



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial

PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA
Especialidad Economía Internacional y Desarrollo Económico

Bienio 2000-2002

TESIS DOCTORAL

EL MODELO DE INSERCIÓN Y LA POSICIÓN
COMPETITIVA DE LOS PAISES EN TRANSICIÓN DE LA
EUROPA CENTRAL EN EL ACTUAL ENTORNO GLOBAL

Presentada por

Antonio Fita Catà

Para optar al título de Doctor en Ciencias Económicas

DIRECTOR: Dr. Benjamí Bastida Vilà

Barcelona, mayo de 2006

2. EL COMERCIO EXTERIOR: LOS EFECTOS DE LA INTEGRACION EUROPEA Y LA GLOBALIZACION EN LOS PATRONES DE COMERCIO

2.1 INTRODUCCION

La desintegración del bloque del Este en 1989, y la posterior ruptura de los vínculos comerciales articulados en torno al Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM) en 1990¹, pusieron fin a un sistema comercial basado en el comercio entre los países del bloque soviético, donde las relaciones comerciales eran determinadas por estructuras administrativas. Con el objetivo prioritario de insertar las economías en los mercados internacionales, los nuevos gobiernos reformistas iniciaron un proceso de apertura comercial y convirtieron a la Unión Europea (UE) en su principal referente estratégico. Para los nuevos gobiernos reformistas, un objetivo clave era conseguir la integración en la UE, y sin demora, ya a finales de los ochenta, iniciaron el proceso de relaciones y de cooperación con la misma, que conduciría, finalmente, a la firma de los Tratados de Adhesión y al ingreso de los cuatro países de la Europa central (PEC) en la Unión Europea en mayo de 2004.

Fruto de la conjunción de la apertura exterior y el objetivo estratégico de vinculación a la UE, los PEC experimentaron un cambio radical en la orientación geográfica de los flujos comerciales, pasando de realizar la mayoría de sus intercambios comerciales en el marco del CAEM a establecer mayoritariamente sus relaciones comerciales con la Unión Europea. Sin embargo, a pesar de la liberalización comercial y la reorientación de los flujos hacia la UE, Halpern (1995) mostró que durante los primeros años de la transición tanto la composición de las exportaciones como de los patrones de especialización apenas sufrieron cambios en los PEC. Sectores predominantes en 1988, como metales, textiles y productos agrícolas, todos ellos intensivos en mano de obra y de baja intensidad tecnológica, pero también sectores de mayor sofisticación tecnológica, como transportes, maquinaria y productos químicos, seguían manteniendo, cuatro años más tarde, pesos relativos similares en la estructura

¹ La disolución oficial del CAEM tuvo lugar el 28 de junio de 1991, pero *de facto* se había ya suprimido un año antes en la 45ª sesión de este organismo celebrada en Sofía.

exportadora. Algunos autores, como Faini y Portes (1995), sugirieron que tal ausencia de cambios no podía deberse simplemente a una supuesta “desviación de comercio” provocada por el colapso del CAEM. Defendían que, dadas las diferentes estructuras comerciales entre la UE y los PEC en esos años, una desviación de comercio hubiera supuesto todo lo contrario, es decir, hubiera provocado cambios significativos en la estructura comercial de los PEC. Hoekman y Djankov (1996) corroboraron tal sugerencia al estimar que, como máximo, sólo un 20% de las exportaciones de los PEC a la UE podían considerarse claramente como “desviación de comercio”.

Esta circunstancia se argumentó, en primer lugar, por el atraso tecnológico de los PEC, que supuso que en el corto plazo se situaran en los sectores intensivos en mano de obra, donde los bajos salarios les dotaban de ventajas comparativas, lo cual les permitía mantener su capacidad exportadora (Halpern, 1995; Landesmann, 1995 y Luengo, 1999). Sin embargo, ello no explicaba por qué tal capacidad también se mantenía en ciertos sectores más intensivos en capital como transporte, transformación de metales o maquinaria y equipos. Hoekman y Djankov (1997) arrojaron luz al respecto. Tras realizar un análisis econométrico, argumentaron que la clave de penetración en los mercados de la Unión Europea radicaba en que los PEC fueron capaces de “modernizar” sustancialmente sus productos tradicionales, principalmente por dos vías: mediante importaciones de bienes intermedios y maquinaria² y a través de vinculaciones empresariales como las operaciones de perfeccionamiento pasivo³. Sin embargo, en esa primera etapa de la transición no encontraron estadísticamente relevantes las inversiones extranjeras directas. El informe elaborado por el Commissariat Général du Plan (1999) corroboró tal argumento mostrando que algunos sectores considerados “sensibles”, como el textil y el calzado, protegidos por los Acuerdos Europeos y de especial importancia para los PEC, y otros sectores totalmente liberalizados, como el sector de material eléctrico, pudieron resistir y expandirse en los primeros años de la transición gracias a las operaciones de comercio de perfeccionamiento pasivo, que supusieron para dichos países alrededor del 20% del total exportado a la Unión Europea en esos años.

² Dichos autores calcularon que en el periodo 1990-95 el porcentaje de bienes intermedios y de capital respecto al total importaciones procedentes de la Unión Europea se situó en la R. Checa, Eslovaquia y Polonia alrededor del 80% y en Hungría alrededor del 50%.

³ Modalidad de subcontratación internacional consistente en que el ordenante suministra productos al país subcontratado para ser transformados y luego reimportarlos. Los Acuerdos Europeos eximieron de pagar aranceles a este tipo de comercio por lo que se incentivó este tipo de comercio en los sectores “sensibles”.

Paralelamente, la ausencia de cambios significativos en los patrones comerciales de estos países en la primera fase de la transición abría un debate importante desde la perspectiva del crecimiento y desarrollo potencial en el futuro. Numerosos estudios realizados durante el primer quinquenio de la década de los noventa (Gács, 1993; Rosati, 1993; Landesmann, 1995; Halpern, 1995;) coincidían en señalar que los PEC estaban especializados fundamentalmente en industrias intensivas en mano de obra poco cualificada y recursos naturales y que, por el contrario, mostraban claras desventajas en sectores intensivos en mano de obra cualificada y alta intensidad tecnológica. Esto planteaba dudas razonables sobre si el modelo de inserción comercial observado hasta el momento en la Unión Europea, y, en general, en la economía mundial, era el adecuado para estos países, en aras a avanzar en el proceso de convergencia con los países industrializados y, en definitiva, a mejorar sus niveles de renta. En consecuencia, la cuestión central que se planteaba era si los PEC iban a instalarse definitivamente en un modelo de inserción basado en la exportación de productos estandarizados y de baja intensidad tecnológica, con las limitaciones que ello supondría para el crecimiento potencial futuro, o bien iban a ser capaces de modificar tal modelo hacia un patrón comercial basado en la exportación de bienes de mayor elasticidad-renta y con mayor contenido tecnológico y mano de obra cualificada. Al respecto, Halpern (1995) se mostraba pesimista, y no entreveía cambios significativos en el modelo de inserción comercial, concluyendo que los PEC seguirían orientados en la exportación de productos intensivos en mano de obra poco cualificada. Gabrisch y Werner (1999) también se mostraban escépticos sobre las posibilidades futuras de estos países, alertando que el sesgo hacia dichos productos podría tener consecuencias muy negativas en el largo plazo. Por el contrario, Hamilton y Winters (1992) y Faini y Portes (1995) consideraban que, dado el nivel de dotación de capital humano existente en los PEC, era muy probable que en el futuro la mayor parte del crecimiento de las exportaciones tuviese lugar en productos relativamente sofisticados, e incluso que dichos países pudiesen presentar ventajas comparativas en los mismos. La posición de Neven (1995) también era esperanzadora, al considerar que las conclusiones a las que estaban llegando algunos autores debían interpretarse con cierta cautela porque la modernización tecnológica y la transferencia de know-how procedente de la Unión Europea podía alterar en el futuro el patrón comercial hasta entonces observado. El informe del *Commissariat Général du Plan* (1999) concluía de una manera similar,

insistiendo que la posición de los PEC en la División Internacional del Trabajo mostrada en la primera mitad de los noventa podría ser bastante transitoria.

Así pues, en el fondo subyacía el debate sobre qué tipo de modelo de inserción comercial iba a predominar en los países de la Europa central: si el predicho por las teorías tradicionales del comercio internacional o el predicho por las nuevas teorías, y más importante aun, se estaba planteando la dinamicidad de las ventajas comparativas frente a la estaticidad de las mismas.

Estudios recientes (véase, por ejemplo, Landesmann, 2000; Landesmann, et al., 2001; Kaitila, 1999 y 2001; Havlik, et al., 2001 y Stephan, 2003) parecen estar dando la razón a Hamilton y Winters, Faini y Portes y Neven. Todos ellos han observado que durante el segundo quinquenio de los noventa, a diferencia del primero, se han producido transformaciones significativas en las estructuras comerciales y en los patrones de especialización de los cuatro PEC, en la forma de una importante reducción de la fuerte presencia de los sectores intensivos en mano de obra y baja tecnología y una mayor representación de los sectores intensivos en capital y tecnología, lo cual induce a pensar en la posibilidad de que el modelo de inserción comercial inicial está cambiando. Este planteamiento se ve reforzado por las transformaciones observadas en la estructura productiva de los PEC en el capítulo anterior, donde se mostró la existencia de cambios importantes en la especialización industrial de estos países.

El presente capítulo tratará de profundizar en los cambios ocurridos en el comercio exterior de los cuatro países de la Europa central a partir de 1994, con el objetivo de determinar si, efectivamente, su modelo de inserción en la economía mundial observado durante la primera etapa de la transición se ha modificado. Evidentemente, esto supone, como objetivo secundario, contrastar la validez de los distintos modelos explicativos del comercio internacional en la evolución y transformación del comercio exterior de los PEC. La existencia de pautas cambiantes en la especialización supondrá que las teorías tradicionales del comercio internacional, basadas en modelos estáticos, tendrán difícil acomodo en explicar la naturaleza de los intercambios de los PEC. Además, si como se ha indicado, dichas pautas parecen estar cambiando hacia sectores más intensivos en capital y tecnología, ello supone la existencia de una dotación factorial más cercana a los países industrializados, lo cual debería tener unas implicaciones en el comercio exterior de estos países mucho más acorde con las nuevas teorías del comercio internacional.

Por otro lado, cabe notar que casi la totalidad de los estudios realizados hasta la fecha sobre el comercio exterior de los PEC han centrado su atención en las relaciones comerciales con la Unión Europea, con el objetivo de analizar o bien los efectos del proceso de integración sobre las estructuras y patrones comerciales de los PEC o bien los posibles costes de dicha integración en los países miembros de la UE. El presente capítulo pretende dar un paso más y analizar las transformaciones en los patrones y estructuras comerciales de los cuatro países de la Europa central desde una perspectiva global, es decir, ampliando el marco de análisis del comercio exterior de estos países al ámbito mundial. Para ello se trabaja en términos globales y a nivel desagregado por regiones, en base a la clasificación regional del FMI establecida en su manual estadístico de Dirección del Comercio (FMI-DOTS). La razón fundamental de este marco de análisis es que, a pesar de la preponderancia de la Unión Europea en el comercio exterior de estos países, este trabajo parte de la hipótesis de que, tras la caída del Muro de Berlín, los PEC no sólo iniciaron un proceso de integración en la Unión Europea sino que, además, se han visto inmersos en la intensificación del proceso de globalización de la economía mundial. Por lo tanto, aunque previsiblemente los posibles cambios en sus estructuras y patrones de comercio pueden haber sido determinadas en gran parte por el proceso de integración en la Unión Europea, no debería descartarse la posible influencia de otros países o regiones en las mismas.

El capítulo se organiza de la siguiente forma. En primer lugar se presenta el actual marco teórico del comercio internacional, cuyos fundamentos se pretenden contrastar. En segundo lugar se examina la distribución geográfica del comercio exterior de los PEC, tanto en el contexto de la Unión Europea como a nivel mundial, desagregado por regiones, para averiguar cómo se han adaptado estos países al proceso de globalización existente. En tercer lugar, se analiza la evolución y dinámica del comercio exterior en los cuatro países para determinar los efectos de la apertura comercial en el volumen de comercio. Con tal fin, se examina la evolución del grado de apertura, tanto en términos de penetración de importaciones como en términos de apertura exportadora, las tasas de cobertura y los ritmos de crecimiento de las importaciones y las exportaciones, todo ello tanto desde una perspectiva global como a nivel desagregado por regiones. En cuarto lugar se estudian los cambios en la estructura comercial y los patrones de especialización, y se contrasta si ha existido un proceso de convergencia estructural con los países industrializados. En quinto lugar se realiza un análisis alternativo para evaluar los cambios en la naturaleza de los intercambios, centrandó la atención en la estructura

de las ventajas comparativas y la evolución del comercio intraindustrial, a la vez que se comprueba si ha tenido lugar un proceso de convergencia en términos de calidad. Por último se realizan sendos análisis para valorar la posible influencia, primero, de los Acuerdos Europeos y, segundo, de la estructura comercial, en el comercio de estos países. El capítulo termina con un apartado donde se resumen los resultados de los análisis realizados.

2.2 EL COMERCIO INTERNACIONAL. FUNDAMENTOS TEORICOS

En líneas generales, en la teoría del comercio internacional se distinguen dos enfoques básicos para explicar los patrones de comercio. El marco teórico tradicional, que fundamenta el comercio a partir de las diferencias entre países, y la denominada *Nueva Teoría del Comercio Internacional*, que complementa al primero y trata de explicar el comercio basado en las similitudes, es decir, el existente entre países con dotaciones factoriales y niveles tecnológicos muy parecidos. A continuación se exponen las distintas teorías que componen cada uno de los enfoques.

2.2.1 Las teorías tradicionales: el comercio basado en las diferencias

Las teorías clásicas y neoclásicas, que dominaron el pensamiento económico hasta mediados del siglo XX, fundamentaban su explicación sobre los patrones de comercio en base a las *diferencias* entre países en términos de costes y productividad, afirmando que los países podían obtener beneficios del comercio internacional si se especializaban en la producción de aquellos bienes donde tuvieran ventajas comparativas y los intercambiaban por aquellos otros bienes donde no eran capaces de hacerlo comparativamente mejor. Tres teorías constituyeron el marco teórico tradicional: la *teoría de la ventaja absoluta*, la *teoría de la ventaja comparativa* y la *teoría de las proporciones factoriales*. Veamos a continuación los principales argumentos de cada teoría.

La teoría de la ventaja absoluta

Adam Smith, en su obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* de 1776, fue el primero en describir las ventajas derivadas de la especialización productiva y de la división del trabajo, y las ganancias del intercambio como consecuencia de las diferencias de costes entre países. Dicho autor, argumentaba que, de manera análoga a los individuos, que obtienen ventajas de especializarse en aquellas tareas que mejor saben hacer y, mediante el comercio, acceder a los demás bienes, los países podían obtener ganancias del comercio si se especializaban en la producción de aquel bien en el que asumieran un menor coste. Es decir, Adam Smith defendía que cada país podía aumentar la eficacia de sus recursos si se especializaba en la producción de aquel bien que pudiese producir en más cantidad, con los mismos recursos, que sus vecinos, esto es, en aquel bien que tuviera *ventaja absoluta*, e intercambiara sus excedentes por los bienes que desease y no produjera. A título de ejemplo, considérese el caso de dos países, A y B, que producen dos bienes, alimentos y manufacturas, utilizando los siguientes recursos (por ejemplo, horas de trabajo):

	País A	País B
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	2 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	1 hora de trabajo

Del cuadro se desprende que el país A posee ventaja absoluta en la producción de alimentos (necesita menos recursos que B para obtener una unidad de alimento), mientras que el país B tiene ventaja absoluta en la producción de manufacturas. Alternativamente, del cuadro también puede deducirse la productividad del trabajo, en términos de alimentos y manufacturas, en cada país. Con una unidad de recursos (horas de trabajo), el país A puede producir una unidad de alimentos y 0,5 de manufacturas, mientras que ocurre todo lo contrario en el país B. Por lo tanto, A es más eficiente que B en la producción de alimentos y B es más eficiente que A en la producción de manufacturas. Veamos ahora, tal como sugiere la teoría de la ventaja absoluta, las ganancias del comercio si cada país se especializa en el bien en que es más eficiente, es decir, en aquel que tiene ventaja absoluta. Para ello, supongamos que cada país emplea 100 horas de trabajo y se dedican la mitad a producir alimentos y la otra mitad a la

producción de manufacturas. El país A obtendría 50 unidades de alimentos (50 horas x 1 unidad a la hora) y 25 unidades de manufacturas (50 horas x 0,5 unidades a la hora), mientras que B obtendría 25 unidades de alimentos y 50 unidades de manufacturas. Por tanto, la producción total sin intercambio, es decir, sin aprovechar sus ventajas absolutas y especializarse en la producción del bien en los que son más eficientes, es de 150 unidades. Por el contrario, si tiene lugar el intercambio, cada país se especializará en el bien que posee ventaja absoluta, y la producción global pasará a ser de 200 unidades: 100 unidades de alimentos, que producirá el país A, y 100 unidades de manufacturas que producirá el país B. El patrón de comercio resultante es que el país A exportará alimentos, el bien donde tiene ventaja absoluta, e importará manufacturas de B, país que posee ventaja absoluta en dicho bien.

Así pues, el comercio permite aumentar la producción global sin necesidad de aumentar los recursos, debido a que cada país puede dedicar todos sus recursos a la producción de aquel bien que obtiene con un coste laboral más bajo. En consecuencia, la diferencia de costes entre países permite, con la apertura comercial, que cada país se especialice en la actividad productiva en la que posee ventaja absoluta, aumentando así la eficacia de sus recursos. Sin embargo, esta teoría tiene una limitación importante. Según su planteamiento, un país con ventaja absoluta en todos los bienes imposibilitaría la existencia del comercio internacional, lo cual supone que para que tenga lugar el comercio entre países, un país no puede ser más eficiente que otro en la producción de todos los bienes.

La teoría de la ventaja comparativa: el modelo ricardiano

David Ricardo (1817) amplió el anterior marco teórico al demostrar que, incluso en el caso de que un país fuera más eficiente que otro en la producción de todos los bienes, existiría especialización productiva y comercio entre ambos, obteniendo ganancias derivadas del intercambio. Su razonamiento se basaba en el *principio de la ventaja comparativa*, según el cual los países se especializan en la producción de los bienes que pueden fabricar con un coste *relativamente* menor, es decir, en los bienes donde su ventaja es mayor o su desventaja menor. Para ilustrar el planteamiento de Ricardo, considérese el siguiente ejemplo:

	País A	País B
1 unidad de alimentos	1 hora de trabajo	4 horas de trabajo
1 unidad de manufacturas	2 horas de trabajo	3 horas de trabajo

En esta nueva situación, el país A utiliza menos recursos que B para producir ambos bienes, por lo que tiene ventaja absoluta en la producción tanto de alimentos como de manufacturas. Sin embargo, el país A tiene una mayor ventaja relativa en la producción de alimentos que en la producción de manufacturas, ya que puede producir una unidad de alimentos con cuatro veces menos recursos que el país B, mientras que las manufacturas sólo puede producirlas con un tercio menos de recursos que B. De manera análoga, se puede comprobar que el país B tiene una menor desventaja en la producción de manufacturas que en la producción de alimentos. Por lo tanto, el país A tiene *ventaja comparativa* en la producción de alimentos, mientras que el país B tiene *ventaja comparativa* en la producción de manufacturas.

