 refrendan esta conclusión. Así, la ventaja comparativa que mostraban estos países en las ramas de tecnología baja y media-baja frente al conjunto de la UE se ha deteriorado en la mayoría de los casos durante el período de análisis. Por el contrario, en el año 2002, presentaban ventajas comparativas en algunas industrias de tecnología alta y media-alta, donde en el pasado acumulaban intensos desequilibrios comerciales. En comparación con la estructura de ventajas y desventajas de los intercambios de España con el resto de los países de la UE-15, resulta relevante destacar el superávit que muestran estos países en algunas ramas específicas, como los Vehículos de motor y el resto de Material de transporte (material ferroviario y embarcaciones), donde gravita el núcleo de ventajas comparativas de la economía española.

3. Los índices de ventaja comparativa revelada se definen como $\left(\frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} \right)$, de manera que el índice de cada rama para

un período determinado representa el déficit o superávit de esa rama, como porcentaje de su comercio total. En ausencia de distorsiones derivadas de la existencia de barreras comerciales, cabe esperar que este índice presente valores positivos (negativos) en aquellas industrias que utilizan intensivamente el factor de producción donde el país disfruta de ventajas (desventajas) comparativas en relación con el área de referencia.



FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta. Los datos de partida están expresados en moneda corriente.

La especialización en segmentos de calidad

El análisis de las similitudes en las estructuras productivas y comerciales no proporciona información suficiente para concluir que las presiones competitivas a que se enfrenta la economía española, en el contexto de integración de estos países, han ido aumentando con el paso del tiempo. En la actualidad, la mayoría de los productos comercializados en los mercados internacionales no presentan características homogéneas, sino que, por el contrario, se trata, en su mayor parte, de productos que se diferencian por el diseño o la calidad. En consecuencia, los resultados competitivos de la industria dependen cada vez más de este tipo de elementos, que, a su vez, se encuentran estrechamente relacionados con la capacidad tecnológica de los países [véase Helpman y Krugman (1995)], matizando el efecto de las diferencias de precios y costes. En este sentido, resulta necesario estudiar si, dentro de cada industria, las exportaciones de España y de los países de la ampliación descansan en distintos segmentos de calidad, lo que permitiría aquilatar la magnitud de la competencia a que se enfrentan los productos españoles destinados al mercado de la UE.

Para evaluar este aspecto, la literatura empírica ha desarrollado un método basado en la comparación de los valores unitarios de exportación —esto es, el valor nominal de las ventas de un determinado producto dividido por su peso—, como forma de aproximar la calidad de las exportaciones de un país a un mercado determinado.

Por supuesto, los resultados de este ejercicio han de analizarse con ciertas cautelas y solo pueden resultar indicativos de algunas tendencias que podrían llegar a ser significativas. Por una parte, los valores unitarios de exportación e importación constituyen una aproximación imperfecta de los precios, ya que las estadísticas de comercio exterior no permiten identificar un único producto, sino un conjunto de productos similares, de modo que estos indicadores no solo reflejan las diferencias en los precios de los productos, sino también discrepancias en la composición de cada rúbrica. Para soslayar este problema, en la medida de lo posible, los cálculos han de realizarse con el máximo nivel de desagregación que permiten las estadísticas de comercio exterior, con el fin de minimizar el riesgo de comparar distintos productos. En este sentido, se considera adecuada la clasificación

a seis dígitos de la nomenclatura combinada, en la que se identifican más de 5.000 productos⁴.

El supuesto básico de este procedimiento es que los productos de mayor calidad incorporan alguna característica que los consumidores valoran positivamente, de modo que están dispuestos a pagar un mayor precio. Sin embargo, en la práctica, los niveles de precios constituyen indicadores imperfectos de las diferencias en la calidad de los productos al reflejar la influencia de muchos otros factores. En consecuencia, mientras que en algunas industrias el valor unitario puede ser un indicador del coste de producción, de modo que su aumento podría estar reflejando un incremento de las tensiones inflacionistas y una pérdida de competitividad, en otras podría reflejar un aumento de la calidad. De este modo, para poder concluir que un aumento de los valores unitarios relativos de una industria refleja una mejora en la calidad de sus productos, resulta conveniente complementar el análisis de estos indicadores con el estudio de las cuotas de exportación⁵. Esta aproximación permite comprobar si el incremento de los precios está acompañado de un aumento o de un deterioro de las cuotas de exportación en ese mercado, ayudando a discriminar entre aquellos movimientos que reflejan pérdidas de competitividad precio y los que podrían estar asociados a mejoras de calidad.