Veamos ahora, si tal como defendía Ricardo, es posible obtener ventajas del comercio internacional si cada país se especializa en aquellos bienes donde poseen ventajas comparativas. Para el país A, el coste relativo de los alimentos en términos de manufacturas es de 0,5 ($1/2$), mientras que para el país B es de 1,33 ($4/3$). Por lo tanto, la relación de intercambio entre alimentos y manufacturas debe estar comprendida entre 0,5 y 1,33, ya que en caso contrario ningún país estaría dispuesto a comerciar (el país A estará interesado en exportar alimentos si el precio de los mismos en términos de manufacturas supera 0,5, mientras B estará interesado en obtener los alimentos de A si ello supone renunciar a menos de 1,33 unidades de manufacturas). Por lo tanto, suponiendo, por ejemplo, una relación de intercambio de 1 (una unidad de alimento por una unidad de manufactura), el país A, con una hora de trabajo (el coste de producir una unidad de alimento) obtiene, en el mercado internacional, una unidad de manufacturas, mientras que producirla internamente hubiera requerido el doble de recursos (dos horas de trabajo). De la misma forma, el país B, con tres horas de trabajo (el coste de producir una unidad de manufacturas) obtiene una unidad de alimentos; en cambio, producirla internamente hubiese requerido cuatro horas de trabajo. Así pues, se demuestra que ambos países salen ganando con el comercio internacional.

En conclusión, la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo ofrecía una primera explicación de los patrones de comercio sobre la base de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Dicha teoría predecía que los países tenderían a exportar aquellos bienes que su trabajo produjera de forma relativamente más eficiente y a importar aquellos bienes que su trabajo produjera de forma relativamente más ineficiente. Por lo tanto, argumentaba las ganancias del comercio internacional en base a las diferencias en los niveles de productividad de los países. Sin embargo, dicho modelo presentaba unas limitaciones importantes. Por una parte, no explicaba por qué existían tales diferencias y, por otra, dado que partía del supuesto de que el trabajo era el único factor de producción, no tomaba en consideración que los países disponían de otros factores productivos, además del trabajo, que podían determinar también los flujos comerciales.

La teoría de las proporciones factoriales: el modelo Heckscher-Ohlin

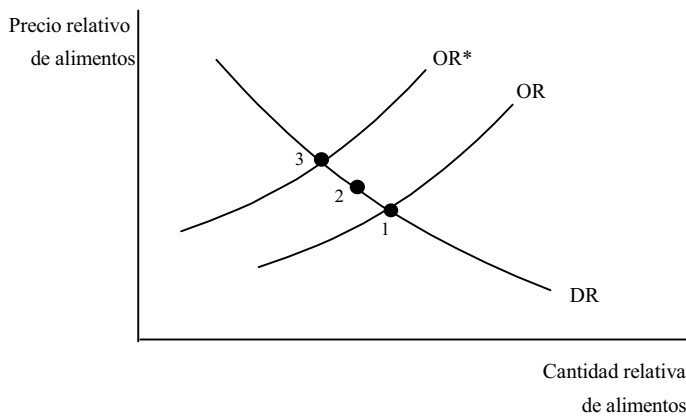
Las limitaciones del *modelo ricardiano* motivaron la aparición del *enfoque de Heckscher-Ohlin o teoría de las proporciones factoriales*, cuya formulación se debe a Samuelson (1948), ampliada posteriormente por Jones (1956). Dicha teoría ofrecía una explicación alternativa más sofisticada de los patrones de comercio, sobre la base de las diferencias en las dotaciones factoriales de los países. Tal enfoque defendía que, incluso con acceso a la misma tecnología, los países tenderían a especializarse y a exportar aquellos bienes que utilizasen intensivamente los factores con los que estuviesen más abundantemente dotados, al poder producirlos con menores costes relativos, y a importar los bienes que utilizasen un uso más intensivo de los factores cuya dotación fuera relativamente escasa. A modo ilustrativo considérese el siguiente ejemplo:

Supongamos dos países, A y B, que producen dos bienes, alimentos y manufacturas, utilizando dos factores de producción, tierra y trabajo, con la misma tecnología. Además la estructura de la demanda es idéntica en ambos países. La única diferencia entre los dos países está en sus recursos: el país A es relativamente abundante en tierra y el país B en trabajo. Por último, supongamos que los alimentos utilizan intensivamente el factor tierra y las manufacturas el factor trabajo. Dado que el país A es abundante en tierra y los alimentos utilizan intensivamente dicho factor, este país tenderá a producir una mayor relación entre alimentos y manufacturas que el país B, por lo tanto tendrá una mayor oferta relativa de alimentos. En la figura 2.1 se representan las funciones de

oferta relativa de alimentos del país A (OR) y del país B (OR*), y la curva de demanda relativa (DR), que es la misma para ambos países. La curva de oferta relativa de A se sitúa a la derecha de la de B, al tener una mayor oferta relativa de alimentos. Si no hubiera comercio internacional, el equilibrio para el país A se situaría en el punto 1 y el equilibrio para el país B en el punto 3. Es decir, en ausencia de comercio, el precio relativo de los alimentos sería menor en el país A que en el B.

Con el comercio, los precios relativos tienden a converger. El precio relativo de los alimentos aumenta en el país A y se reduce en B, estableciéndose un nuevo precio relativo mundial de los alimentos, por ejemplo, en el punto 2. El incremento del precio relativo de los alimentos en el país A conduce a un aumento de la producción de alimentos y a una reducción de su consumo relativo; por lo tanto, el país A se convierte en exportador de alimentos e importador de manufacturas. Análogamente, el descenso del precio relativo de los alimentos en el país B hace que se convierta en un importador de alimentos y exportador de manufacturas.

Figura 2.1: La teoría de las proporciones factoriales y los efectos del comercio



Fuente: Krugman y Obsfeld (2001: 79).

Así pues, la teoría de Heckscher-Ohlin aportó una explicación alternativa de los patrones de comercio sobre la base de las diferencias en las dotaciones factoriales: los países tenderán a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma abundante.

Esta teoría tiene tres implicaciones importantes. En primer lugar, supone la existencia de dos conceptos de comercio: intercambio directo de bienes e intercambio *indirecto* de factores de producción (incorporados en cada bien). Así, siguiendo la

versión de Samuelson de dos factores (por ejemplo, trabajo y capital) y dos sectores (importación y exportación), y bajo el supuesto de dos países con diferentes dotaciones factoriales, el país cuyo factor abundante fuera el capital debería exportar bienes intensivos en capital e importar bienes intensivos en trabajo, de manera que cada país se beneficiaría de la abundancia relativa factorial (más barata) del otro. En este sentido, podría hablarse de que el comercio internacional en cierto modo permitiría sustituir la movilidad de factores.

En segundo lugar, dicha teoría supone una vía de predicción de los efectos del comercio sobre la distribución de la renta, como plantearon Stolper y Samuelson en su reconocido *Teorema Stolper-Samuelson*⁴. La retribución del factor relativamente abundante se beneficia del aumento del precio mundial del bien que produce, ya que con la apertura del comercio aparece una nueva demanda procedente del exterior, mientras el factor relativamente escaso tiende a ser desplazado por las importaciones procedentes del otro país, con la consecuente reducción de su retribución. Así pues, aparece una desigual distribución de la renta que puede provocar presiones proteccionistas por parte de los sectores negativamente afectados, y puede justificar la existencia de políticas redistributivas⁵.

En tercer lugar, la apertura al comercio tendría implicaciones en la retribución de los factores a nivel internacional. Según el *Teorema de Igualdad del Precio del Factor*, desarrollado por Samuelson (1948), en un modelo ideal, el comercio internacional permitiría la igualación del precio de los factores entre países como consecuencia del intercambio indirecto de factores. Sin embargo, la igualación total no se observa en la realidad por la existencia de barreras comerciales, costes de transporte y diferencias en la tecnología.

Las teorías tradicionales y la evidencia empírica

La evidencia empírica ha mostrado que el modelo ricardiano tiene un mayor poder explicativo sobre los patrones de comercio que el modelo Heckscher-Ohlin. Mientras que la predicción del modelo ricardiano, esto es, que los países tenderán a exportar aquellos bienes en los que su productividad es relativamente alta, ha sido confirmada

⁴ Véase Samuelson (1972).

⁵ Un ejemplo se encontraría en los agricultores de la Unión Europea.

por varios estudios, entre ellos cabe destacar el de Balassa (1963)⁶ o, más recientemente, el de Eaton y Kortum (1997)⁷, la validez explicativa del modelo de las dotaciones factoriales, que predice que los países tenderán a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma abundante, ha sido puesta en cuestión en otros tantos estudios, de los cuales cabe destacar el famoso estudio de Leontief (1953), referido a Estados Unidos⁸, y otros más recientes, como el de Bowen, *et al.* (1987), que confirmó la *paradoja de Leontief* a un nivel más amplio de países⁹, y Trefler (1995), que evidenció que el volumen de comercio de factores era mucho menor que el predicho por el modelo Hecksher-Ohlin¹⁰. No obstante, aunque el patrón global del comercio internacional no parece estar muy bien explicado por este modelo, el comercio entre los países desarrollados y subdesarrollados (intercambios de bienes sofisticados e intensivos en capital humano por productos básicos y bienes poco sofisticados tecnológicamente) sí parece adecuarse mucho mejor a las predicciones de esta teoría (Wood, 1994), aunque debe señalarse que este comercio sólo constituye el 10% del comercio mundial total.

Por lo tanto, a pesar de la validez del modelo ricardiano, en cuanto a su razonamiento central de que cada país se especializa en la exportación de bienes de mayor productividad relativa, dicha teoría es demasiado limitada para que pueda utilizarse como modelo básico del comercio internacional. De igual forma, aunque el

⁶ Estudio que comparaba la productividad y el comercio británico y estadounidense. Mostró que aunque la productividad laboral británica era inferior a la estadounidense en casi todos los sectores (ventaja absoluta), las exportaciones británicas eran elevadas en 12 sectores, poniendo de relieve que Gran Bretaña tenía ventaja comparativa en esos sectores.

⁷ Utilizando una muestra significativa de países de la OCDE, estos autores encontraron que las diferencias de productividad laboral explicadas por los niveles tecnológicos se adaptan bastante bien a los flujos comerciales observados.

⁸ El estudio se basó en la economía norteamericana y el resultado obtenido fue sorprendente. Leontief encontró que las exportaciones de EE.UU. eran menos capital-intensivas que sus importaciones cuando, por el contrario, este país era relativamente abundante en capital en comparación a cualquier otro país en 1947 (año del que se tomaron los datos). Se ha argumentado que una posible explicación de la mayor intensidad exportadora en trabajo es que incorpora un nivel de cualificación superior al de otros países, pero en cualquier caso la teoría de Hecksher-Ohlin quedó muy debilitada.

⁹ Utilizando una muestra de 27 países y 12 factores productivos, encontraron que en la mayoría de los casos la participación factorial incorporada a las exportaciones no iba en la dirección predicha por la teoría de la dotación de factores, confirmando la paradoja de Leontief.

¹⁰ Partiendo de la hipótesis de que el comercio de bienes puede considerarse como una forma indirecta de intercambiar factores de producción, éstos deberían determinar el volumen de comercio, pero encuentra que el comercio de factores suele ser mucho menor del predicho por la teoría. Por ejemplo, las importaciones de EE.UU. deberían incorporar una cantidad enorme de trabajo, al igual que las exportaciones chinas, pero en la realidad no es así (Krugman y Obstfeld, 2001: 87). Esta circunstancia es conocida como el *caso del comercio ausente*. Una aparente explicación estaría en las diferencias de tecnología, que implicaría que los trabajadores de EE.UU. fueran más eficientes que los de China, por lo que la oferta de trabajo “efectiva” en EE.UU. sería relativamente mayor de lo que las estadísticas sugieren, de ahí que el volumen de comercio de trabajo entre EE.UU. y China sea menor del esperado.

modelo de Hecksher-Ohlin permita explicar en cierta medida el comercio Norte-Sur, no parece funcionar bien para describir el patrón global del comercio internacional. En consecuencia, en los años cincuenta surgieron serias dudas de que los patrones comerciales pudieran explicarse satisfactoriamente por la teoría tradicional, y a partir de esas fechas se empezaron a gestar las bases de lo que actualmente se denomina la *Nueva Teoría del Comercio Internacional*.

2.2.2 La Nueva Teoría del Comercio Internacional: las ventajas comparativas dinámicas y el comercio basado en las similitudes

En primer lugar, los modelos de la teoría clásica eran modelos estáticos y, por lo tanto, no contemplaban pautas cambiantes de especialización, es decir, consideraban que las ventajas comparativas eran estables. En el mundo real no sucede así, como lo demuestra la experiencia de Japón o, más recientemente, la de las Nuevas Economías Industrializadas (NEI). En consecuencia, la evidencia empírica ha mostrado que las ventajas comparativas pueden cambiar con el tiempo, provocando modificaciones importantes en los patrones comerciales. De forma que, en la *Nueva Teoría del Comercio*, se pasa a hablar de *ventajas comparativas dinámicas o endógenas*, y en este sentido fue clave la aportación de la *teoría del ciclo del producto* de Vernon (1966).

En segundo lugar, la teoría clásica se basaba exclusivamente en las diferencias entre países, y partía de los supuestos de rendimientos constantes a escala, productos homogéneos y competencia perfecta. De nuevo, supuestos alejados de la realidad. En los años sesenta se observó un fuerte crecimiento de los intercambios comerciales entre los países industrializados, cuyas dotaciones factoriales son muy similares y, como mostraron Grubel y Lloyd (1975), gran parte de ese aumento se debía al intercambio de productos semejantes¹¹. De hecho, hoy en día, la mayor parte del comercio internacional tiene lugar entre los países industrializados, donde predominan los intercambios de productos diferenciados pero pertenecientes a una misma industria, es decir, predomina el denominado comercio *intraindustrial* (Helpman, 1999). Así, durante la década de los

¹¹ Uno de los hechos más destacados fue el éxito inicial de la Comunidad Europea en los años sesenta. Se comprobó que los intercambios comerciales entre los seis países miembros, con dotaciones relativamente similares, lejos de reducirse aumentaron, especialmente en el sector del automóvil. Efectos similares tuvieron lugar tras la firma del Tratado de Libre Comercio de la Industria Automovilística entre EE.UU. y Canadá en 1964 (Tugores, 2002:42).

ochenta surgieron nuevas teorías que pretendían buscar explicaciones alternativas más acordes con el entorno real existente, desarrollándose nuevos modelos basados en la similitud, y bajo supuestos de economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta, siendo referencias clásicas de este enfoque Krugman (1979), Helpman (1981) y Helpman y Krugman (1985).

Veamos a continuación los planteamientos de las principales teorías que componen el nuevo marco teórico del comercio internacional.

Las ventajas comparativas dinámicas y la teoría del ciclo del producto

Como se ha comentado anteriormente, los modelos clásicos no contemplaban pautas cambiantes de especialización, pero la evidencia empírica ha mostrado que las ventajas comparativas pueden ser dinámicas o endógenas. Varios son los factores explicativos de cambios en los patrones de especialización de los países. En primer lugar, la innovación tecnológica, que puede permitir a un país adquirir una posición de ventaja y convertirse en exportador del bien innovado. En segundo lugar, los procesos de acumulación de capital humano, que comportan un aumento de las capacidades y de la cualificación de los trabajadores, permitiendo que un país pueda acceder a determinadas posiciones de ventaja. Otro factor relevante es la transferencia tecnológica, apoyada por el crecimiento de las empresas multinacionales, que pueden ocasionar cambios significativos en la especialización de los países.

La aportación de la *teoría del ciclo del producto* de Vernon (1966) fue clave para el desarrollo de la teoría dinámica del comercio. Vernon argumentó que gran parte de los productos pasaban por un ciclo, constituido por cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive. En la etapa inicial, normalmente la producción tiene lugar en el país donde reside la empresa innovadora y donde se comercializará el producto novedoso. A su vez, en esta fase de introducción, el precio no suele ser el principal factor determinante de la demanda y las empresas pueden ofertar los nuevos productos a precios relativamente elevados. En la fase de crecimiento, las empresas empiezan a penetrar en los mercados extranjeros, inicialmente mediante la exportación. En la etapa de maduración, el producto se estandariza y el precio se convierte en la variable determinante, de forma que la empresa se plantea la mejor forma de suministrar a la demanda foránea, pudiendo conceder licencias a empresas extranjeras o localizando, mediante inversiones directas, la producción en otros países.

Así pues, en síntesis, esta teoría defendía la dinámica del comercio, sobre la base de que los productos novedosos, que incorporan tecnología moderna, inicialmente son producidos y exportados por los países desarrollados, donde residen las empresas innovadoras, pero, con el paso del tiempo, cuando el producto se estandariza y el precio se convierte en el método competitivo más relevante, pasan a ser producidos y exportados por países de inferior desarrollo, con costes relativamente más bajos. Ejemplos ilustrativos serían el caso del textil en Europa, o de los televisores en EE.UU., que han pasado a ser producidos y exportados predominantemente por los países asiáticos (Tugores, 2002: 40).

En conclusión, la evidencia empírica ha mostrado que las ventajas comparativas pueden ser dinámicas, bien por innovación o transferencia tecnológica, lo cual plantea problemas al modelo ricardiano, bien por acumulación de capital humano, que plantea problemas al modelo de Heckscher-Ohlin. Todas estas observaciones, además, abrieron un debate en el marco de la *Nueva Teoría del Comercio Internacional*, todavía hoy controvertido, sobre el papel de la intervención pública (vía políticas comerciales e industriales estratégicas) en el comercio.

Las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta

El segundo problema que presentaba el marco teórico tradicional era su incapacidad para explicar la existencia de intercambios entre países de características similares, lo cual contrasta con la evidencia empírica, que ha mostrado que existe un elevado volumen de comercio entre los países industrializados, los cuales presentan dotaciones de factores y niveles tecnológicos muy similares. La necesidad de conciliar la realidad económica con la base teórica impulsó la aparición de nuevos modelos basados en la similitud, partiendo de supuestos como los rendimientos crecientes, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta.

Las *economías de escala*, o rendimientos crecientes, proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar, incluso en ausencia de diferencias entre países en sus recursos y tecnologías (similitud). Cada país tiende a especializarse en la producción de un número limitado de bienes, que le permite producir esos bienes de forma más eficiente (menor coste) que si intentara producirlo todo por sí mismo, y con el comercio internacional consigue consumir el número total de bienes. Por lo tanto,

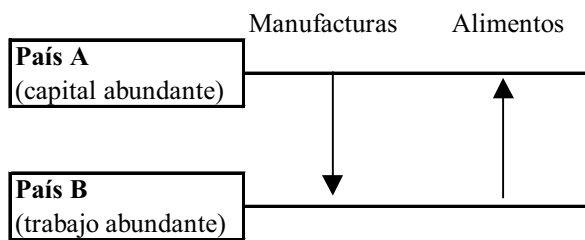
como resultado de las economías de escala, puede producirse un comercio mutuamente beneficioso entre los países.

Las economías de escala pueden ser *internas*, que tienen lugar cuando el coste unitario depende del tamaño de la empresa, y *externas*, que se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas. Esta distinción es importante porque una industria en la que sólo existan economías externas, estará formada generalmente por muchas empresas pequeñas (al no existir ventajas por el tamaño de las empresas), y, por lo tanto, la estructura de mercado será de competencia perfecta, mientras en las industrias donde las economías sean internas, es decir, a mayor tamaño de las empresas mayores ventajas de costes, la estructura de mercado resultante será de competencia imperfecta. Esto conlleva que sea imposible utilizar un único modelo explícito del comercio internacional basado en las economías de escala. Siguiendo a Krugman y Obstfeld (2001), pueden distinguirse dos modelos de comercio internacional en los que las economías de escala y la competencia imperfecta juegan un papel determinante: el *modelo de competencia monopolística* y el *modelo de dumping recíproco*; y un tercer modelo consistente con la competencia perfecta, la *teoría de las economías externas*.