A pesar de estas limitaciones, la aplicación de esta metodología a la economía española resulta pertinente, no tanto para establecer hechos consolidados, como para llamar la atención sobre algunas tendencias que se deben valorar. En particular, en este trabajo se analizan las ratios de los valores unitarios de las exportaciones destinadas al mercado europeo de los países candidatos, por un lado, y de España, por otro, en comparación con los valores unitarios de las importaciones totales realizadas por los países de la UE.

Los resultados obtenidos al comparar los valores unitarios de exportación de los productos españoles al mercado de la UE-15 con los del resto de los proveedores de ese mercado reflejan que, en general, la calidad de las exportaciones españolas, así aproximada, es ligeramente inferior a la de las importaciones totales de esta área, aunque esta consideración tiene que matizarse, dado que se aprecian comportamientos muy dispares en las distintas ramas y en la evolución de las cuotas de exportación (véanse cuadro 1 y gráfico 5). Así, en las industrias de menor contenido tecnológico, la combinación de unos precios relativos más altos con los aumentos observados en las cuotas de mercado podría ser indicativa de una calidad superior de las exportaciones españolas frente a la del resto de los proveedores de la UE. Por su parte, en las ramas de tecnología media-alta, donde descansa el patrón de especialización exportador español, los menores precios de exportación, junto con la estabilización de las cuotas de exportación, podrían estar reflejando la presencia de menores niveles de calidad. En las industrias de tecnología alta, el exiguo esfuerzo innovador de estos sectores y las dificultades que encuentran para incrementar su presencia en los mercados internacionales induce a pensar que, en este caso, el nivel de los precios relativos no estaría reflejando diferencias en la calidad.

Desde 1995, los países de la ampliación han recortado significativamente las diferencias negativas en los precios relativos de exportación que mantenían, tanto con España como con el resto de proveedores de la UE. Los aumentos de precios han sido muy importantes en las ramas de tecnología alta y media-alta, en tanto que en las industrias intensivas en

4. En concreto, en este estudio se calculan las ratios de valores unitarios a partir de las cifras de comercio exterior a nivel de 6 dígitos de la nomenclatura combinada, agregando posteriormente los resultados a los distintos sectores de la CNAE en función del peso de cada rúbrica en las exportaciones totales del sector. Para más detalle, véase Gordo, Moral y Pérez (2004), mimeo. 5. En cualquier caso, conviene destacar que en la actualidad no existe otra alternativa mejor que sea fácilmente calculable. En Aiginger (2000) se justifica la relevancia de este procedimiento para evaluar la competitividad internacional de los países y se discuten con mayor detalle los problemas que plantea el uso de los valores unitarios como aproximación a los precios.

COMPARACIÓN DE LOS NIVELES DE PRECIOS DE ESPAÑA
Y LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN
CON LA UE-15 POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA (a)

CUADRO 1

	1995		2001	
	ESPAÑA	PAÍSES AMPLIACIÓN	ESPAÑA	PAÍSES AMPLIACIÓN
TOTAL MANUFACTURAS	0,94	0,80	0,96	0,98
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA ALTA	0,96	0,82	1,03	1,26
Aeronaves	0,89	0,52	1,35	0,84
Productos farmacéuticos	0,62	0,76	0,69	0,71
Máquinas de oficina y equipos informáticos	1,22	0,77	1,44	1,16
Material electrónico y comunicaciones	0,97	0,87	1,02	1,39
Equipos quirúrgicos, óptica y de precisión	1,02	0,78	1,01	0,86
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA MEDIA-ALTA	0,87	0,76	0,90	0,96
Maquinaria y material eléctrico	0,89	0,78	0,94	1,01
Vehículos de motor	0,85	0,85	0,86	1,09
Industria química (excepto farmacia)	0,91	0,83	1,02	0,87
Material ferroviario y otro equipo de transporte	1,03	0,63	1,11	0,92
Maquinaria y equipo mecánico	0,89	0,60	0,91	0,69
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA MEDIA-BAJA	0,98	0,77	0,98	0,84
Embarcaciones	0,90	0,79	1,01	0,94
Caucho y materias plásticas	1,02	0,71	0,98	0,83
Refino del petróleo y coquerías	1,12	0,94	1,10	0,92
Otros productos minerales no metálicos	0,88	0,77	0,91	0,84
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	0,99	0,77	0,98	0,82
INDUSTRIAS DE TECNOLOGÍA BAJA	1,08	0,85	1,06	0,94
Alimentación, bebidas y tabaco	1,02	0,87	1,01	0,94
Textiles, confección, cuero y calzado	1,22	0,99	1,19	1,10
Madera, corcho, papel, artes gráficas y edición	0,94	0,70	0,95	0,77
Manufacturas diversas	1,12	0,66	1,08	0,85

FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta. En tanto por uno.

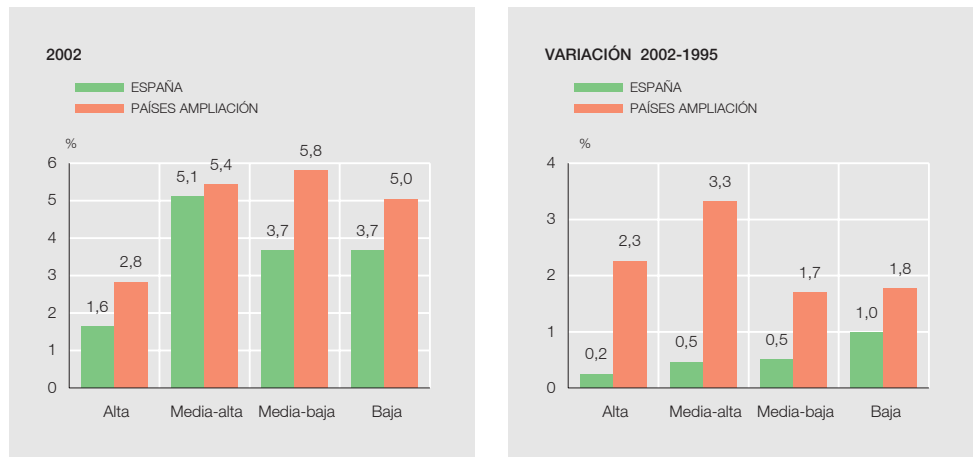
mano de obra aún conservan niveles de precios inferiores. El hecho de que este aumento de los precios de exportación haya venido acompañado de una mejora notable de sus cuotas de exportación en el mercado europeo en todas las industrias y, especialmente, en aquellas de contenido tecnológico alto y medio-alto induce a pensar que tras ello subyace una mejora en la calidad de la producción⁶.

Además de los niveles de precios, el análisis del comercio intraindustrial en los intercambios comerciales de España y de los países de la ampliación con la UE-15 puede aportar información adicional sobre la capacidad de las empresas de una y otra área para establecer estrategias competitivas basadas en la mejora de la calidad de su producción [véanse Gordo y Martín (1996) y Martín *et al.* (2002)]. Como es sabido, el comercio intraindustrial consiste en el intercambio simultáneo de productos diferenciados pertenecientes a un mismo sector o industria. La diferenciación de los