El primer enfoque, el *modelo de competencia monopolística* (Krugman, 1979 y 1995), pretende dar una primera aproximación del papel de las economías de escala en el comercio internacional. Parte de los supuestos de que cada empresa de una industria puede diferenciar su producto, lo cual le garantiza cierto poder de monopolio, y de que no existen barreras de entrada. El enfoque muestra como el comercio internacional permite aumentar el tamaño de mercado y, en consecuencia, hace posible que exista una mayor variedad de productos a menores precios (por los costes menores). La relevancia de este modelo estriba en que permite relacionar las economías de escala con la ventaja comparativa para determinar los patrones de comercio. Para ilustrar esta idea se expone un ejemplo extraído de Krugman y Obstfeld (2001). Supongamos dos países, A y B, con dos factores de producción, capital y trabajo, siendo A capital-abundante y B trabajo-abundante, y dos industrias, manufacturas y alimentos, siendo la primera intensiva en capital y la segunda en trabajo. Si ambas industrias fueran de competencia perfecta (no existen productos diferenciados), la teoría de las ventajas comparativas predice que el país A se especializaría y exportaría manufacturas (al ser capital-intensivas, el factor abundante de A) e importaría alimentos de B. Por lo tanto, en un mundo sin economías de escala habría un simple intercambio de manufacturas por alimentos (figura 2.2).

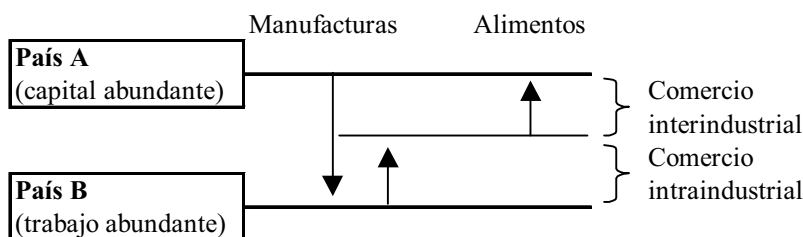
Si ahora suponemos que las manufacturas son un sector de competencia monopolística (los productos de cada empresa se diferencian de los demás), el país A seguirá siendo *exportador neto* de manufacturas e importador de alimentos, pero ahora importará también manufacturas de B, puesto que algunos consumidores preferirán las variedades extranjeras. Ello es debido a la existencia de economías de escala, que impide que cada país produzca el rango completo de productos y, por lo tanto, los consumidores, que tienen preferencia por la variedad, demandarán productos extranjeros. En consecuencia, en dicho modelo, el comercio internacional puede ser dividido en dos partes: el *comercio intraindustrial*, comercio en ambos sentidos de productos diferenciados en una misma industria, que refleja las economías de escala, y el *comercio interindustrial*, intercambio de productos de diferentes industrias, que refleja la ventaja comparativa (figura 2.3).

Figura 2.2: comercio sin economías de escala y en competencia perfecta



Fuente: Krugman y Obsfeld (2001: 142).

Figura 2.3: comercio con economías de escala y competencia monopolística



Fuente: Krugman y Obsfeld (2001: 142).

Un aspecto interesante, derivado de este modelo, es que cuánto más similares sean los países, menos ventajas comparativas tendrán, y mayor será el volumen de comercio intraindustrial entre ellos. En el caso extremo, por ejemplo, que los países tuvieran la

misma relación capital-trabajo, las economías de escala llegarían a constituir una fuente independiente de comercio internacional, ya que se seguirían produciendo productos diferenciados, y la demanda de los consumidores continuaría generando comercio intraindustrial. Por otro lado, cuánto más diferentes sean los países, mayor será el comercio interindustrial. En el caso extremo, por ejemplo, que las diferencias en las relaciones capital-trabajo fueran tan grandes que el país B se especializara completamente en alimentos, todo el comercio estaría basado en la ventaja comparativa.

Otro aspecto a resaltar del modelo es que mientras el patrón de comercio interindustrial está determinado por las diferencias o ventajas comparativas de los países, el patrón de comercio intraindustrial es impredecible y arbitrario, siendo la historia o actuaciones institucionales las que deciden la pauta de especialización. Al respecto, cabe destacar el importante papel que desempeñan las empresas multinacionales como factor explicativo del comercio intraindustrial -asociado a sus decisiones de localización, producción y comercialización- (Markusen, 1984 y 1995). Las contrastaciones empíricas (por ejemplo, Helpman, 1999) muestran que las economías de escala, en combinación con la diferenciación de productos, explican una parte muy importante de los flujos comerciales internacionales hoy en día.

El *modelo del dumping recíproco*¹² explica la posibilidad de comercio internacional basado exclusivamente en la competencia imperfecta. El *dumping* se produce cuando una empresa monopolista establece un precio menor para sus exportaciones que para las ventas en el mercado nacional (discriminación de precios). Para que pueda realizarse, es necesario que la empresa pueda segmentar los mercados, ya que, de esta forma, podrá aumentar la producción, y venderla en el exterior, sin necesidad que los precios en el mercado nacional disminuyan y reduzcan sus beneficios. Es, por tanto, una estrategia de maximización de beneficios. Al obtener beneficios adicionales por las ventas adicionales exteriores, las empresas tendrán incentivos a tales prácticas. Así, el *dumping recíproco* se produce cuando dos empresas monopolistas practican el *dumping*, cada una en el mercado de la otra, lo que puede dar lugar al intercambio de una misma mercancía, o muy similar, si los costes del transporte no lo impiden. Estos comportamientos recíprocos de invasión de mercados tienen efectos pro-competitivos, al tender a eliminar las posiciones de poder de mercado, y pueden ser causa de flujos intraindustriales.

¹² La posibilidad de *dumping recíproco* fue observada en primer lugar por Brander (1981) y posteriormente desarrollada por Krugman.

El tercer modelo, la *teoría de las economías externas*, explica la influencia de las economías de escala externas en la determinación de los patrones de comercio. Como se comentó más arriba, las economías *externas* son economías de escala que se producen a nivel de industria, y no de empresa, como resultado de la concentración geográfica de esa industria. El primero en observar este fenómeno fue el economista británico Alfred Marshall (1920), que argumentó que un grupo de empresas (“distritos industriales”) podía ser más eficiente que una empresa aislada por tres razones principales: la disponibilidad de proveedores especializados, la creación de un mercado laboral especializado y la difusión de externalidades tecnológicas; factores totalmente válidos hoy en día, y en los que Krugman (1991) profundizó, sentando las bases sobre lo que se ha venido a denominar la “new economic geography”.

La teoría de las economías externas asume que cuanto mayor sea la producción de la industria (mayor sea el tamaño de la industria) más importantes serán las economías externas y, por lo tanto, menores serán los costes y los precios de venta. Sin embargo, las economías externas pueden generar un patrón de especialización no deseable y que el comercio comporte pérdidas de bienestar. De nuevo, los accidentes históricos juegan un papel importante en la determinación del patrón de comercio: los países que, por cualquier razón, comienzan como grandes productores, pueden conservar esta ventaja aunque otros países puedan producir potencialmente los mismos bienes de manera más barata. Esto se explica porque los costes de entrada son mayores que los existentes en la industria ya establecida, y aunque el nuevo país pudiera potencialmente producir a costes inferiores, la ventaja inicial del país pionero impide que pueda apropiarse del mercado. Por lo tanto, desde el punto de vista del bienestar, el país que en realidad goza de la ventaja comparativa pierde con la apertura comercial al tener que pagar un precio superior al que pagaría en ausencia de comercio. Esta teoría¹³ podría justificar, en un momento dado del tiempo, medidas proteccionistas temporales, por lo que se ha utilizado como argumento para la protección temporal de la industria naciente. En cualquier caso, como mostró Porter (1990), la presencia de *clusters* industriales (generadores de economías externas) ha sido un importante factor explicativo de los éxitos de exportación observados en varias industrias de las principales economías del mundo.

¹³ Una versión de esta teoría es el caso denominado *de economías de escala dinámicas* donde las economías externas se originan por la acumulación de conocimiento y, por lo tanto, los costes de la industria dependen de la experiencia.

2.3 LA DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO EXTERIOR

2.3.1 La reorientación hacia la Unión Europea

A finales de los ochenta, los países del bloque del Este realizaban la mayoría de sus intercambios comerciales en el marco del CAEM, siendo su principal socio comercial la extinta Unión Soviética. Pero la desintegración del bloque del Este, por un lado, y el inmediato proceso aperturista, por otro, condujeron a un cambio radical en la orientación geográfica de los flujos comerciales. En pocos años, la Unión Europea se convirtió en el primer socio comercial de estos países y Alemania pasó a ser el principal referente comercial.

Cuadro 2.1: Comercio con la UE-15. Periodo 1989-2002 (en %)

	1989	1990	1991	1992	1993 (a)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
R. Checa														
Exportaciones	31,9	38,4	50,8	61,6	49,4	52,4	54,0	57,7	60,2	64,3	69,3	68,8	69,2	68,6
Importaciones	31,8	40,5	49,9	58,9	52,3	54,0	55,9	58,1	52,0	63,6	63,7	62,5	63,0	61,0
Hungría														
Exportaciones	33,6	42,1	58,6	62,3	58,1	64,4	62,8	62,6	71,2	72,9	76,2	75,2	74,4	75,2
Importaciones	39,7	43,1	56,7	60,0	54,4	61,5	61,5	59,8	62,4	64,1	64,5	58,3	57,9	56,2
Polonia														
Exportaciones	39,6	52,7	64,2	65,7	69,2	69,2	70,1	66,5	64,2	68,3	70,6	70,1	69,3	68,8
Importaciones	42,5	51,1	59,0	62,0	64,7	65,3	64,7	63,9	63,8	65,9	65,0	61,2	61,4	61,7
Eslovaquia														
Exportaciones	32,2	40,8	41,4	50,1	29,5	35,0	37,4	41,3	47,1	55,7	59,4	59,0	59,9	60,2
Importaciones	34,4	44,8	33,1	46,5	27,9	33,4	34,8	36,9	43,8	50,1	51,7	48,9	49,7	50,3

(a) Desde 1993 el comercio bilateral entre la R. Checa y Eslovaquia se incluye como comercio exterior en ambos países.

Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies, periodo 1989-93 y FMI-DOTS, periodo 1994-2002.

Como puede observarse en el cuadro 2.1, el viraje radical tuvo lugar en la primera fase de la transición, coincidiendo con la fase depresiva. Ante la caída de la demanda interna y la desaparición del CAEM, estos países se enfrentaron a la necesidad de encontrar nuevos mercados y, en esos primeros años, la liberalización comercial con la Unión Europea fue determinante en dicho empeño. De hecho, en tan sólo tres años (1989-1992), los cuatro países lograron destinar más del 50% del total de las exportaciones a la Unión Europea. Esta circunstancia muestra que las principales reformas liberalizadoras tuvieron lugar, precisamente, durante esos años. Por consiguiente, la clave del proceso de apertura hacia los mercados occidentales estuvo

más en la concesión inmediata, por parte de la Comunidad Europea, de la Cláusula de Nación más Favorecida y del Sistema de Preferencias Generalizadas, que no en los Acuerdos Interinos y de Asociación firmados con posterioridad (cuadro 2.2).

Cuadro 2.2: Cronología de la cooperación PEC-UE

1988 Diciembre: Concesión de la Cláusula de Nación más Favorecida a Hungría.
1989 Enero: Aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas a Hungría y Polonia. Diciembre: Concesión de la Cláusula de Nación más Favorecida a Polonia.
1990 Enero: Concesión de la Cláusula de Nación más Favorecida a Checoslovaquia. Octubre: Supresión de restricciones cuantitativas sobre las exportaciones de Checoslovaquia, Hungría y Polonia.
1991 Enero: Aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas a Checoslovaquia. Diciembre: Firma de los Acuerdos de Asociación con Checoslovaquia, Hungría y Polonia.
1992 Abril: Entrada en vigor de los Acuerdos Europeos Interinos con Checoslovaquia, Hungría y Polonia.
1993 Junio: Consejo Europeo de Copenhague, se adoptan medidas liberalizadoras para los PECO y se establecen las condiciones de Adhesión. Octubre: Firma de los Acuerdos Europeos con la República Checa y Eslovaquia.
1994 Febrero: Entrada en vigor de los Acuerdos Europeos con Polonia y Hungría. Marzo: Presentación de la candidatura de Hungría a la Unión Europea. Abril: Presentación de la candidatura de Polonia a la Unión Europea.
1995 Enero: Presentación de la candidatura de la República Checa a la Unión Europea. Febrero: Entrada en vigor de los Acuerdos Europeos con la República Checa y Eslovaquia. Junio: Presentación de la candidatura de Eslovaquia a la Unión Europea.
1998 Enero: Eliminación de las últimas barreras comerciales tradicionales de la UE en la importación de productos industriales procedentes de los países asociados. Marzo: Apertura formal de las negociaciones para la adhesión en la Unión Europea con Hungría, Polonia y R. Checa.
1999 Marzo: Consejo Europeo de Berlín, se aprueba la Agenda 2000 (plan financiero para la integración).
2000 Febrero: Apertura formal de las negociaciones para la adhesión en la Unión Europea con Eslovaquia.
2001 Junio: Consejo Europeo de Göteborg, se establece el 2002 como fecha de conclusión de las negociaciones con los países candidatos preparados y el 2004 como fecha de ingreso en la Unión Europea.
2002 Diciembre: Consejo Europeo de Copenhague, se dan por concluidas las negociaciones de adhesión para 10 países candidatos: República Checa, Polonia, Hungría, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia, Chipre y Malta.
2003 Abril: Consejo Europeo de Atenas, se firman los Tratados de Adhesión.
2004 Mayo: Ingreso en la Unión Europea.

Fuente: Luengo (1999), Martín (2002) y elaboración propia.

En este sentido, Inotai (1994), en un estudio realizado sobre el comercio exterior de los PEC, concluyó que la apertura a los mercados se debió básicamente a la aplicación

del Sistema de Preferencias Generalizadas. Faini y Portes (1995) llegaron a una conclusión similar tras analizar los Acuerdos Interinos Europeos firmados a mediados de 1992 y las declaraciones de la Cumbre de Copenhague de 1993. Estos autores argumentaron que la crisis económica en la UE durante 1992-1993, y el temor a los posibles costes de la integración, influyeron decisivamente, desde el punto de vista político, en el modo de elaborar estos acuerdos, trayendo como consecuencia una ralentización del proceso de liberalización comercial impulsado en los primeros años.

Los productos agropecuarios se quedaron fuera de los Acuerdos Europeos (AE) y en cuanto al sector industrial no hubo una liberalización total y generalizada. Si bien se eliminaron las restricciones cuantitativas de todas las importaciones (excepto para el carbón y el textil) y los aranceles del 50% del total de importaciones de productos industriales, los AE establecieron un calendario específico de liberalización gradual para ciertos productos básicos¹⁴ y diversos “sectores sensibles”¹⁵. Por lo tanto, en 1992, quedaban afectados por restricciones temporales aproximadamente el otro 50% del comercio exterior de estos países (cuadro 2.3).

Cuadro 2.3: Importaciones de productos industriales "sensibles" de la UE en 1992
(en % s/ total importaciones de productos industriales procedentes de cada país)

	Checoslovaquia	Hungría	Polonia
Productos básicos (Anexo II)	1,1	0,4	1
Productos sensibles (Anexo III)	26,3	20,1	23,4
Textiles (protocolo 1)	12,9	21,3	18,8
Carbón (protocolo 2)	2,4	0	7,2
Acero (protocolo 2)	8,2	3,7	4,9
Total	50,9	45,5	55,3

Fuente: Luengo (1999)

Tanto para los productos básicos como para los productos contenidos en el Anexo III de los AE se estableció un periodo de entre 2 y 5 años para eliminar totalmente los aranceles según los casos, de 1 a 2 años para el carbón, 6 años para el acero y 7 años

¹⁴ Contenidos en el anexo II de los Acuerdos Europeos, entre los que destacan el aluminio, cuero, cadmio, zinc, tantalio, tungsteno, ferrocromo, etc.

¹⁵ Contenidos en el anexo III (destacan entre otros zapatos, muebles, cemento, vehículos, polímeros, cristalería, hierro), protocolo 1 (textiles) y protocolo 2 (acero y carbón).

para el textil. Sin embargo, en la Cumbre de Copenhague de 1993 se decidió acelerar dicho calendario de liberalización. En relación con los cuatro países objeto del estudio¹⁶, los productos básicos (Anexo II) quedaron totalmente liberalizados a principios de 1994, los productos contenidos en el Anexo III a finales de ese mismo año y el carbón y acero (protocolo 2) al finalizar 1995. En el sector textil, en cambio, no concluiría el desarme arancelario y las restricciones cuantitativas hasta principios de 1998. Así pues, en definitiva, a excepción del textil, a mediados de la década de los noventa quedaba liberalizado totalmente el comercio de productos industriales. No obstante, las importaciones realizadas bajo el régimen de tráfico de perfeccionamiento pasivo (*Outward Processing Trade*) estaban exentas de pagar aranceles, por lo que se incentivó, especialmente en el sector textil, este tipo de tráfico comercial.

Si se analiza el comercio con la Unión Europea para el periodo 1994-2002 puede observarse como el proceso de reorientación de los flujos hacia la UE vuelve a experimentar un salto cualitativo en los años 1997 y 1998, lo que podría estar relacionado con el desmantelamiento progresivo de las restricciones comerciales en los sectores considerados “sensibles”¹⁷, apreciándose ya, a partir de esas fechas, una estabilización de los porcentajes de exportación y un retroceso en los porcentajes de importación, bastante pronunciado en el caso de Hungría.

En cuanto a las relaciones comerciales con los países miembros de la Unión Europea, apenas han habido cambios significativos entre 1994 y 2002 (cuadro 2.4). Alemania se mantiene como el principal socio comercial europeo en los cuatro países, y aunque pierde ligeramente peso en Eslovaquia y Polonia, continúan estrechándose los lazos comerciales con dicho país en la R. Checa y Hungría, destacando el elevado nivel de dependencia del primero, donde más de la mitad de los intercambios comerciales con la UE tienen lugar con el país germano. En conjunto, se aprecia una distribución geográfica muy parecida, concentrándose la mayor parte de los intercambios en siete países: Alemania, Austria, Italia, Francia, Reino Unido, Holanda y Bélgica; destacando en todos los PEC una relación comercial creciente con Francia y decreciente con Austria. En definitiva, del análisis del cuadro surgen dos observaciones interesantes. En primer lugar, se evidencia cierta influencia de la vecindad en las relaciones comerciales, como muestra el importante flujo comercial existente con Alemania, o entre Austria y la

¹⁶ El calendario de liberalización para los cuatro PEC se ha extraído del informe elaborado por el Commissariat Général du Plan (1999).

¹⁷ Esta sugerencia tratará de contrastarse en el apartado 2.8. de este capítulo.

R. Checa, Eslovaquia y Hungría, y entre los países escandinavos (Dinamarca y Suecia) y Polonia. En segundo lugar, destaca la escasa relación comercial existente entre los PEC y los países del Sur de Europa, concentrándose los flujos básicamente en los países más desarrollados de la Unión. Aunque, en este sentido, cabe señalar el aumento sustancial de las relaciones comerciales entre España y los PEC, especialmente en Eslovaquia.