6. En este sentido, la información que ofrece el Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW) sobre la evolución de los costes laborales unitarios y de la productividad en los distintos sectores industriales en algunos de estos países revela que los aumentos de productividad registrados por los nuevos socios se están concentrando especialmente en las actividades de mayor contenido tecnológico, caracterizadas por una elevada presencia de capital extranjero. Ello ha permitido que los costes laborales unitarios en este tipo de industrias hayan mejorado en los años recientes. Por otra parte, los resultados obtenidos coinciden con los elaborados por Landesmann (2003) y Havlik *et al.* (2001), que, empleando un procedimiento similar, encontraban cierta convergencia en los niveles de precios de estos países hacia los del resto de los proveedores de la UE durante el período 1995-1999; además, según los resultados de estos autores, la convergencia era especialmente significativa en los productos más intensivos en tecnología, donde la brecha se eliminaba en su totalidad.

CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE ESPAÑA Y LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN EN LA UE-15 POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA (a)

GRÁFICO 5

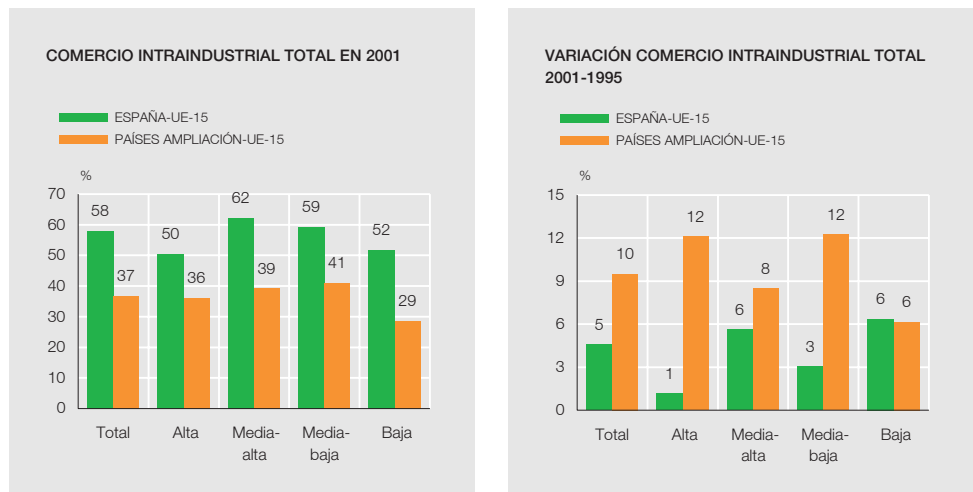


FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta.

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA (a)

GRÁFICO 6



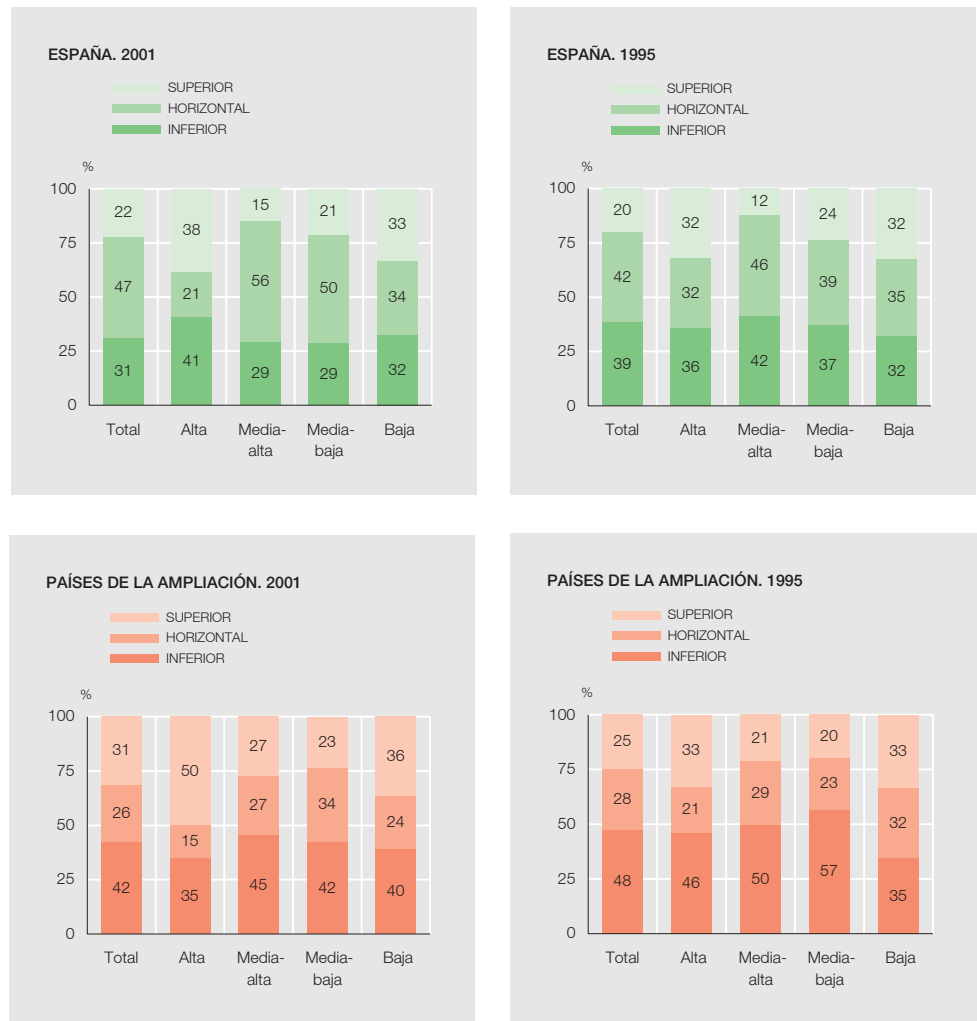
FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta.

productos puede ser de naturaleza horizontal, cuando está basada en diseños distintos o en la creación de marcas; o de naturaleza vertical, cuando se intercambian productos de diferente calidad, en respuesta, en ocasiones, a las diferencias en la capacidad tecnológica de los países.

En los gráficos 6 y 7 se presentan los resultados del análisis realizado sobre las características de comercio intraindustrial de España y de los países de la ampliación con la UE-15⁷. Como

7. Para medir la importancia del comercio intraindustrial total se emplea el denominado índice de Grubel y Lloyd, que se define como $\left[1 + \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i}\right] 100$. Los valores de este índice se encuentran acotados entre 0, cuando el comercio intraindustrial es nulo, y 100 en el caso de que todo el comercio sea de naturaleza intraindustrial. Para analizar qué parte de este comercio comprende intercambios de productos diferenciados vertical u horizontalmente se ha seguido el procedimiento establecido por Greenaway, Hine y Millner (1994) basado en las diferencias en los valores unitarios de exportación y de importación, que se utilizan, de nuevo, como una aproximación a los precios y a la calidad de los productos. De este modo, se considera que el comercio intraindustrial es de naturaleza horizontal (vertical) si los valores unitarios de

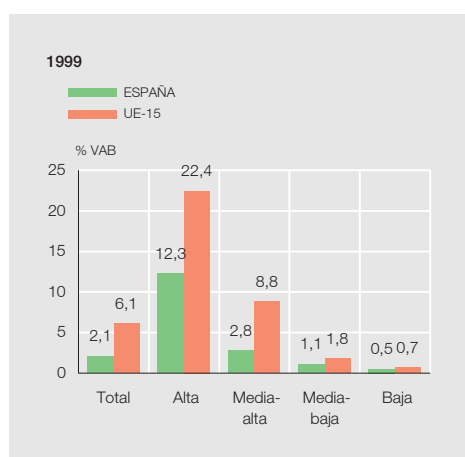


FUENTE: Banco de España, a partir de los datos de COMEXT de Eurostat.

a. En los países de la ampliación no se incluyen Chipre y Malta. En este gráfico se presenta la distribución porcentual del comercio industrial según la calidad de los productos comercializados, que se aproxima a través de los valores unitarios de exportaciones e importaciones. El comercio intraindustrial de naturaleza vertical y calidad superior (inferior) es aquel en el que el valor unitario de las exportaciones a la UE-15 es mayor (menor) en un 15% que el valor unitario de las importaciones que provienen de la UE-15. El comercio intraindustrial es de naturaleza horizontal si las diferencias entre valores unitarios no superan el límite del 15%.