Cuadro 2.4: Las relaciones comerciales con los países de la UE-15. Comparativa 1994/2002. (% exportaciones +importaciones respecto total UE)

R. Checa				Hungría			
	1994		2002		1994		2002
Alemania	51,8	Alemania	53,6	Alemania	40,9	Alemania	45,4
Austria	14,4	Austria	7,7	Austria	18,5	Austria	10,7
Italia	9,1	Italia	7,3	Italia	12,2	Italia	10,3
Reino Unido	5,5	Francia	7,3	Reino Unido	6,6	Francia	8,0
Holanda	5,2	Reino Unido	7,0	Francia	5,6	Reino Unido	5,7
Francia	3,5	Holanda	4,9	Holanda	4,5	Holanda	4,7
Belgica-Lux.	3,4	Belgica-Lux.	3,9	Belgica-Lux.	3,4	Suecia	4,1
Suecia	2,0	España	3,0	Suecia	2,7	Belgica-Lux.	3,6
España	1,9	Suecia	1,7	Finlandia	2,0	España	3,2
Dinamarca	1,6	Irlanda	1,0	España	1,5	Finlandia	1,3
Finlandia	0,5	Dinamarca	0,9	Dinamarca	1,0	Dinamarca	1,0
Grecia	0,7	Finlandia	0,7	Grecia	0,5	Irlanda	0,7
Irlanda	0,2	Portugal	0,5	Irlanda	0,3	Portugal	0,7
Portugal	0,2	Grecia	0,4	Portugal	0,2	Grecia	0,4
Total UE	100,0	Total UE	100,0	Total UE	100,0	Total UE	100,0
Polonia				Eslovaquia			
	1994		2002		1994		2002
Alemania	46,4	Alemania	42,8	Alemania	44,6	Alemania	43,9
Italia	10,3	Italia	11,1	Austria	16,1	Italia	15,8
Holanda	7,7	Francia	10,2	Italia	12,7	Austria	10,6
Reino Unido	7,4	Reino Unido	6,9	Francia	5,7	Francia	7,8
Francia	6,4	Holanda	6,1	Holanda	5,0	Reino Unido	4,5
Dinamarca	4,1	Belgica-Lux.	4,8	Reino Unido	4,2	España	4,4
Suecia	4,0	Suecia	4,5	Belgica-Lux.	3,7	Holanda	4,3
Belgica-Lux.	3,7	España	3,5	Suecia	1,8	Belgica-Lux.	3,6
Austria	3,6	Dinamarca	3,4	España	1,8	Suecia	1,6
Finlandia	3,1	Austria	2,9	Finlandia	1,7	Dinamarca	1,1
España	2,0	Finlandia	1,8	Dinamarca	1,3	Finlandia	1,1
Irlanda	0,6	Portugal	0,9	Grecia	0,6	Portugal	0,5
Grecia	0,5	Irlanda	0,7	Irlanda	0,4	Grecia	0,4
Portugal	0,1	Grecia	0,5	Portugal	0,2	Irlanda	0,4
Total UE	100,0	Total UE	100,1	Total UE	100,0	Total UE	100,0

Fuente: FMI-DOTS, cálculos del autor.

Numerosos estudios han tratado de explicar el brusco viraje del comercio de los países del Este hacia la Unión Europea y de estimar los distintos niveles de relación comercial que podrían alcanzarse entre los países de ambas regiones. Collins y Rodrik (1991) o Maurel y Cheikbossian (1998) basaron la rápida reorientación geográfica del comercio hacia la UE desde 1989 en la recuperación de los vínculos culturales y comerciales existentes con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, y que las barreras políticas y económicas derivadas del sistema de planificación centralizada habían cortado radicalmente. Otros autores, como Hamilton y Winters (1992) o Baldwin (1994), utilizaron el enfoque de los llamados “modelos de gravedad”¹⁸ para tratar de analizar la potencialidad de los intercambios bilaterales entre los PEC y la UE, concluyendo que los flujos debían multiplicarse por dos o por tres respecto a los niveles de 1989. Simulaciones posteriores como las de Brenton y Gros (1997) o Piazolo (1997) concluyeron que en la mayoría de los países se habían alcanzado ya los niveles potenciales, como en el caso de Austria, Alemania e Italia. No obstante, las conclusiones obtenidas por dichos modelos deben tomarse con cierta cautela pues la fundamentación teórica de este enfoque es bastante débil. En primer lugar, por la influencia de los datos del PIB en los resultados obtenidos, pues en función del periodo considerado o de la valoración utilizada, sea en términos de PPA o tipos de cambio corrientes¹⁹, dichos resultados pueden divergir. En segundo lugar, estos modelos no tienen en cuenta factores explicativos del comercio como los niveles de tecnología o la dotación de factores. Al respecto, Harrigan (2001) hace un análisis exhaustivo de los modelos de gravedad hasta ahora empleados y, aunque no rechaza su utilidad, muestra sus importantes carencias y debilidades teóricas.

No obstante, en base a estos estudios, pueden extraerse algunas de las posibles causas de la menor relación comercial entre los cuatro PEC y los países del Sur de Europa, como pueden ser la distancia (mayor lejanía) y la ausencia de vínculos culturales e históricos. Sin embargo, no hay que olvidar la posible influencia de otros factores explicativos de los intercambios comerciales como los procedentes de la teoría del comercio internacional. En este sentido, Neven (1995) observó que los PEC tenían una dotación de factores más similar a las economías del Sur que a las del Norte de la

¹⁸ Modelos basados en la asunción de que el comercio bilateral depende de la distancia entre dos países y de su dimensión económica (PIB).

¹⁹ Por ejemplo, datos de PIB tomados en épocas recesivas o valorados a precios corrientes en periodos de depreciación disminuyen el comercio potencial.

UE lo cual, según la teoría tradicional, no favorecería el comercio interindustrial basado en las ventajas comparativas con el Sur y sí, en cambio, con los países del Norte.

2.3.2 La globalización

Para poder completar el cuadro de integración de estos países en la economía mundial, es necesario analizar la distribución de los flujos comerciales a nivel global. Es importante averiguar cómo se han adaptado los cuatro PEC al proceso de globalización que ha tenido lugar en la economía mundial, sobre todo a partir de 1994, y si, a pesar de la preponderancia de la Unión Europea en el comercio de estos países, ha habido otras regiones donde los flujos comerciales han ganado peso.

En aras a este objetivo, se ha elaborado la información a partir de los datos suministrados por el FMI (2001 y 2003) en su Anuario “Direction of Trade Statistics” (DOTS). Al respecto, debe hacerse notar que, para algunos años, la suma total de los porcentajes por regiones no coincide con el 100% del total de los flujos comerciales como sería de esperar. Ello se debe básicamente a dos factores. En primer lugar, no se incluye el comercio con Cuba y Corea del Norte debido a que no se dispone de información sobre estas corrientes comerciales y, en segundo lugar, tampoco se incluye en las estadísticas regionales el comercio incluido en “categorías especiales” (que puede abarcar el comercio militar o las transacciones en zonas francas) al no especificar los gobiernos ni su origen ni su destino.

Respecto a la orientación geográfica de las exportaciones de los cuatro PEC (cuadro 2.5) se observa que el principal destino de las mismas son los mercados de los países industrializados, destacando Hungría donde, a partir de 1999, más del 80% de sus exportaciones se dirigen a dichos países. No obstante, la evolución de los flujos durante el periodo no ha sido homogénea. Mientras la R. Checa, Eslovaquia y Hungría muestran una continua e importante reorientación de las exportaciones hacia los países industrializados – fundamentalmente hacia la Unión Europea - en detrimento de los países en desarrollo, Polonia apenas muestra cambios en el 2002 respecto a 1994 en su distribución regional. Debe subrayarse, no obstante, en relación con la evolución de los flujos hacia los países industrializados, el aumento significativo de las exportaciones, en especial de la R. Checa y Hungría, hacia Estados Unidos, aunque en el 2002 se evidencia en Hungría un acusado retroceso.

Cuadro 2.5: Distribución de las exportaciones por regiones (en % s/ total Mundo)

R. CHECA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	52,4%	54,0%	57,7%	60,2%	64,3%	69,3%	68,8%	69,2%	68,6%
EEUU	2,2%	1,8%	2,1%	2,4%	2,2%	2,4%	2,8%	3,0%	2,9%
Resto P. industrializados	3,2%	3,0%	2,5%	2,5%	2,5%	2,4%	2,5%	2,5%	2,8%
Total P. Industrializados	57,8%	58,7%	62,2%	65,2%	68,9%	74,1%	74,1%	74,7%	74,2%
Países en desarrollo									
Europa	31,4%	32,3%	30,2%	28,6%	26,4%	21,9%	21,5%	21,5%	21,6%
Asia	4,5%	2,6%	3,7%	3,0%	1,7%	1,6%	2,0%	2,0%	1,9%
Oriente Medio	2,3%	1,8%	1,8%	1,9%	1,7%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%
América	0,7%	0,6%	0,8%	0,7%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Africa	0,4%	0,6%	1,1%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%
Total P. en desarrollo	39,3%	37,9%	37,5%	34,6%	30,8%	25,7%	25,8%	25,8%	25,7%
HUNGRIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	64,4%	62,8%	62,6%	71,2%	72,9%	76,2%	75,2%	74,4%	75,2%
EEUU	4,1%	3,2%	3,5%	3,2%	4,5%	5,2%	5,3%	5,0%	3,5%
Resto P. industrializados	3,1%	2,5%	2,8%	2,2%	2,1%	1,9%	2,2%	2,2%	2,4%
Total P. Industrializados	71,5%	68,5%	69,0%	76,7%	79,6%	83,3%	82,6%	81,6%	81,0%
Países en desarrollo									
Europa	21,3%	22,9%	24,7%	20,2%	16,8%	12,9%	13,8%	14,7%	14,8%
Asia	1,5%	1,4%	1,2%	1,1%	1,4%	2,1%	1,9%	1,9%	2,0%
Oriente Medio	1,6%	2,3%	1,9%	1,3%	1,0%	0,7%	0,8%	1,0%	1,3%
América	0,4%	0,4%	0,5%	0,4%	0,8%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%
Africa	0,3%	0,7%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%
Total P. en desarrollo	25,2%	27,7%	28,8%	23,3%	20,4%	16,7%	17,4%	18,4%	19,0%
POLONIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	69,2%	70,1%	66,5%	64,2%	68,3%	70,6%	70,1%	69,3%	68,8%
EEUU	3,4%	2,7%	2,3%	2,6%	2,7%	2,8%	3,2%	2,4%	2,7%
Resto P. industrializados	2,4%	2,1%	2,8%	2,2%	2,4%	2,6%	2,7%	3,2%	3,4%
Total P. Industrializados	75,0%	74,9%	71,6%	69,0%	73,4%	76,0%	75,9%	74,9%	74,8%
Países en desarrollo									
Europa	15,2%	18,5%	21,4%	25,2%	22,6%	18,6%	18,8%	19,9%	20,9%
Asia	4,9%	3,0%	3,3%	2,6%	1,3%	2,1%	1,9%	1,7%	1,4%
Oriente Medio	1,2%	1,1%	1,3%	1,2%	0,9%	1,0%	1,2%	1,0%	0,9%
América	2,2%	1,3%	1,1%	0,9%	0,9%	1,2%	1,2%	1,2%	1,0%
Africa	1,3%	1,0%	1,0%	0,9%	0,7%	1,0%	0,8%	1,2%	0,8%
Total P. en desarrollo	24,8%	24,8%	28,1%	30,9%	26,5%	23,9%	24,0%	24,9%	25,0%
ESLOVAQUIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	35,0%	37,4%	41,3%	47,1%	55,7%	59,4%	59,0%	59,9%	60,2%
EEUU	1,6%	1,3%	1,3%	1,6%	1,2%	1,4%	1,4%	1,3%	1,4%
Resto P. industrializados	1,6%	1,5%	1,6%	1,8%	2,2%	2,3%	2,4%	2,1%	2,8%
Total P. Industrializados	38,1%	40,1%	44,2%	50,6%	59,1%	63,1%	62,9%	63,3%	64,4%
Países en desarrollo									
Europa	55,7%	55,0%	51,5%	46,5%	38,8%	34,0%	34,3%	34,5%	33,0%
Asia	3,2%	2,1%	2,2%	1,1%	0,5%	0,9%	1,2%	0,9%	0,9%
Oriente Medio	1,4%	1,3%	1,1%	0,8%	0,6%	0,6%	0,7%	0,6%	0,5%
América	1,0%	0,7%	0,6%	0,6%	0,4%	0,5%	0,4%	0,3%	0,2%
Africa	0,5%	0,7%	0,4%	0,3%	0,2%	0,5%	0,3%	0,3%	0,2%
Total P. en desarrollo	61,8%	59,8%	55,7%	49,3%	40,4%	36,5%	36,8%	36,5%	34,8%

Fuente: FMI-DOTS; cálculos del autor.

En relación a la sustancial reducción de los porcentajes de exportación hacia las economías en desarrollo, aunque se aprecia, en los cuatro PEC, un cierto retroceso en sus exportaciones hacia los mercados asiáticos a partir de 1997 - fruto de la crisis que sufrió la región en esas fechas -, sin ninguna duda, la principal causa se encuentra en el pronunciado retroceso de los flujos hacia la Europa en desarrollo. Dicha región comprende los diez PECO²⁰, los países de la ex Yugoslavia, Turquía, Rusia y las repúblicas ex soviéticas.

Es importante señalar que en la primera fase de la transición se produjo una intensa destrucción de comercio entre los cuatro PEC y el resto de países del CAEM (Luengo 1999), y podría parecer, a primera vista, que dicha tendencia ha continuado en la fase de recuperación para la R. Checa, Eslovaquia y Hungría. Sin embargo, si se analizan con mayor detalle los flujos hacia esa región, se advierte que la razón de esta disminución en los porcentajes se debe exclusivamente a dos casos muy particulares: la escisión de Checoslovaquia y la crisis rusa de 1998 (cuadro 2.6). Por lo tanto, en términos generales, puede concluirse que el proceso de destrucción no ha tenido continuidad en el periodo 1994-2002.

En la R. Checa y Eslovaquia se observa que la disminución del peso relativo de las exportaciones hacia la región se debe fundamentalmente a la espectacular caída del comercio bilateral entre ambos, como queda reflejado en la evolución de los porcentajes de exportaciones respectivos. Por consiguiente, la escisión de estos dos países en 1993 trajo como consecuencia una pérdida progresiva de sus vínculos comerciales. Sin embargo, con el resto de los PECO no se aprecian cambios significativos, e incluso se evidencian aumentos relativos, especialmente con Polonia. En Hungría tampoco se visualiza la existencia de destrucción de comercio con los PECO, mientras en Polonia se aprecia un aumento continuado del peso relativo de las exportaciones hacia la región.

El otro factor determinante de la pérdida de peso de las exportaciones hacia la región es la significativa caída de los porcentajes de los flujos hacia Rusia a partir de 1998, que afecta principalmente a Polonia, y explica el retroceso general observado en Hungría. Dada la evolución de los porcentajes en los años previos, es obvio que la causa de esta brusca caída se debe a la crisis económica que sufrió Rusia a partir de esa fecha. No obstante, sólo Polonia parece haber recuperado ligeramente los porcentajes de exportación hacia ese país a partir de su reactivación económica.

²⁰ R. Checa, Hungría, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia, Letonia, Estonia, Lituania, Bulgaria y Rumania.

Cuadro 2.6: Distribución de las exportaciones hacia los países de la Europa en desarrollo (en % respecto al total Mundo)

R. CHECA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PECO-10									
Hungría	2,7%	2,1%	1,8%	1,9%	1,9%	1,8%	1,9%	1,9%	2,4%
Polonia	3,9%	5,4%	5,4%	5,8%	5,6%	5,6%	5,4%	5,2%	4,7%
Eslovaquia	16,4%	16,1%	14,1%	12,9%	10,6%	8,3%	7,7%	8,1%	7,7%
Resto Pecos-10	2,3%	2,7%	2,2%	2,2%	2,6%	2,5%	2,3%	2,3%	2,3%
Total PECO-10	25,2%	26,2%	23,5%	22,8%	20,8%	18,2%	17,3%	17,4%	17,3%
Rusia	3,9%	3,5%	3,1%	3,3%	2,5%	1,4%	1,3%	1,5%	1,3%
Resto países de Europa	2,3%	2,7%	3,5%	2,5%	3,1%	2,3%	2,9%	2,6%	3,0%
Total Europa	31,4%	32,3%	30,2%	28,6%	26,4%	21,9%	21,5%	21,5%	21,6%
HUNGRÍA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PECO-10									
R. Checa	1,9%	1,6%	2,2%	1,7%	1,6%	1,5%	1,7%	1,8%	1,9%
Polonia	2,1%	2,6%	3,0%	2,7%	2,3%	2,1%	2,2%	2,0%	2,1%
Eslovaquia	1,4%	1,7%	1,9%	1,4%	1,4%	1,1%	1,0%	1,3%	1,5%
Resto Pecos-10	4,5%	4,7%	4,8%	3,9%	4,1%	3,5%	3,6%	4,3%	3,9%
Total PECO-10	9,8%	10,6%	11,9%	9,7%	9,5%	8,2%	8,5%	9,4%	9,3%
Rusia	7,6%	6,4%	5,9%	5,1%	2,9%	1,4%	1,6%	1,5%	1,3%
Resto países de Europa	4,0%	5,6%	6,9%	5,5%	4,4%	3,3%	3,7%	3,8%	4,1%
Total Europa	21,3%	22,9%	24,7%	20,2%	16,8%	12,9%	13,8%	14,7%	14,8%
POLONIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PECO-10									
R. Checa	2,6%	3,0%	3,5%	3,5%	3,6%	3,8%	3,8%	4,0%	4,0%
Hungría	1,1%	1,2%	1,3%	1,5%	1,7%	2,0%	2,1%	2,1%	2,3%
Eslovaquia	0,3%	1,2%	1,1%	1,2%	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%	1,4%
Resto Pecos-10	1,4%	1,5%	1,9%	2,4%	2,9%	3,3%	3,4%	3,6%	3,8%
Total PECO-10	5,4%	6,9%	7,8%	8,7%	9,4%	10,4%	10,6%	11,1%	11,5%
Rusia	5,4%	5,6%	6,8%	8,4%	5,7%	2,6%	2,7%	2,9%	3,2%
Resto Países de Europa	4,4%	6,0%	6,9%	8,2%	7,6%	5,7%	5,4%	5,8%	6,2%
Total Europa	15,2%	18,5%	21,4%	25,2%	22,6%	18,6%	18,8%	19,9%	20,9%
ESLOVAQUIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PECO-10									
R. Checa	37,4%	35,3%	31,0%	25,5%	20,3%	18,0%	17,4%	16,6%	15,1%
Hungría	5,5%	4,6%	4,6%	4,5%	4,4%	4,5%	4,9%	5,4%	5,4%
Polonia	2,8%	4,4%	4,8%	5,2%	5,9%	5,3%	5,8%	5,8%	5,3%
Resto Pecos-10	1,6%	2,2%	2,3%	2,5%	2,3%	2,1%	2,5%	2,6%	2,8%
Total PECO-10	47,3%	46,5%	42,7%	37,7%	32,9%	30,0%	30,5%	30,5%	28,6%
Rusia	4,2%	3,9%	3,5%	3,5%	1,9%	1,0%	0,9%	1,0%	1,0%
Resto países de Europa	4,2%	4,7%	5,3%	5,4%	4,0%	2,9%	2,9%	3,0%	3,4%
Total Europa	55,7%	55,0%	51,5%	46,5%	38,8%	34,0%	34,3%	34,5%	33,0%

Fuente: FMI-DOTS y cálculos del autor.

Así pues, si se excluye el caso particular de la relación comercial entre la R. Checa y Eslovaquia y la singularidad de la crisis rusa, en conjunto no se aprecian cambios radicales en los pesos relativos de los flujos hacia las ex repúblicas soviéticas y los restantes PECO, por lo que parece razonable concluir que el proceso de destrucción de comercio se ha terminado. Por otro lado, es destacable el comercio entre los cuatro PEC, sobre todo para Eslovaquia, cuyas exportaciones hacia los tres restantes países representan más de una cuarta parte de las exportaciones totales. Esta fuerte vinculación comercial entre los PEC se explica por los acuerdos de cooperación que firmaron en 1991 y que conformó el denominado Grupo Visegrád.

En conclusión, podría decirse que, en el periodo 1994-2002, la Unión Europea sigue manteniéndose como el principal mercado para estos países, aunque se aprecian ciertas ganancias en el peso relativo de las exportaciones hacia EE.UU. en la R. Checa y Hungría. Ambos países, junto con Eslovaquia, han continuado el proceso de reorientación hacia los países industrializados, fundamentalmente hacia la Unión Europea, mientras que Polonia ha reorientado ligeramente sus exportaciones hacia los mercados de los PECO. Estas conclusiones se ven reafirmadas si se analizan los diez principales mercados de exportación de los cuatro países (cuadro 2.7).