se puede apreciar, el comercio intraindustrial de los países de la ampliación con el conjunto de la UE-15 representa el 37% del comercio total, por lo que sus intercambios comerciales son principalmente de naturaleza interindustrial, en consonancia con las diferencias que aún existen en el grado de desarrollo de ambas áreas y en las respectivas dotaciones factoriales. Ahora bien, la participación del comercio intraindustrial en el comercio de estos países con la UE-15 está aumentando de manera notable, siendo especialmente significativa en algunas industrias de tecnología media y alta, donde se observa una mayor afluencia de empresas multinacionales.

exportación difieren en menos (más) de un 15% de los valores unitarios de importación. Dentro del comercio de naturaleza vertical, resulta relevante distinguir qué parte de ese comercio comprende intercambios donde las exportaciones españolas o de los países de la ampliación presentan una calidad superior a la de las importaciones procedentes de la UE — cuando los valores unitarios de exportación superan en más de un 15% a los de importación — y qué proporción representan los intercambios donde España o los países de la ampliación exportan variedades de calidad inferior — cuando los valores unitarios de exportación son menores en más de un 15% que los de importación.



FUENTE: OCDE.

a. Calculado sobre las series expresadas en moneda corriente.

Por otra parte, la mayoría del comercio intraindustrial consiste en el intercambio de productos diferenciados verticalmente, donde la calidad de los productos que exportan a la UE-15 es inferior a la de los productos que importan de esta área geográfica. No obstante, en los sectores de tecnología alta y en el de Material de transporte, la calidad de las ventas de estos países —aproximada por los incrementos en los valores unitarios— ha debido mejorar notablemente, e incluso en algunos sectores podría superar a la de los productos procedentes de la UE.

En el caso de la economía española, el comercio intraindustrial con la UE-15 representa el 58% del comercio total. En él predominan también los intercambios de naturaleza vertical, excepto en la rama de vehículos de motor. Adicionalmente, la calidad de los productos exportados por la economía española es inferior a la de las importaciones de la UE en la mayoría de las actividades, excluidas las ramas intensivas en mano de obra, y no se aprecian cambios significativos durante el período analizado. En contraste con lo que parece estar ocurriendo en los países de la ampliación, la economía española corre el riesgo de especializarse en los segmentos de menor calidad de las ramas de tecnología alta y media-alta, mientras que presentaría mayores niveles de calidad en las industrias intensivas en factor trabajo. Esta consideración resulta coherente con la información que proporciona el análisis de la capacidad de innovación de la economía española. Como se aprecia en el gráfico 8, la brecha que existe en el esfuerzo innovador entre España y la UE-15, aproximado éste último a través del gasto en I+D, es especialmente significativa en las ramas industriales de tecnología alta y media-alta —en particular, en la rama de Vehículos de motor—, donde los gastos en I+D realizados por la economía española representan un 2,6% del valor añadido de esta industria, frente al 16,1% observado en el promedio de la UE. Esta circunstancia puede contribuir a explicar, entre otros factores, la dificultad que tienen estas industrias para incrementar su presencia en la estructura productiva española y en los mercados internacionales.

Conclusiones

Los resultados del trabajo señalan que, durante los últimos años, el patrón de especialización industrial y la estructura de ventajas y desventajas comparativas de la economía española y de los países de la ampliación han aumentado sus semejanzas. Las presiones competitivas procedentes de los nuevos socios no se concentran, sin embargo, en las industrias tradicionales más intensivas en trabajo, que están perdiendo importancia relativa en la mayoría de estos países, en consonancia con lo sucedido en la economía española. Por el contrario, los países de la ampliación están desarrollando una especialización creciente en las industrias de tecnología media-alta y, en particu-

lar, en las de Material de transporte, circunstancia que resulta de especial relevancia para la economía española, por cuanto estas ramas constituyen los núcleos más dinámicos de nuestra estructura industrial, representando más de un tercio de las ventas a los mercados europeos.