Cuadro 2.7: Los diez principales mercados de exportación (% export s/total Mundo)

R. CHECA				HUNGRÍA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	29,4%	Alemania	36,6%	Alemania	28,5%	Alemania	35,5%
Eslovaquia	16,4%	Eslovaquia	7,7%	Austria	11,0%	Austria	7,1%
Austria	7,1%	Reino Unido	5,8%	Italia	8,6%	Italia	5,8%
Italia	4,4%	Austria	5,6%	Rusia	7,6%	Francia	5,7%
Rusia	3,9%	Polonia	4,7%	Reino Unido	4,4%	Reino Unido	4,7%
Polonia	3,9%	Francia	4,7%	EE.UU.	4,1%	Suecia	4,3%
Reino Unido	2,8%	Italia	4,1%	Francia	3,6%	Holanda	4,2%
Hungría	2,7%	Holanda	3,9%	Holanda	2,6%	EEUU	3,5%
Holanda	2,5%	EEUU	2,9%	Polonia	2,1%	Bélgica	2,8%
EEUU	2,2%	Bélgica	2,5%	R. Checa	1,9%	España	2,4%
Total	75,3%	Total	78,5%	Total	74,4%	Total	76,0%

POLONIA				ESLOVAQUIA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	35,7%	Alemania	32,3%	R. Checa	37,4%	Alemania	25,8%
Holanda	5,9%	Francia	6,0%	Alemania	17,1%	R. Checa	15,1%
Rusia	5,4%	Italia	5,5%	Austria	5,2%	Italia	10,7%
Italia	5,0%	Reino Unido	5,2%	Italia	4,3%	Austria	7,6%
Reino Unido	4,5%	Holanda	4,5%	Hungría	5,5%	Hungría	5,4%
Francia	4,0%	R. Checa	4,0%	Rusia	4,2%	Polonia	5,3%
EE.UU.	3,4%	Rusia	3,2%	Polonia	2,8%	Francia	4,1%
Dinamarca	3,2%	Belgica	3,2%	Holanda	1,8%	Holanda	3,0%
R. Checa	2,6%	Suecia	3,2%	Ucrania	1,7%	Reino Unido	2,4%
Suecia	2,6%	Ucrania	2,9%	Francia	1,7%	Bélgica	2,2%
Total	72,3%	Total	70,0%	Total	81,7%	Total	81,6%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS

En primer lugar, se observa el predominio absoluto de los países de la Unión Europea en los cuatro PEC. De los diez principales mercados de exportación en el 2002, siete países pertenecen a la UE para el caso de la R. Checa, Eslovaquia y Polonia, y nueve para el caso de Hungría. Asimismo, se evidencia la importancia del mercado

alemán para los cuatro países, aunque en el caso de Polonia se aprecia cierta pérdida de peso relativo. En segundo lugar, se evidencia el declive del mercado ruso que, a excepción de Polonia, desaparece del ranking en el año 2002. En tercer lugar, se pone de manifiesto la importancia que tiene el mercado polaco sobre todo para Eslovaquia y la R. Checa y, asimismo, el mercado checo para Polonia. Por último, se corrobora la mayor diversificación de las exportaciones en Polonia, en contraste con la creciente concentración de las exportaciones en Hungría y la R. Checa hacia los países industrializados.

Respecto a la procedencia geográfica de las importaciones (cuadros 2.8 y 2.9) se observa una distinta evolución entre la R. Checa y Eslovaquia por una parte, y Polonia y Hungría por otra. Mientras en los dos primeros aumentan los flujos procedentes de los países desarrollados, básicamente de la UE, en los otros dos PEC el peso de los países industrializados disminuye progresivamente. Sin embargo, en Hungría se produce un aumento importante del peso relativo de las importaciones procedentes de Estados Unidos y Japón en detrimento de la Unión Europea, mientras en Polonia, a excepción del leve aumento de las importaciones de Japón, el descenso es general.

En relación a los flujos comerciales procedentes de los países en desarrollo, se aprecia en los cuatro PEC un claro aumento del peso relativo de los países asiáticos. Destaca el espectacular incremento existente en Hungría, cuyas importaciones procedentes de Asia pasaron de representar el 3,2% en 1994 a representar casi un 15% del volumen total en el año 2002. Como puede comprobarse, la mayor presencia asiática se debe principalmente al aumento de las importaciones procedentes de China y, en menor medida, de Corea del Sur y Malasia.

Por el contrario, disminuyeron los flujos procedentes de Europa, salvo en Polonia donde han aumentado los porcentajes considerablemente. Coincidiendo con lo observado en el análisis de las exportaciones, la principal causa de la reducción del peso de las importaciones procedentes de Europa en la R. Checa y Eslovaquia ha sido el fuerte retroceso de sus relaciones comerciales bilaterales, aunque también ha influido la pérdida de peso de las importaciones procedentes de Rusia. De igual forma, en Hungría, el menor peso de las importaciones de la Europa en desarrollo se ha debido a la caída de los flujos con Rusia. Sin embargo, a pesar de esta disminución del peso de las importaciones rusas, Rusia sigue manteniéndose como uno de los principales abastecedores de materias primas de estos países, como lo demuestra el hecho de que el

12,5% de las importaciones totales que realizó Eslovaquia en el año 2002 y el 8% que realizó Polonia en ese mismo año, procedían de ese país.

Cuadro 2.8: Distribución de las importaciones por regiones, R. Checa y Hungría (en % s/ total Mundo)

R. CHECA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	54,0%	55,9%	58,1%	52,0%	63,6%	63,7%	62,5%	63,0%	61,0%
EEUU	3,4%	3,7%	3,4%	3,8%	3,7%	3,9%	4,5%	4,1%	3,3%
Japón	2,1%	1,7%	1,7%	1,9%	1,8%	2,0%	1,9%	1,9%	2,1%
Resto P. industrializados	4,0%	3,3%	2,5%	2,6%	2,8%	2,9%	3,0%	3,1%	3,0%
Total P. Industrializados	63,4%	64,6%	65,7%	60,3%	71,9%	72,5%	71,9%	72,1%	69,4%
Países en desarrollo									
Europa									
<i>Hungría</i>	1,2%	1,0%	1,0%	1,3%	1,4%	1,6%	1,6%	1,8%	2,0%
<i>Polonia</i>	2,9%	3,1%	2,9%	3,2%	3,4%	3,6%	3,6%	3,8%	4,1%
<i>Eslovaquia</i>	14,4%	13,1%	9,5%	8,4%	7,2%	6,2%	6,0%	5,5%	5,3%
<i>Resto Pecos-10</i>	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	1,0%	0,9%	1,0%
Total PECO-10	19,2%	18,0%	14,1%	13,7%	12,7%	12,3%	12,2%	12,0%	12,4%
<i>Rusia</i>	8,2%	8,8%	7,4%	6,8%	5,5%	4,9%	6,5%	5,6%	4,6%
<i>Resto países de Europa</i>	1,5%	1,8%	1,5%	1,0%	1,6%	1,5%	1,9%	2,3%	2,4%
Total Europa	28,9%	28,6%	23,1%	21,4%	19,8%	18,7%	20,7%	19,9%	19,3%
Asia									
<i>China</i>	0,7%	1,0%	1,7%	2,1%	1,8%	2,0%	2,2%	3,0%	4,7%
<i>Corea del Sur</i>	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,6%	0,6%	0,4%	0,4%	0,8%
<i>Malasia</i>	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%	0,5%	0,9%	1,2%
<i>Resto países</i>	2,4%	2,4%	2,3%	2,2%	2,3%	2,3%	2,3%	1,7%	2,3%
Total Asia	3,9%	4,1%	4,8%	5,3%	5,0%	5,2%	5,4%	6,0%	9,0%
Oriente Medio	0,3%	0,3%	0,6%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,5%	0,6%
América	0,8%	0,9%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,9%	1,0%	1,3%
África	0,3%	0,3%	0,4%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%
Total P. en desarrollo	34,2%	34,1%	29,9%	28,7%	26,6%	25,6%	27,9%	27,9%	30,6%
HUNGRÍA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	61,5%	61,5%	59,8%	62,4%	64,1%	64,5%	58,3%	57,9%	56,2%
EEUU	3,1%	3,1%	3,5%	3,8%	3,9%	3,5%	3,8%	4,2%	3,7%
Japón	2,7%	2,2%	2,2%	3,3%	3,8%	4,0%	5,3%	4,6%	4,2%
Resto P. industrializados	3,0%	2,9%	2,7%	2,3%	2,3%	2,0%	1,8%	1,8%	1,8%
Total P. Industrializados	70,4%	69,7%	68,2%	71,7%	74,1%	73,9%	69,1%	68,5%	65,9%
Países en desarrollo									
Europa									
<i>R. Checa</i>	2,4%	2,4%	3,0%	2,4%	2,1%	1,9%	2,0%	2,1%	2,3%
<i>Polonia</i>	1,3%	1,6%	1,8%	1,7%	1,8%	2,1%	2,0%	2,3%	2,5%
<i>Eslovaquia</i>	2,5%	2,4%	2,4%	1,9%	1,7%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%
<i>Resto Pecos-10</i>	1,8%	1,8%	1,6%	1,4%	1,5%	1,6%	1,8%	1,8%	2,0%
Total PECO-10	8,0%	8,1%	8,8%	7,4%	7,1%	7,3%	7,6%	8,0%	8,7%
<i>Rusia</i>	12,1%	11,9%	12,5%	9,2%	6,5%	5,8%	8,0%	7,1%	6,1%
<i>Resto países de Europa</i>	2,5%	3,0%	3,2%	2,9%	2,0%	1,7%	1,8%	2,4%	2,8%
Total Europa	22,5%	23,1%	24,5%	19,5%	15,5%	14,8%	17,5%	17,5%	17,5%
Asia									
<i>China</i>	0,7%	0,8%	1,2%	1,4%	1,7%	2,2%	2,9%	3,9%	5,6%
<i>Corea del Sur</i>	0,7%	0,9%	0,9%	0,9%	1,2%	1,3%	1,6%	1,2%	1,6%
<i>Malasia</i>	0,2%	0,2%	0,3%	0,6%	0,7%	0,8%	0,9%	1,4%	1,6%
<i>Resto países</i>	1,7%	2,1%	2,0%	3,6%	4,4%	4,7%	5,6%	5,5%	6,0%
Total Asia	3,2%	4,1%	4,4%	6,4%	7,9%	8,9%	11,0%	12,1%	14,8%
Oriente Medio	0,3%	0,4%	0,5%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%
América	1,3%	1,4%	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%	1,3%	1,2%	1,2%
África	0,3%	0,5%	0,8%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Total P. en desarrollo	27,7%	29,5%	31,8%	28,3%	25,9%	26,1%	30,5%	31,5%	34,1%

Fuente: FMI-DOTS y cálculos del autor.

Cuadro 2.9: Distribución de las importaciones por regiones, Polonia y Eslovaquia
(en % s/ total Mundo)

POLONIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Países industrializados									
UE-15	65,3%	64,7%	63,9%	63,8%	65,9%	65,0%	61,2%	61,4%	61,7%
EEUU	3,9%	3,9%	4,4%	4,5%	3,8%	3,6%	4,4%	3,4%	3,3%
Japón	1,6%	1,6%	1,6%	1,7%	1,9%	2,0%	2,2%	2,0%	1,9%
Resto P. industrializados	4,0%	3,6%	3,2%	3,0%	2,8%	3,0%	2,7%	2,8%	3,0%
Total P. Industrializados	74,8%	73,8%	73,2%	73,1%	74,5%	73,6%	70,5%	69,6%	69,9%
Países en desarrollo									
Europa									
<i>R. Checa</i>	2,3%	3,1%	3,1%	3,1%	3,1%	3,2%	3,2%	3,5%	3,2%
<i>Hungría</i>	1,0%	1,2%	1,1%	1,4%	1,3%	1,4%	1,6%	1,6%	1,7%
<i>Eslovaquia</i>	0,4%	1,3%	1,2%	1,2%	1,3%	1,2%	1,5%	1,5%	1,5%
<i>Resto Pecos-10</i>	1,0%	0,9%	1,1%	1,0%	1,2%	1,4%	1,5%	1,6%	1,4%
Total PECO-10	4,8%	6,5%	6,5%	6,7%	6,8%	7,2%	7,8%	8,1%	7,8%
<i>Rusia</i>	6,7%	6,7%	6,8%	6,3%	5,0%	5,8%	9,4%	8,8%	8,0%
<i>Resto Países de Europa</i>	3,2%	3,0%	2,7%	2,4%	2,0%	1,9%	2,2%	2,7%	3,1%
Total Europa	14,7%	16,2%	16,0%	15,4%	13,8%	15,0%	19,4%	19,6%	19,0%
Asia									
<i>China</i>	1,4%	1,6%	2,0%	2,2%	2,5%	2,7%	2,8%	3,2%	3,8%
<i>Corea del Sur</i>	1,0%	0,9%	1,8%	2,5%	2,7%	2,6%	1,5%	1,0%	1,0%
<i>Malasia</i>	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%
<i>Resto países</i>	3,8%	3,1%	3,1%	3,1%	3,0%	3,0%	2,8%	2,9%	3,0%
Total Asia	6,4%	5,9%	7,2%	8,1%	8,7%	8,7%	7,7%	7,7%	8,4%
Oriente Medio	1,1%	0,9%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
América	1,6%	1,4%	1,9%	1,6%	1,4%	1,2%	1,3%	1,8%	1,5%
Africa	1,4%	1,6%	1,2%	1,2%	1,1%	0,9%	0,6%	0,8%	0,8%
Total P. en desarrollo	25,2%	26,0%	26,7%	26,8%	25,4%	26,3%	29,4%	30,3%	30,0%
ESLOVAQUIA									
Países industrializados									
UE-15	33,4%	34,8%	36,9%	43,8%	50,1%	51,7%	48,9%	49,7%	50,3%
EEUU	2,8%	2,5%	2,7%	3,1%	2,9%	2,6%	2,1%	1,9%	2,1%
Japón	1,2%	1,5%	1,7%	1,6%	1,6%	1,6%	1,7%	1,6%	1,9%
Resto P. industrializados	1,9%	2,3%	2,0%	2,1%	2,0%	1,8%	1,7%	1,7%	1,7%
Total P. Industrializados	39,4%	41,0%	43,3%	50,6%	56,7%	57,7%	54,3%	55,0%	56,0%
Países en desarrollo									
Europa									
<i>R. Checa</i>	29,6%	27,8%	24,5%	21,3%	18,4%	16,7%	14,7%	15,1%	15,1%
<i>Hungría</i>	1,7%	2,2%	2,0%	2,1%	2,4%	2,3%	2,1%	2,6%	2,7%
<i>Polonia</i>	2,4%	2,8%	2,5%	2,6%	2,5%	2,8%	3,1%	3,2%	3,2%
<i>Resto Pecos-10</i>	0,8%	0,9%	0,8%	0,7%	0,8%	0,9%	1,0%	1,0%	1,3%
Total PECO-10	34,5%	33,6%	29,8%	26,7%	24,2%	22,8%	20,8%	21,8%	22,4%
<i>Rusia</i>	18,0%	16,6%	17,7%	13,9%	10,4%	12,0%	17,0%	14,8%	12,5%
<i>Resto países de Europa</i>	3,3%	3,0%	2,8%	3,4%	2,7%	2,1%	2,4%	2,4%	2,3%
Total Europa	55,8%	53,2%	50,2%	44,0%	37,3%	36,8%	40,2%	39,0%	37,2%
Asia	2,5%	3,3%	4,4%	3,2%	3,4%	3,6%	3,7%	4,2%	5,0%
<i>China</i>	0,6%	0,7%	0,7%	1,0%	1,2%	1,3%	1,4%	1,6%	2,1%
<i>Corea del Sur</i>	0,3%	0,4%	1,7%	0,3%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%
<i>Malasia</i>	0,1%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,5%
<i>Resto países</i>	1,6%	1,9%	1,6%	1,7%	1,6%	1,7%	1,7%	1,9%	2,1%
Total Asia	2,5%	3,3%	4,4%	3,2%	3,4%	3,6%	3,7%	4,2%	5,0%
Oriente Medio	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%
América	1,1%	1,0%	0,9%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,6%
Africa	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%
Total P. en desarrollo	60,1%	58,4%	56,3%	48,6%	41,9%	41,5%	44,9%	44,1%	43,1%

Fuente: FMI-DOTS; cálculos del autor.

En conclusión, durante el periodo 1994-2002, la Unión Europea ha mantenido su papel de principal suministrador comercial en los cuatro países, sin embargo, tan sólo en la R. Checa y Eslovaquia ha continuado el proceso de reorientación,

fundamentalmente por *el efecto desvinculación* entre los mismos. No obstante, en los cuatro PEC se ha confirmado su progresiva inserción en la economía internacional, como lo evidencia la mayor presencia de importaciones procedentes de los mercados asiáticos (en especial de Japón y China) y de EE.UU.

De nuevo, dichas conclusiones quedan refrendadas con el análisis comparativo, entre 1994 y 2002, de los diez principales mercados de importación (cuadro 2.10).

Cuadro 2.10: Los diez principales mercados de importación (% importaciones s/total Mundo)

R. CHECA				HUNGRÍA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	25,8%	Alemania	32,9%	Alemania	23,6%	Alemania	24,2%
Eslovaquia	14,4%	Italia	5,5%	Rusia	12,1%	Italia	7,5%
Rusia	8,2%	Eslovaquia	5,3%	Austria	12,1%	Austria	6,9%
Austria	8,2%	Francia	4,9%	Italia	7,0%	Rusia	6,1%
Italia	5,3%	China	4,7%	Reino Unido	4,0%	China	5,6%
EE.UU.	3,4%	Rusia	4,6%	Francia	3,4%	Francia	4,8%
Reino Unido	3,1%	Austria	4,4%	Holanda	3,1%	Japón	4,2%
Holanda	3,0%	Polonia	4,1%	EE.UU.	3,1%	EE.UU.	3,7%
Polonia	2,9%	EE.UU.	3,3%	Japón	2,7%	Reino Unido	2,8%
Francia	2,4%	Reino Unido	3,2%	Suiza	2,6%	Polonia	2,5%
Total	76,7%	Total	69,7%	Total	73,7%	Total	68,3%

POLONIA				ESLOVAQUIA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	27,5%	Alemania	24,3%	R. Checa	29,6%	Alemania	22,6%
Italia	8,4%	Italia	8,4%	Rusia	18,0%	R. Checa	15,1%
Rusia	6,7%	Rusia	8,0%	Alemania	13,4%	Rusia	12,5%
Reino Unido	5,3%	Francia	7,0%	Austria	5,8%	Italia	6,9%
Holanda	4,6%	Reino Unido	3,9%	Italia	4,4%	Francia	4,4%
Francia	4,5%	China	3,8%	EE.UU.	2,8%	Austria	4,2%
EE.UU.	3,9%	Holanda	3,5%	Polonia	2,4%	Polonia	3,2%
Suecia	2,8%	EE.UU.	3,3%	Francia	2,2%	España	3,1%
Austria	2,6%	R. Checa	3,2%	Ucrania	1,8%	Hungría	2,7%
Bélgica	2,5%	Bélgica	2,8%	Hungría	1,7%	Reino Unido	2,5%
Total	68,8%	Total	68,2%	Total	82,1%	Total	74,7%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS

En contraste con lo que ocurría con los mercados de exportación, se observa una mayor diversificación de los flujos y un menor predominio de la Unión Europea, la cual cede posiciones a favor de la incorporación en el ranking de China y Japón, y la mayor presencia de EE.UU. El avance más espectacular es el de China que, en el 2002, alcanza el quinto puesto en Hungría y la República Checa, y el sexto lugar en Polonia, mientras

en 1994 las relaciones comerciales con este país eran irrelevantes. También contrasta la relevancia de Rusia en los cuatro PEC, evidenciando así su papel de principal abastecedor de materias primas. Asimismo, destaca la importancia de las importaciones procedentes de Polonia en los otros tres países. No obstante, debe señalarse que en Eslovaquia, a pesar del aumento de las importaciones procedentes de los mercados asiáticos y de EEUU, éstos no aparecen todavía en su ranking, lo que evidencia una menor integración con el resto del mundo.

Para concluir el presente apartado, a continuación se muestra el ranking de los diez principales socios comerciales de los cuatro PEC (cuadro 2.11). Para ello, se toman en consideración tanto los flujos de exportación como de importación y se ponderan en relación con el total de transacciones.

Cuadro 2.11: Los diez principales socios comerciales de los PEC

REPUBLICA CHECA				HUNGRIA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	27,6%	Alemania	34,8%	Alemania	27,4%	Alemania	29,6%
Eslovaquia	15,4%	Eslovaquia	6,5%	Austria	12,4%	Austria	7,0%
Austria	7,7%	Austria	5,0%	Rusia	10,9%	Italia	6,7%
Rusia	6,1%	Italia	4,8%	Italia	8,2%	Francia	5,2%
Italia	4,9%	Francia	4,8%	Reino Unido	4,4%	Rusia	3,8%
Polonia	3,4%	Reino Unido	4,5%	EE.UU.	3,8%	Reino Unido	3,7%
Reino Unido	2,9%	Polonia	4,4%	Francia	3,7%	EE.UU.	3,6%
EE.UU.	2,8%	Holanda	3,2%	Holanda	3,0%	China	3,1%
Holanda	2,8%	EE.UU.	3,1%	R. Checa	2,3%	Holanda	3,1%
Francia	1,9%	Rusia	2,9%	Suiza	2,3%	Japón	2,5%
Total	75,3%		74,0%	Total	78,5%		68,4%

POLONIA				ESLOVAQUIA			
1994		2002		1994		2002	
Alemania	31,1%	Alemania	27,7%	R. Checa	33,5%	Alemania	24,2%
Italia	6,9%	Italia	7,2%	Alemania	15,3%	R. Checa	15,2%
Rusia	6,2%	Francia	6,6%	Rusia	11,0%	Italia	8,7%
Holanda	5,2%	Rusia	6,0%	Austria	5,5%	Rusia	7,2%
Reino Unido	4,9%	Reino Unido	4,4%	Italia	4,3%	Austria	5,8%
Francia	4,3%	Holanda	3,9%	Hungría	3,6%	Francia	4,3%
EE.UU.	3,7%	R. Checa	3,6%	Polonia	2,6%	Polonia	4,2%
Dinamarca	2,8%	EE.UU.	3,0%	EE.UU.	2,2%	Hungría	4,0%
Suecia	2,7%	Bélgica	3,0%	Francia	2,0%	Reino Unido	2,5%
R. Checa	2,5%	Suecia	2,9%	Ucrania	1,8%	España	2,4%
Total	70,2%		68,3%	Total	81,9%		78,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS.

La mayor parte de los principales socios comerciales de los cuatro PEC pertenecen a la Unión Europea, destacando la preponderancia del mercado alemán y el avance de las relaciones comerciales con Italia, Francia y Reino Unido. Por el contrario, Rusia pierde claramente terreno, excepto en Polonia, aunque sigue manteniéndose como uno de los principales socios debido a su importancia como suministrador de materias primas. Las relaciones comerciales con EE.UU. se debilitan ligeramente, mientras en Hungría, en el 2002, aparecen ya China y Japón en el octavo y décimo puesto, respectivamente, lo cual señala a este país como la economía más internacionalizada de los cuatro PEC.

Se consolidan también los intercambios entre Polonia, R. Checa y Eslovaquia, aunque no las relaciones entre los dos últimos. No obstante, a pesar de la ininterrumpida debacle de los intercambios comerciales entre ambos, Eslovaquia se mantiene como segundo socio comercial de la R. Checa y viceversa. Sin embargo, atendiendo a la tendencia mostrada hasta ahora, es probable que en los próximos años ambos países pierdan dicha condición respectivamente.

2.3.3 La importancia de los PEC en el comercio exterior de la Unión Europea

En el apartado 2.3.1 se mostró el papel esencial y creciente de la Unión Europea en el comercio de los cuatro PEC, llegando a representar, a principios del nuevo milenio, entre el 60% y 75% de las exportaciones y el 50%-60% de las importaciones. Veamos ahora de qué manera ha afectado a la Unión Europea la progresiva integración comercial con la R. Checa, Eslovaquia, Hungría y Polonia. Para ello, se considerará a la Unión Europea como un espacio comercial integrado y, por lo tanto, sólo se tendrá en cuenta el comercio extra-comunitario.

En 1988, antes de la desintegración de los países del bloque del Este, la participación conjunta de los cuatro PEC en el comercio de la entonces Comunidad Europea (CE) se situaba alrededor del 2% (Commissariat Général du Plan, 1999). Cuatro años más tarde, en 1992, el conjunto de los cuatro países centroeuropeos representaban el 3,5% de las importaciones extra-comunitarias y el 3,8% de las exportaciones extra-comunitarias (Halpern, 1995). Obviamente la unificación alemana y la firma del Sistema de Preferencias Generalizadas estuvo detrás de este aumento de peso relativo. No obstante, durante los primeros años de la transición, a pesar del

creciente incremento de las relaciones comerciales entre ambas zonas, los cuatro PEC todavía jugaban un papel marginal en los flujos comerciales de la Comunidad Europea.

Es a partir de 1995, con la ampliación de la UE a quince miembros (con la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia), cuando se acentúa la orientación del comercio de la Unión Europea hacia el Este. Ello se debió, en gran parte, a la intensidad de los intercambios de Austria con la R. Checa, Eslovaquia y Hungría, y de los países nórdicos con Polonia. El peso de los cuatro PEC pasó a ser, en 1995, del 6,7% de las exportaciones extra-comunitarias totales y del 5,6% de las importaciones. Por lo tanto, la ampliación de la Unión Europea reforzó las interdependencias económicas entre la misma y los PEC, favoreciendo así una mayor integración comercial.

Efectivamente, como puede apreciarse en el cuadro 2.12, las relaciones comerciales continuaron intensificándose durante el periodo 1995-2002. No obstante, la reorientación de los flujos comerciales de la UE-15 hacia el área PECO y, en particular, hacia los cuatro países objeto del estudio, ha sido más acusada en las exportaciones que en las importaciones, como evidencia el diferencial entre los pesos relativos de las exportaciones y de las importaciones a favor de las primeras. No obstante, si se analiza por países, se comprueba que este diferencial se debe fundamentalmente a Polonia, cuyo mercado ha adquirido gran importancia como mercado de exportación para la Unión Europea, aunque a partir de 1999 empieza a observarse un recorte en el diferencial, fruto de la expansión de las importaciones procedentes de ese país (exportaciones para Polonia).

Analizando la distribución geográfica por países, también se observa que Polonia, Hungría y la R. Checa concentran aproximadamente tres cuartas partes de los intercambios comerciales de la Unión Europea con el área PECO. En consecuencia, para la UE, estos tres países son, con diferencia, sus principales socios comerciales del área. También se evidencia la espectacular evolución de las transacciones comerciales con Hungría. Mientras que en 1995 era, en comparación con Polonia y la R. Checa, el país con menor participación en los flujos comerciales de la UE, su peso relativo ha ido creciendo a un ritmo superior hasta equipararse con los otros dos PEC en el caso de las importaciones, y con la R. Checa en las exportaciones. En este sentido, el destacado peso de Polonia en las exportaciones de la UE, en comparación con los otros dos países, ha venido determinado por el importante tamaño de su mercado doméstico.

Cuadro 2.12: Unión Europea. Distribución de las exportaciones e importaciones en los PECO-10 (en % respecto al total Mundo)

Exportaciones	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Polonia	2,7%	3,2%	3,4%	3,8%	3,8%	3,6%	3,6%	3,7%
R.Checa	2,0%	2,2%	2,2%	2,3%	2,4%	2,5%	2,8%	2,9%
Hungría	1,5%	1,6%	1,8%	2,3%	2,4%	2,4%	2,4%	2,5%
Eslovaquia	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	0,8%	0,9%
Total Peco-4	6,7%	7,6%	8,1%	9,2%	9,4%	9,3%	9,6%	10,0%
Resto Pecos	2,5%	2,5%	2,6%	3,0%	2,9%	3,0%	3,2%	3,4%
Total Pecos-10	9,2%	10,1%	10,7%	12,3%	12,3%	12,3%	12,8%	13,4%

Importaciones	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Polonia	2,2%	2,0%	2,1%	2,2%	2,2%	2,3%	2,5%	2,8%
R.Checa	1,6%	1,6%	1,7%	2,0%	2,1%	2,1%	2,4%	2,7%
Hungría	1,3%	1,5%	1,7%	2,0%	2,2%	2,2%	2,4%	2,5%
Eslovaquia	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%	0,8%	0,9%
Total Peco-4	5,6%	5,6%	5,9%	7,0%	7,3%	7,1%	8,1%	8,9%
Resto Pecos	2,3%	2,2%	2,3%	2,4%	2,4%	2,5%	2,6%	2,9%
Total Pecos-10	7,9%	7,9%	8,2%	9,4%	9,7%	9,6%	10,7%	11,8%

Fuente: FMI-DOTS y cálculos del autor.

Por último, una muestra evidente de la importancia que han ido adquiriendo estos países en el comercio exterior de la Unión Europea, sobre todo a partir de 1995, se obtiene realizando un análisis comparativo del ranking de los diez principales socios comerciales²¹ de la Unión Europea para los años 1990, 1995 y 2002 (cuadro 2.13).

Cuadro 2.13: Los 10 principales socios comerciales de la Unión Europea

1990		1995		2002	
EE.UU.	20,8%	EE.UU.	18,5%	EE.UU.	20,8%
Suiza	9,8%	Suiza	8,4%	Suiza	6,5%
Japón	9,1%	Japón	7,8%	Japón	5,6%
Noruega	4,1%	Noruega	3,8%	China	5,5%
Unión Soviética	4,1%	China	3,7%	Rusia	3,8%
Canadá	2,4%	Rusia	3,4%	Noruega	3,4%
Yugoslavia	2,1%	Polonia	2,5%	Polonia	3,2%
China	2,0%	Corea del Sur	2,1%	R. Checa	2,8%
Arabia Saudí	2,0%	Hong Kong	2,1%	Hungría	2,5%
Turquía	1,7%	Turquía	2,0%	Turquía	2,3%

Fuente: Eurostat; FMI-DOTS para el año 2002.

²¹ Para elaborar el ranking se toman en consideración tanto los flujos de exportación como de importación y se ponderan en relación con el total de transacciones.

A lo largo de todo el periodo, EE.UU., Suiza, Japón y Noruega se han mantenido en cabeza, si bien los tres últimos han ido paulatinamente perdiendo peso, mientras China, por el contrario, lo ha ido ganando, pasando de la octava posición en 1990 al cuarto puesto en el 2002. Rusia, tras perder un puesto en 1995 respecto a 1990 por la desintegración de la Unión Soviética, ha seguido manteniéndose como uno de los principales socios de la UE.

Pero lo relevante es observar la evolución seguida por Polonia, Hungría y la R. Checa. Mientras en 1990 ninguno de los tres países tenía un peso relevante en las transacciones comerciales de la Unión Europea, en 1995 Polonia aparece como el séptimo socio comercial más importante, y en el año 2002 ya figuran los tres PEC en el ranking de los diez principales socios comerciales. Debe notarse, además, que si se consideran los tres PEC en conjunto, en el año 2002 serían el segundo socio comercial de la Unión Europea.

Así pues, el papel de los cuatro PEC en el comercio exterior de la UE ha ido creciendo en importancia, sobre todo a partir de la ampliación de la UE en 1995, de forma que, si se consideraran los cuatro países como una área integrada, en el 2002 figurarían como el segundo socio comercial de la Unión. Una muestra más de la espectacular integración comercial de estos países con la Unión Europea desde la caída del muro de Berlín.

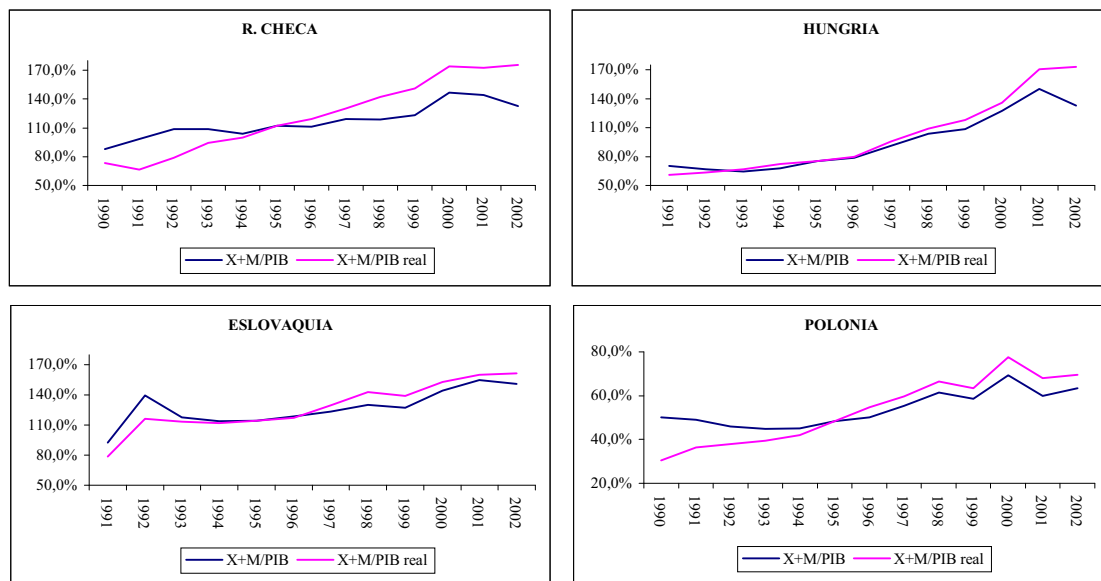
2.4 LA EVOLUCION Y DINÁMICA DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

Desde la liberalización comercial iniciada a finales de los 80, los cuatro países de la Europa Central han experimentado una progresión muy notable en la apertura de sus economías hacia el exterior. Para visualizar dicha progresión, el gráfico 2.1 muestra la evolución del grado de apertura (suma de exportaciones e importaciones dividido por el PIB) de los cuatro países medido tanto en precios corrientes como en precios constantes (de 1995). En los cuatro países se comprueba el comportamiento alcista del grado de apertura durante toda la década de los noventa, aunque se observa que la mayor intensidad aperturista tiene lugar en la segunda mitad de la misma. A partir del año

2000, dados los niveles alcanzados, se contempla ya una ralentización del proceso de apertura. El hecho de que la tendencia alcista sea superior en términos reales que en términos nominales se justifica por el comportamiento menos inflacionista de los precios del comercio exterior en comparación con los precios del conjunto de la economía²².

Gráfico 2.1: Grado de apertura exterior. Periodo 1990-2002

(Unidades monetarias de cada país en términos corrientes y constantes de 1995)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-National Accounts Vol. I (2002a y 2004a)

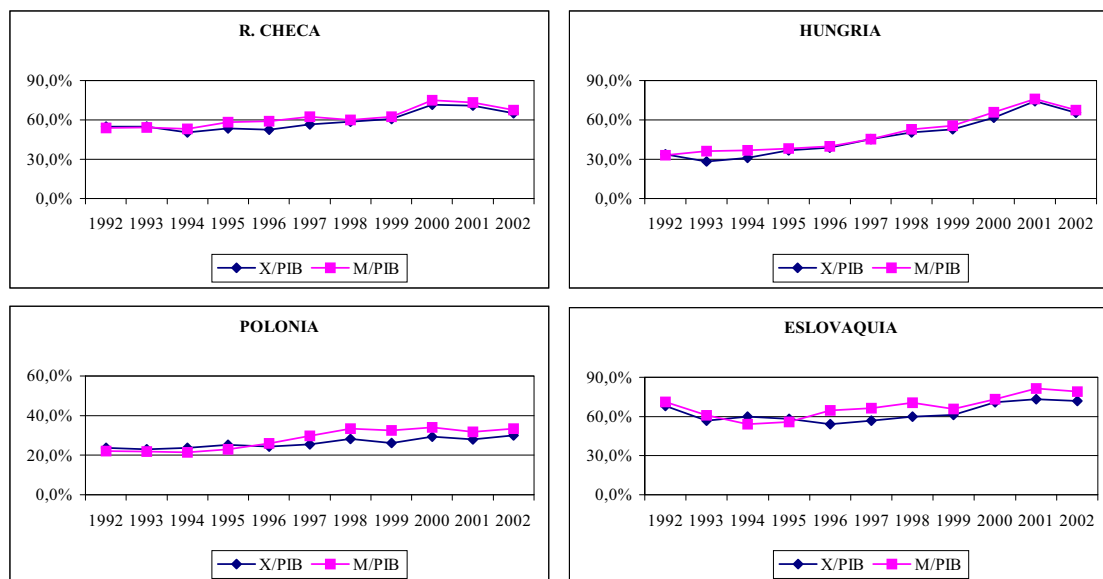
En relación al dinamismo de las relaciones comerciales con el exterior destaca el impresionante proceso de integración comercial de Hungría, que partiendo de un grado de apertura notablemente inferior al de la R. Checa y Eslovaquia (casi la mitad), en el 2002 se sitúa en unos porcentajes muy similares al de estos dos países (alrededor del 170% en términos reales).

²² Este comportamiento diferencial en los precios puede explicarse por el efecto Balassa-Samuelson, cuya argumentación se encuentra en los mayores diferenciales de productividad entre los sectores de bienes comerciados y de bienes no comerciados en comparación con los diferenciales de sus respectivos niveles salariales. Así, durante el proceso de convergencia en los países en desarrollo, el mayor crecimiento en la productividad del sector comerciable produce un proceso inflacionista en el sector no comerciable que afecta a la economía en su conjunto. La hipótesis de Balassa-Samuelson ha sido contrastada por Halpern, et. al. (2001) en los países en transición, comprobando que efectivamente desde 1990 se ha cumplido tal efecto en el proceso de convergencia de estos países con la Unión Europea.

Polonia, por su parte, debido a su tamaño e importancia de su demanda interna es el país que presenta el menor grado de apertura. No obstante, el porcentaje alcanzado a principios del nuevo milenio, próximo al 70%, muestra el elevado nivel de integración comercial de este país, sobre todo si se compara con países de tamaño similar o con la media de la OCDE.

Sin embargo, en el proceso aperturista de estos países ha tenido mayor relevancia la penetración de las importaciones que la inserción exportadora. En el gráfico 2.2 se muestra la progresión de la actividad exportadora en los cuatro países, medida por la tasa de apertura exportadora (relación entre el valor de las exportaciones y el PIB), y el avance de la actividad importadora, medida a través de la tasa de penetración de las importaciones (relación entre el valor de las importaciones y el PIB).

Gráfico 2.2: Tasa de apertura exportadora y de penetración de las importaciones. Periodo 1992-2002. (% en unidades monetarias de cada país en términos corrientes)



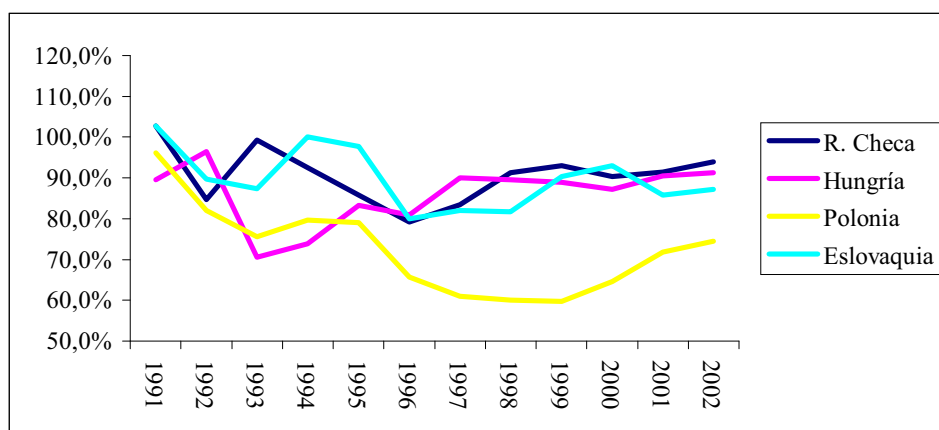
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-National Accounts Vol. I (2002a y 2004a)

Analizando los gráficos se observa como, en general, la tendencia alcista de la tasa de penetración de importaciones ha sido superior a la tasa de apertura exportadora. En los primeros años de la transición se contempla un retroceso de la actividad exportadora en los cuatro países, que en el caso de Hungría no viene acompañada de caídas en la tasa de penetración importadora. Sin embargo, a partir de 1994 se produce en dicho país

un avance espectacular en la tasa de apertura exportadora, que le ha permitido recortar el diferencial existente entre el peso relativo de las importaciones y el peso relativo de las exportaciones respecto al PIB; situación similar a la experimentada por la R. Checa a partir de 1996. Sin embargo, en Polonia y Eslovaquia se aprecia una inserción exportadora mucho más moderada, sobre todo durante el periodo 1996-1999, que amplía el diferencial a favor de la tasa de penetración de importaciones. No obstante, a partir de 1999 se recorta ligeramente dicho diferencial, evidenciándose una aceleración de las tasas exportadoras en ambos países, y en el caso de Polonia, a su vez, una ralentización de la actividad importadora.