La existencia de una mano de obra altamente cualificada a un coste inferior al existente en el promedio de la UE ha constituido un elemento de atracción de capital extranjero hacia este tipo de industrias. Al mismo tiempo, la afluencia de empresas multinacionales ha posibilitado un incremento del capital productivo de estos países, al constituir un vehículo transmisor de conocimientos tecnológicos y empresariales, lo que ha impulsado una notable mejora de la eficiencia productiva, permitiendo que estos países se especialicen en la producción de segmentos de calidad elevada.

Estas transformaciones comportan algunos riesgos para la economía española. Por un lado, la reorientación de estas economías hacia las industrias de tecnología alta puede suponer un reto para el necesario desarrollo de estas ramas en la estructura industrial de España; en ellas, se genera gran parte de los avances tecnológicos que se distribuyen al resto de los sectores productivos, y muestran mayores crecimientos de la demanda internacional. Por otra parte, en las industrias de tecnología media-alta, donde descansa el patrón de especialización productivo y comercial de la industria española, la presión de la competencia puede ser mayor, ya que los países de la ampliación están mostrando una capacidad creciente para producir en aquellos segmentos de calidad superior, ayudados, sin duda, por la presencia de multinacionales. Es en estos sectores donde, además, el esfuerzo innovador de la economía española presenta un mayor desfase en relación con el realizado por los países más avanzados de la UE. Finalmente, en las industrias de tecnología media-baja y baja, la especialización de España en los segmentos de calidad superior respecto a los países de la ampliación podría estar atenuando las presiones competitivas.

En definitiva, la ampliación supone un reto para el conjunto de la industria española, ya que pone de manifiesto la necesidad de introducir mejoras en la eficiencia productiva, incentivando el desarrollo de tecnologías más innovadoras que permitan incrementar las ventajas competitivas derivadas de la diferenciación cualitativa de los productos.

22.6.2004.

BIBLIOGRAFÍA

- AIGINGER, K. (2000). *Europe's Position in Quality Competition*, paper prepared for the Competitiveness Report of the European Commission.
- FREUDENBERG, M., y F. LEMOINE (1999). *Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe*, CEPII Working Paper, n.º 5.
- Gordo, E., y Martín (1996). «Integración económica, comercio intraindustrial y costes de ajuste», *Revista de Economía Aplicada*, vol. 4 (12), pp. 151-164.
- GORDO, E., E. MORAL y M. PÉREZ (2004). *Algunas implicaciones de la ampliación de la UE para la economía española*, Documento Ocasional de próxima aparición, Banco de España.
- GREENAWAY, D., R. HINE y C. MILLNER (1994). «Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intraindustry Trade in the UK», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130 (1), pp. 78-100.
- HAVLIK, P., M. LANDESMANN, R. ROMISCH, R. STEHRER y B. GILLSÄTER (2001). *Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries*, Composite paper of the Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).
- HELPMAN, E., y P. KRUGMAN (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Return, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- HUNYA, G. (2000). «FDI in CEEC Manufacturing», en M. Landesmann (ed.), *Structural Developments in Central and Eastern Europe*, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).
- LANDESMANN, M. (2003). *Structural Features of Economic Integration in an Enlarged Europe: Patterns of Catching-up and Industrial Specialisation*, European Commission Economic Paper, n.º 181.
- MARTÍN, C., y J. TURRIÓN (2002). «Impacto comercial de la integración de los países de Europa central y oriental en la UE», *Información Comercial Española*, 796, pp. 97-106.
- MARTÍN, C., J. A. HERCE, S. SOSVILLA y F. J. VELÁZQUEZ (2002). *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*, Colección de Estudios Económicos de La Caixa, n.º 27.
- NEVEN, D. (1995). «Trade Liberalisation with Eastern Nations: some Distribution Issues», *European Economic Review*, 39, pp. 622-632.