Como resultado del crecimiento más acusado en las ratios de penetración en relación con las tasas de apertura exportadora, el proceso aperturista se ha traducido en un claro deterioro de las balanzas comerciales en los cuatro países. En el gráfico 2.3 se puede observar como a partir de 1991 la tasa de cobertura comercial (relación entre exportaciones e importaciones) se sitúa por debajo de la unidad en los cuatro PEC, nivel que ya no lograrán superar en toda la década.

Gráfico 2.3: Tasa de cobertura comercial. Periodo 1991-2002 (En %)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS

Durante la primera fase de la transición, la trayectoria fue claramente descendente en los cuatro países, pasando de una situación de superávit comercial a una situación de déficit a partir de 1991. Luengo (1999:106-111) mostró que la principal causa del deterioro comercial en esta fase estuvo en el declive espectacular de las exportaciones

hacia los países del CAEM, como consecuencia de su disolución en 1991, que no pudo ser contrarrestado por la expansión exportadora que tuvo lugar hacia los países desarrollados, en particular hacia la Unión Europea. Por lo tanto, según el estudio, se produjo una clara destrucción de comercio en cuanto a las exportaciones. Por el contrario, dicho autor mostró como las importaciones mantuvieron un ritmo de crecimiento estable debido a que la caída de las importaciones procedentes de los países del CAEM se vio claramente superada por el fuerte ritmo de crecimiento de las importaciones procedentes de los países desarrollados.

Así pues, la destrucción de comercio en las exportaciones, por un lado, y la creación de comercio en las importaciones, por otro, condujeron irremediabilmente a los cuatro países a incurrir en déficits comerciales. Déficits que coincidieron con la entrada en vigor de los Acuerdos Europeos Interinos (AEI) en 1992. No obstante, si bien parece claro que los Acuerdos Europeos no impulsaron las exportaciones de los PEC, Faini y Portes (1995) concluyeron en su trabajo sobre los efectos de dichos Acuerdos en el comercio exterior de los países del Este, que no debía sobrestimarse su impacto, puesto que en esas mismas fechas (bienio 1992-1993) la Unión Europea sufrió una recesión económica que deprimió su demanda importadora y afectó, en consecuencia, a las exportaciones de estos países²³.

La recuperación de la actividad exportadora a partir de 1994 permitió frenar el deterioro de las tasas de cobertura en los cuatro países, las cuales adoptaron una senda de mayor estabilidad. En el caso de Eslovaquia debe aclararse que el mayor salto hacia arriba de la tasa de cobertura en 1994, reflejado en el gráfico, se debe a la inclusión de las relaciones comerciales con la R. Checa en los datos de su comercio exterior. Su posición de superávit con dicho país y los fuertes vínculos comerciales que obviamente existían en esa época explican la mayor parte del aumento observado en dicha tasa.

No obstante, coincidiendo con la intensificación de los intercambios comerciales, tal como se mostró en el análisis del grado de apertura, se inicia una tendencia divergente entre Polonia y Eslovaquia por un lado, que sufren un considerable empeoramiento de su tasa de cobertura, y la R. Checa y Hungría por otro, que empiezan a recuperar parte del terreno perdido. Esta trayectoria divergente persistirá hasta 1999, año a partir del

²³En el bienio 1992-1993 no tuvo lugar una tasa negativa de crecimiento de las exportaciones de los PECO hacia la UE sino una reducción del 50% respecto de las tasas de crecimiento positivas que venían mostrando desde 1990. Por ello Faini y Portes (1995), dada la coincidencia en ese bienio de la entrada en vigor de los Acuerdos con la recesión europea, concluyeron que lo único que se podía afirmar era que los Acuerdos no produjeron un auge de las exportaciones de los PECO.

cual empiezan a mejorar las tasas de cobertura de Polonia y Eslovaquia, en consonancia con lo analizado en el primer capítulo (recuérdese que a finales de 1998 se inician las medidas restrictivas del gobierno eslovaco para combatir los déficits gemelos y empieza la desaceleración económica en Polonia).

Como revela el cuadro 2.14, en el que se muestran las tasas de crecimiento de las importaciones y exportaciones (en media anual) para distintos periodos, la trayectoria divergente observada en Polonia y Eslovaquia entre 1996 y 1999 se explica por el menor impulso exportador y por la mayor actividad importadora, justo lo contrario de lo que sucede en el mismo periodo en las otras dos economías analizadas. Por consiguiente, los datos evidencian que no ha existido destrucción de comercio en la fase de recuperación sino que la recaída en la tasa de cobertura ha venido determinada esta vez por el fuerte impulso importador muy superior a la expansión exportadora²⁴.

Cuadro 2.14: Tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones e importaciones. Periodos 1993-1995, 1996-1999 y 2000-2002.

	1993-1995	1996-1999	2000-2002
<u>R. Checa</u>			
Exportaciones	22,8%	5,6%	12,7%
Importaciones	32,2%	3,4%	12,3%
<u>Hungría</u>			
Exportaciones	20,4%	18,9%	11,7%
Importaciones	11,0%	16,3%	10,7%
<u>Polonia</u>			
Exportaciones	27,1%	4,7%	14,4%
Importaciones	24,6%	12,7%	6,3%
<u>Eslovaquia</u>			
Exportaciones	25,2%	4,6%	12,3%
Importaciones	19,0%	7,4%	13,5%

Fuente: FMI-DOTS; cálculos del autor.

Por el contrario, en Hungría se aprecia un intenso auge en las ventas, con un ritmo de crecimiento medio anual para todo el periodo (1993-2002) superior al crecimiento de las importaciones, lo cual favoreció la mejora de su tasa de cobertura y, en consecuencia, la reducción de sus déficits comerciales. La R. Checa, en cambio, a pesar de su importante crecimiento en las exportaciones, debe su recuperación de la tasa de

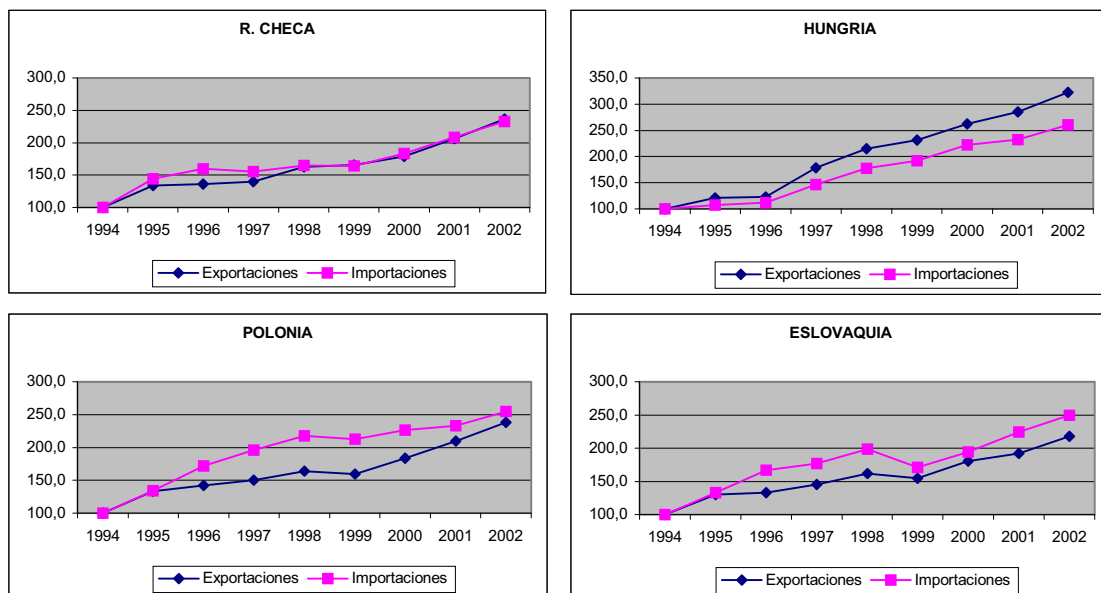
²⁴ Este empeoramiento del déficit comercial alcanzó niveles preocupantes. En 1998, el déficit por cuenta corriente en Eslovaquia alcanzó la cota máxima de casi un 10% respecto al PIB, y Polonia superó el 8% respecto al PIB en 1999 (Fuente: Eurostat).

cobertura principalmente a la moderación de las importaciones que experimentó durante la fase recesiva del bienio 1997-1998.

También es interesante observar que a partir de 1999 se intensifican las tasas de crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones en la R. Checa y Eslovaquia, mientras en Hungría se evidencia, por el contrario, una moderación en el ritmo exportador e importador. No obstante, es en Polonia donde se aprecia el cambio más importante, con una fuerte disminución de la actividad importadora y un aumento considerable de las exportaciones, lo cual explica la mejoría de su tasa de cobertura en los últimos años.

Asimismo, el gráfico 2.4 permite visualizar el intenso dinamismo de los flujos comerciales que ha tenido lugar durante el periodo 1994-2002. Los cuatro países consiguieron más que duplicar sus importaciones en el 2002 respecto a los niveles de 1994, y en cuanto a las exportaciones, aunque en menor medida, Polonia, R. Checa y Eslovaquia también lograron duplicarlas. No obstante, Hungría es el país con la mayor expansión exportadora puesto que sus exportaciones se más que triplicaron (de casi 11 millones de dólares en 1994 pasó a exportar más de 34 millones en el 2002).

Gráfico 2.4: Evolución del comercio exterior. Periodo 1994-2002. (1994=100)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS.

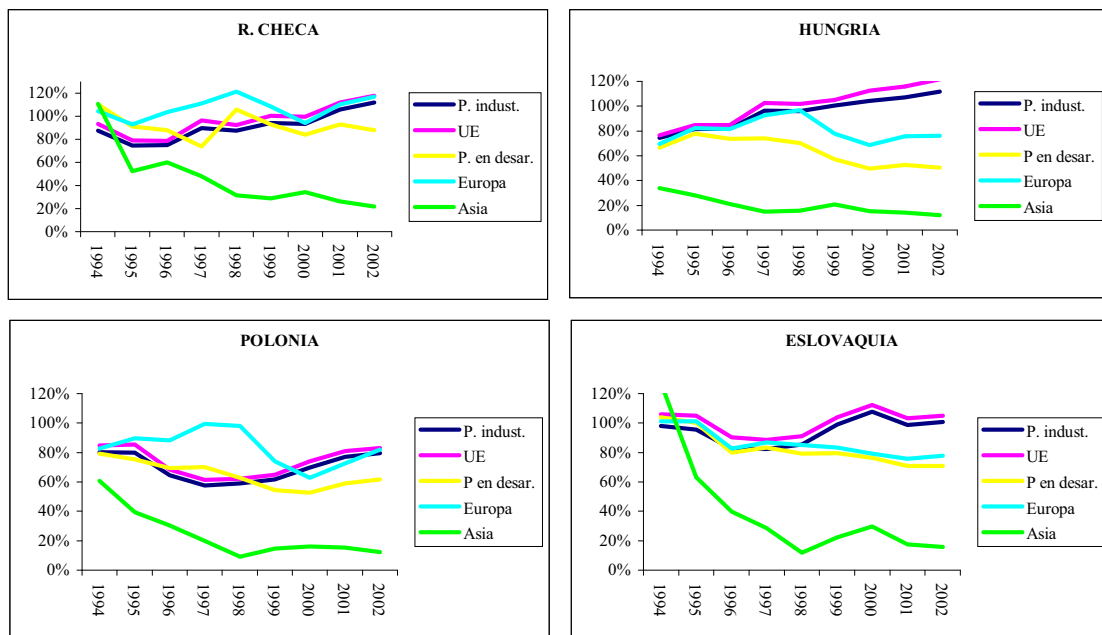
Por otro lado, es importante señalar que los desequilibrios comerciales a partir de la segunda mitad de la década de los noventa no han sido fruto de las relaciones comerciales asimétricas entre estos países y los países desarrollados, como ocurría en la primera fase de la transición - cuando el saldo comercial era totalmente favorable a la Unión Europea -, sino que han tenido su principal fundamento en el empeoramiento de los saldos comerciales con los países en desarrollo. Si se analiza la tasa de cobertura por regiones (gráfico 2.5) para el periodo 1994-2002, se observa como en la R. Checa y en Hungría tiene lugar una continua progresión alcista de su tasa de cobertura con los países industrializados, en especial con la Unión Europea. Así, Hungría, que en 1994 presentaba una tasa de cobertura con la UE-15 del 77%, a partir de 1997 consigue superar la cota del 100% y, en consecuencia, desde esa fecha logra revertir su posición deficitaria con la misma, pasando a una situación de superávit. La R. Checa, por su parte, al presentar un ritmo exportador menor que Hungría, consigue superar el nivel del 100% dos años más tarde. Eslovaquia, tras los ajustes en la balanza de pagos, también logra mantener una posición de superávit con la UE-15 a partir de 1999, aunque, a diferencia de los dos países anteriores, a principios del nuevo milenio dicho superávit se reduce. Polonia, por el contrario, a pesar de que a partir de 1998 logra iniciar una senda alcista en su tasa de cobertura con la UE-15, sigue presentando un saldo comercial deficitario con la misma (la tasa de cobertura en el 2002 con la UE se sitúa en el 83%).

Respecto a la tasa de cobertura con los países industrializados, ésta sigue la misma trayectoria que la de la Unión Europea. Esto se explica porque la UE representa alrededor del 90% del total de los intercambios comerciales que mantienen los cuatro PEC con los países industrializados. No obstante, dicha trayectoria se sitúa por debajo de la de la Unión Europea puesto que los cuatro países mantienen, en general, una posición deficitaria con el resto de países desarrollados.

Como resultado de lo anterior, se hace evidente que la peor evolución observada en la tasa de cobertura a nivel global viene causada por el comportamiento desfavorable de la tasa de cobertura con los países en desarrollo. La causa de este deterioro comercial, como se puso de relieve en el apartado anterior, tiene su origen en el progresivo empeoramiento con Asia, agravado por la crisis asiática iniciada en 1997, y por la crisis rusa de 1998-1999. Como puede observarse en el cuadro 2.15, donde se muestra la evolución de las tasas de crecimiento de las exportaciones por regiones durante el periodo 1995-2002, el impacto conjunto de estas dos crisis truncó la expansión exportadora de los cuatro PEC hacia los países en desarrollo. La R. Checa, Eslovaquia y

Polonia experimentaron caídas de dos dígitos en los porcentajes de exportación hacia la región asiática durante el bienio 1997-1998 y hacia los países de la Europa en desarrollo en 1999. Hungría, en cambio, no se vio afectada por la crisis asiática pero sí por la crisis rusa, cuyo impacto queda reflejado en la caída del 16% de sus exportaciones hacia Europa en desarrollo en 1999. En cualquier caso, Polonia fue el país más perjudicado dada su mayor dependencia del mercado ruso (véase apartado 2.3).

Gráfico 2.5: Tasa de cobertura comercial por regiones. Periodo 1994-2002.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS.

Por el lado de las importaciones se observa que, aunque el ritmo importador procedente de los países en desarrollo se ralentizó, Polonia y Hungría mantuvieron tasas de crecimiento positivas durante todo el periodo, lo cual, teniendo en cuenta la caída de las exportaciones, explica el hundimiento de sus tasas de cobertura con tal región. Por el contrario, en la R. Checa las importaciones retrocedieron significativamente, fruto de la fase recesiva que vivió dicha economía en esos años (1997-1998). Por ese motivo, el descenso de su tasa de cobertura con los países en desarrollo ha sido mucho más moderado. Cabe reseñar que en el caso de Eslovaquia, además de los dos factores mencionados, también tiene especial repercusión en el empeoramiento de su tasa de cobertura con los países en desarrollo la progresiva desvinculación con la R. Checa y el efecto de la recesión sobre las exportaciones dirigidas hacia ese país, como evidencian

sus tasas de crecimiento negativo entre 1996 a 1999. Como resultado de ello, a partir de 1996 su balanza comercial con la R. Checa pasa a ser deficitaria, perdiendo así la posición de superávit que había mantenido con dicho país desde su separación.

Cuadro 2.15: Tasa de crecimiento anual de las exportaciones e importaciones por regiones. Periodo 1995-2002.

EXPORTACIONES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
R. Checa								
P. Industrializados	22,3%	36,5%	6,5%	24,1%	6,7%	10,4%	15,9%	13,8%
Unión Europea	24,0%	37,6%	6,2%	25,2%	7,0%	9,5%	15,6%	13,5%
P. en desarrollo	16,2%	27,3%	-6,2%	4,5%	-16,9%	10,9%	12,7%	16,4%
Europa en desarrollo	23,7%	20,3%	-3,7%	8,3%	-17,4%	8,4%	14,3%	15,1%
Asia	-29,9%	80,1%	-15,5%	-32,8%	-5,9%	36,9%	-7,0%	37,9%
Hungría								
P. Industrializados	16,3%	2,9%	61,6%	25,0%	13,0%	12,1%	6,0%	11,7%
Unión Europea	18,5%	1,9%	65,2%	23,4%	12,8%	11,6%	6,2%	13,6%
P. en desarrollo	33,5%	6,4%	17,4%	5,4%	-11,4%	17,7%	13,8%	15,9%
Europa en desarrollo	30,5%	10,3%	18,8%	0,3%	-16,7%	20,3%	14,8%	12,6%
Asia	11,8%	-14,2%	31,5%	58,7%	61,2%	5,8%	3,6%	18,5%
Polonia								
P. Industrializados	32,6%	2,1%	1,6%	16,6%	0,5%	15,3%	12,5%	13,6%
Unión Europea	34,5%	1,3%	1,8%	16,6%	0,3%	14,6%	12,8%	12,8%
P. en desarrollo	34,0%	20,9%	15,7%	-5,8%	-12,3%	15,6%	18,4%	14,0%
Europa en desarrollo	63,7%	23,8%	23,8%	-1,5%	-20,0%	16,5%	20,0%	19,5%
Asia	-19,5%	20,7%	-16,8%	-44,8%	56,4%	4,0%	2,4%	-5,8%
Eslovaquia								
P. Industrializados	34,9%	13,5%	24,7%	29,9%	2,0%	15,7%	7,1%	16,4%
Unión Europea	37,1%	13,6%	24,6%	31,5%	1,8%	15,5%	8,0%	14,8%
P. en desarrollo	24,1%	-4,0%	-3,3%	-8,7%	-13,6%	17,0%	5,5%	9,0%
Europa en desarrollo	26,6%	-3,6%	-1,3%	-7,2%	-16,2%	17,1%	7,0%	9,5%
Asia	-15,0%	6,2%	-43,7%	-51,1%	73,2%	51,2%	-22,3%	21,2%
IMPORTACIONES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
R. Checa								
P. Industrializados	43,3%	35,8%	-11,0%	27,5%	-1,0%	1,4%	12,5%	7,6%
Unión Europea	45,8%	38,8%	-13,5%	31,0%	-1,8%	0,6%	2,8%	8,2%
P. en desarrollo	40,3%	32,2%	11,5%	-26,7%	-5,5%	8,9%	14,8%	22,5%
Europa	39,0%	26,1%	13,6%	-32,9%	-7,3%	13,4%	7,5%	8,7%
Asia	48,1%	57,3%	5,5%	2,3%	1,9%	-9,7%	46,6%	65,6%
Hungría								
P. Industrializados	6,0%	2,5%	37,7%	25,3%	8,2%	7,9%	3,1%	7,1%
Unión Europea	7,0%	1,8%	36,7%	24,5%	9,1%	4,3%	3,3%	8,2%
P. en desarrollo	14,1%	12,7%	16,5%	10,8%	9,2%	35,1%	7,3%	20,9%
Europa	9,8%	11,3%	4,4%	-3,8%	3,5%	36,3%	4,0%	12,1%
Asia	34,0%	14,3%	88,8%	50,4%	22,3%	42,6%	13,5%	36,4%
Polonia								
P. Industrializados	32,9%	26,6%	13,8%	13,4%	-3,5%	2,1%	1,4%	10,1%
Unión Europea	33,3%	26,4%	13,7%	14,9%	-3,9%	0,4%	3,1%	10,2%
P. en desarrollo	40,8%	31,3%	14,4%	5,4%	1,1%	19,2%	5,8%	8,5%
Europa	52,3%	26,1%	10,0%	-0,2%	5,7%	37,6%	4,0%	6,0%
Asia	23,0%	57,0%	28,1%	18,9%	-2,2%	-5,8%	3,4%	18,6%
Eslovaquia								
P. Industrializados	38,0%	31,6%	25,2%	24,9%	-11,7%	6,4%	17,1%	13,8%
Unión Europea	38,0%	32,2%	27,4%	27,7%	-10,7%	12,0%	12,2%	12,9%
P. en desarrollo	29,0%	20,0%	-7,3%	-3,8%	-14,1%	22,0%	13,8%	9,0%
Europa	26,6%	17,7%	-6,1%	-5,2%	-14,4%	23,3%	12,1%	6,5%
Asia	72,4%	67,4%	-21,8%	19,2%	-8,6%	13,7%	32,4%	32,7%

Fuente: FMI-DOTS

Todo parece indicar que el retroceso de los flujos comerciales con los países en desarrollo ha venido motivado por la coyuntura económica que vivió la zona, en particular Rusia y el Sudeste asiático, entre 1997 y 1999. De hecho, a partir del año 2000 se observa en los cuatro PEC una clara reactivación de las exportaciones hacia dichas regiones, si bien es cierto que en el 2002 todavía no se habían alcanzado los volúmenes de exportación existentes antes de ambas crisis. Esto, a su vez, se evidencia en la estabilización de las tasas de cobertura con los países en desarrollo a partir de 2000. Además, contemplando el periodo en su conjunto (cuadro 2.16), se evidencia que ha tenido lugar una expansión comercial con los países en desarrollo, circunstancia reflejada en las tasas positivas de crecimiento medio anual de las exportaciones para todo el periodo.

Cuadro 2.16: Tasa de crecimiento medio anual por regiones. Periodo 1995-2002.

	R.Checa		Hungría		Polonia		Eslovaquia	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
P. Industrializados	17,0%	14,5%	18,6%	12,2%	11,9%	12,1%	18,0%	18,2%
Unión Europea	17,3%	14,0%	19,2%	11,9%	11,8%	12,3%	18,4%	18,9%
P. en desarrollo	8,1%	12,3%	12,3%	15,8%	12,6%	15,8%	3,3%	8,6%
Europa	8,6%	8,5%	11,4%	9,7%	18,2%	17,7%	4,0%	7,6%
Asia	8,0%	27,2%	22,1%	37,8%	-0,4%	17,6%	2,5%	25,9%

Fuente: FMI-DOTS; cálculos del autor.

Sin embargo, analizando con más detalle los ritmos de crecimiento por regiones, se evidencia una importante pérdida de competitividad con la región asiática. Salvo en cierta medida Hungría, el resto de países presentan unas tasas de crecimiento de las importaciones muy superiores a las de exportación, especialmente Eslovaquia y Polonia. Además, vuelven a aparecer diferencias notables entre los cuatro PEC, que confirman los resultados obtenidos en el apartado 2.3.. En dicho apartado, se evidenció que la R. Checa y, sobretudo, Eslovaquia fueron las economías que más orientaron sus flujos comerciales hacia la Unión Europea. En consonancia con ello, se observa como la expansión comercial en ambos países se ha centrado básicamente con la misma. En este sentido, Eslovaquia muestra con la UE-15 crecimientos medios anuales para todo el periodo superiores al 18% tanto en las exportaciones como en las importaciones, mientras que los flujos comerciales con los países en desarrollo han crecido a un ritmo medio anual de un solo dígito. En cambio, en el caso de Polonia, se concluía en ese mismo apartado que se apreciaba cierta reorientación de los flujos comerciales hacia los

países de la Europa Central y Oriental y, efectivamente, en el cuadro 2.16 se contempla un crecimiento muy superior tanto de las importaciones como de las exportaciones hacia dichos países, contrastando con el menor crecimiento de los flujos comerciales con la Unión Europea. En Hungría se ponía de relieve su espectacular reorientación de las exportaciones hacia la Unión Europea, pero, en cambio, se apreciaban cambios muy significativos en las importaciones, sobre todo por la fuerte penetración comercial de Japón y China. Esta circunstancia queda reflejada también en el cuadro, con el impresionante aumento de las importaciones procedentes de Asia y el mayor ritmo de crecimiento de las importaciones procedentes de los países industrializados (donde se incluye Japón).

En síntesis, se evidencia que durante el periodo 1994-2002 los desequilibrios comerciales se han debido fundamentalmente al empeoramiento de los saldos comerciales con los países en desarrollo, motivados, por un lado, por la progresiva pérdida de competitividad frente a los mercados asiáticos, agravada por la crisis de 1997 en dicha zona, y, por otro, por la crisis rusa de 1998-99, tras la cual, a pesar de la reactivación de la actividad exportadora, los PEC no han podido alcanzar los volúmenes de exportación anteriores a la misma. No obstante, destacan dos factores adicionales que explican la mayor posición deficitaria de Eslovaquia y Polonia respecto a Hungría y la R. Checa. Eslovaquia acusa de manera importante la fase recesiva de la R. Checa, por su estrecha vinculación, y sufre una notable pérdida de competitividad con dicho país desde 1996, mientras Polonia, por el contrario, debe su mayor déficit comercial a su menor inserción exportadora con la UE-15, siendo precisamente entre los años 1996 y 1999 cuando acusa una fuerte ralentización de sus ventas a la UE-15, contrastando con el dinamismo exportador de los otros tres países. En esos tres años, Polonia sólo consiguió aumentar las exportaciones hacia la UE-15 en un 19%, mientras el resto de los PEC lograron casi duplicarlas²⁵.

Para completar el análisis de la dinámica comercial de los cuatro PEC, es interesante ver en qué medida los principales mercados de estos países han contribuido en el espectacular crecimiento de las exportaciones e importaciones durante el periodo 1994-2002. Los cálculos realizados en el apartado anterior mostraron que los dos principales mercados exteriores para los cuatro PEC eran la Unión Europea (que en el 2002

²⁵ Según los datos del FMI-DOTS, Hungría pasó de exportar 8.234 millardos de dólares en 1996 a 18.927 en 1999, la R. Checa pasó de 12.760 millardos de dólares a 18.172 y Eslovaquia de 3.645 millardos a 6.075, mientras Polonia pasó de vender 16.248 millardos de dólares a vender 19.338 millardos.

absorbía entre el 60% y el 75% del valor total de las exportaciones y suministraba entre el 50% y 60% de las importaciones) y Europa (con una absorción de entre el 15% - Hungría- y el 33% -Eslovaquia- del valor total de las exportaciones y el suministro de entre el 18% -Hungría- y el 37% -Eslovaquia- de las importaciones). Así, en el 2002, las dos áreas en conjunto participaron entre el 80%-90% del total de transacciones comerciales de los cuatro PEC.

En el cuadro 2.17 puede comprobarse como, en los cuatro países, la mayor parte del crecimiento registrado por las exportaciones durante el periodo se debe a la Unión Europea, confirmando así su papel de principal mercado. No obstante, de nuevo se evidencia la menor inserción exportadora de Polonia en la UE y, por el contrario, la gran importancia de los mercados de los países del exCAEM, al ser causantes de una cuarta parte del crecimiento total de sus exportaciones.

En cuanto a las importaciones, la Unión Europea contribuyó en menor medida al crecimiento de las mismas, en comparación con su aportación al crecimiento de las exportaciones, pero, en todo caso, acaparó algo más de la mitad del crecimiento experimentado en Hungría y Polonia y dos terceras partes del acaecido en la R. Checa y Eslovaquia. Esta menor contribución se vio compensada por el auge contemplado en las importaciones procedentes de Asia (sobre todo en el caso de Hungría), que contrasta con la nula aportación de dicha región al crecimiento de las exportaciones, y la mayor presencia de Europa en las transacciones comerciales de Polonia y Eslovaquia, donde, como se vio en el apartado anterior, las importaciones procedentes de Rusia tienen una especial relevancia.

Cuadro 2.17: Contribución al crecimiento. Periodo 1994-2002.

	R. Checa		Hungría		Polonia		Eslovaquia	
	Exports	Imports	Exports	Imports	Exports	Imports	Exports	Imports
UE-15	78%	66%	80%	53%	68%	59%	83%	62%
Europa	16%	13%	12%	14%	25%	22%	14%	25%
Asia	0%	17%	3%	35%	-2%	14%	-1%	10%
Resto países	6%	5%	6%	-2%	8%	4%	5%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del FMI-DOTS.

2.5 LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

Como se mencionó en la introducción del capítulo, los estudios realizados a mediados de los noventa apenas evidenciaron cambios en la estructura comercial de los PEC durante la primera fase de la transición, a pesar de la liberalización comercial y la reorientación de los flujos hacia la Unión Europea. Ello abrió un debate importante, donde se planteaba si los PEC iban a instalarse en un modelo de inserción basado en la exportación de productos estandarizados y de baja sofisticación tecnológica o bien iban a ser capaces de modificar tal modelo hacia un patrón comercial basado en la exportación de bienes de mayor elasticidad-renta y con mayor contenido tecnológico y mano de obra cualificada. Los resultados obtenidos en los estudios más recientes parecen sugerir que el modelo de inserción se está transformando hacia una mayor representación de los sectores intensivos en capital y tecnología. Sin embargo, su foco de atención se ha centrado exclusivamente en las relaciones comerciales con la Unión Europea, lo cual limita el análisis al proceso de integración europea. El presente apartado, al igual que los anteriores, pretende ampliar el marco de análisis al proceso de integración de estos países en la economía mundial, y con ese objetivo el estudio se divide en dos partes. Primero se tratarán de visualizar los cambios de las estructuras comerciales desde un punto de vista global, y posteriormente se examinarán los cambios desde una perspectiva regional, en aras a determinar las posibles influencias de los distintos países o regiones en dichas transformaciones.

2.5.1 Los cambios en la estructura del comercio exterior: perspectiva global

Para analizar los cambios en la estructura comercial de los cuatro PEC tras la primera fase de la transición, y poder compararse posteriormente con la estructura productiva, se han agrupado las exportaciones e importaciones de mercancías en 14 sectores industriales en base a la clasificación estándar internacional ISIC Rev. 3 a nivel agregado, equivalente a la nomenclatura NACE Rev. 1 –dos dígitos- utilizada en el análisis de la estructura manufacturera en el primer capítulo. Los datos se han obtenido de la *OCDE-STAN database for Industrial Analysis* para los años 1993 y 2002. Dado que esta fuente no suministra datos estadísticos de Eslovaquia hasta 1997, para este país se han utilizado los datos de la *UNSTAT comtrade* relativos al año más lejano

disponible, esto es, 1994, y puesto que la clasificación utilizada por dicha fuente es la SITC Rev. 3 (Standard International Trade Classification) se ha procedido a transformar los datos de acuerdo con la clasificación deseada, ISIC Rev. 3, utilizando las tablas de conversión facilitadas por la misma UNSTAT. Además, para despejar dudas respecto al debate abierto a mediados de los noventa sobre si estos países iban a ser capaces de transformar su modelo de inserción comercial y, de hacerlo, si esta transformación iría en la dirección adecuada en el sentido de sostenibilidad y expectativas de crecimiento en el futuro, se analiza la estructura comercial en base a la conjunción de los tres criterios ya presentados en el capítulo 1: dinamismo de la demanda, intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra²⁶. Los resultados se presentan en el cuadro 2.18, expresados en porcentaje en función del peso relativo de las distintas ramas industriales respecto al total exportaciones e importaciones de manufacturas, mostrando, a su vez, la variación de dichos pesos entre los años 1993 y 2002.

Respecto a la estructura de las exportaciones se observa, en general, que los cuatro países han reorientado su estructura exportadora hacia sectores con importantes posibilidades de expansión potencial. En todos los países se ha reducido de manera sustancial el peso relativo de las ramas de demanda débil, de baja intensidad tecnológica y mano de obra poco cualificada en favor de las ramas de demanda moderada y fuerte y de intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra media y alta. Se observa que, exceptuando el sector del papel en la R. Checa, Hungría y Polonia, y el sector del calzado en Eslovaquia, el resto de ramas de demanda débil (baja elasticidad-renta) pierden peso - especialmente el sector textil, la alimentación y los metales -. Por el contrario, la mayoría de ramas de tecnología y demanda media ganan peso, destacando el sector de transportes en todos los países - aunque de manera muy especial en Eslovaquia -, el sector de cauchos y plásticos en la R. Checa y Polonia - sector relacionado con el de transporte-, y otras manufacturas (muebles) en Hungría y Polonia. En cuanto a los sectores de demanda fuerte y alta intensidad tecnológica, se aprecia un aumento del sector de material eléctrico y óptico, espectacular en el caso de Hungría y la R. Checa, y, en cambio, una pérdida de peso en el sector químico, también considerable en estos dos países.

²⁶ Sobre la argumentación de la selección de estos tres criterios y la elaboración de los cálculos ver apartado 1.3 del capítulo 1.

Cuadro 2.18.: Estructura de las exportaciones e importaciones por demanda, tecnología y cualificación de la mano de obra, años 1993 y 2002

(en % respecto total manufacturas)

EXPORTACIONES	Cualificación mano de obra	R. CHECA			HUNGRÍA			POLONIA			ESLOVAQUIA		
		1993	2002	Var.	1993	2002	Var.	1993	2002	Var.	1994	2002	Var.
Demanda fuerte e intensidad tecnológica alta													
Productos químicos	Alta	10,5	5,6	-5,0	12,5	6,4	-6,1	8,2	6,1	-2,0	9,8	7,5	-2,3
Material eléctrico y óptico	Alta	7,4	22,6	15,2	11,7	37,1	25,4	5,8	12,4	6,5	6,9	11,1	4,2
Total		17,9	28,1	10,2	24,3	43,5	19,2	14,0	18,5	4,5	16,7	18,6	1,9
Demanda moderada e intensidad tecnológica media													
Madera y corcho	Media-baja	2,4	1,6	-0,8	1,5	1,0	-0,4	4,2	3,2	-1,0	3,5	2,0	-1,5
Caucho y plásticos	Baja	2,7	5,3	2,6	2,4	2,7	0,3	1,6	4,6	3,0	7,7	4,5	-3,2
Maquinaria y equipos	Media-baja	11,7	12,2	0,5	7,2	7,6	0,4	6,7	7,1	0,5	7,4	8,7	1,3
Material de transporte	Media-Alta	11,6	18,4	6,9	9,2	18,8	9,6	12,7	21,4	8,7	6,8	21,9	15,1
Combustibles	Alta	2,0	1,2	-0,8	4,1	1,6	-2,5	2,1	2,2	0,1	4,5	5,4	0,9
Otras manufacturas	Baja	4,4	4,3	-0,2	2,3	4,5	2,2	5,5	8,2	2,7	3,0	4,0	1,1
Total		34,8	43,1	8,3	26,6	36,2	9,6	32,8	46,7	13,9	33,0	46,6	13,6
Demanda débil e intensidad tecnológica baja													
Alimentos, bebidas y tabaco	Baja	7,4	2,9	-4,5	18,0	5,4	-12,5	10,1	7,0	-3,0	4,3	2,9	-1,4
Textiles y confección	Baja	8,1	5,3	-2,8	12,5	5,3	-7,2	15,7	7,5	-8,2	8,8	5,8	-2,9
Cuero y calzado	Baja	2,3	0,7	-1,6	3,7	1,4	-2,2	2,1	1,3	-0,7	2,3	2,7	0,4
Papel, artíc. papel e impresión	Media-baja	2,9	3,5	0,6	1,4	1,6	0,2	1,6	4,1	2,5	5,2	5,1	-0,2
Minerales no metálicos	Baja	7,1	4,4	-2,7	2,9	1,3	-1,6	3,4	2,6	-0,7	4,5	3,2	-1,4
Metales y productos metálicos	Media-baja	19,4	12,0	-7,5	10,4	5,3	-5,2	20,3	12,1	-8,3	25,1	15,2	-10,0
Total		47,3	28,8	-18,5	48,8	20,3	-28,5	53,1	34,8	-18,4	50,3	34,8	-15,5
IMPORTACIONES	Cualificación mano de obra	R. CHECA			HUNGRÍA			POLONIA			ESLOVAQUIA		
		1993	2002	Var.	1993	2002	Var.	1993	2002	Var.	1994	2002	Var.
Demanda fuerte e intensidad tecnológica alta													
Productos químicos	Alta	14,8	11,4	-3,4	13,8	9,7	-4,1	15,9	15,5	-0,3	15,2	11,8	-3,4
Material eléctrico y óptico	Alta	19,1	24,5	5,4	15,6	33,3	17,7	16,3	16,1	-0,2	16,6	17,5	0,9
Total		33,9	35,9	2,0	29,4	43,0	13,6	32,2	31,6	-0,6	31,8	29,4	-2,5
Demanda moderada e intensidad tecnológica media													
Madera y corcho	Media-baja	0,8	0,8	0,0	1,1	1,1	0,0	0,4	0,9	0,5	0,8	1,1	0,3
Caucho y plásticos	Baja	3,9	6,0	2,2	2,9	4,4	1,5	4,5	5,2	0,7	4,8	5,8	1,0
Maquinaria y equipos	Media-baja	20,1	12,7	-7,4	11,3	11,7	0,3	15,1	12,6	-2,5	15,1	12,4	-2,8
Material de transporte	Media-Alta	7,1	11,7	4,6	18,4	13,7	-4,7	7,9	15,6	7,6	6,8	17,2	10,4
Combustibles	Alta	3,2	2,4	-0,8	3,4	1,6	-1,8	2,7	2,1	-0,6	1,4	2,1	0,7
Otras manufacturas	Baja	2,9	2,2	-0,7	2,7	1,8	-0,8	2,4	2,1	-0,3	3,2	2,5	-0,8
Total		38,0	35,9	-2,2	39,7	34,2	-5,5	32,9	38,4	5,5	32,2	41,0	8,9
Demanda débil e intensidad tecnológica baja													
Alimentos, bebidas y tabaco	Baja	5,8	4,0	-1,9	5,5	2,8	-2,6	8,3	4,7	-3,6	9,6	4,7	-4,9
Textiles y confección	Baja	3,8	4,9	1,1	8,8	4,9	-3,9	10,6	7,0	-3,7	5,1	6,3	1,2
Cuero y calzado	Baja	1,4	1,3	-0,1	2,4	1,6	-0,8	1,3	1,6	0,3	1,2	2,0	0,8
Papel, artíc. papel e impresión	Media-baja	4,2	3,9	-0,2	4,2	3,2	-1,0	5,0	4,4	-0,6	3,8	3,7	-0,1
Minerales no metálicos	Baja	2,1	2,3	0,2	1,8	1,9	0,1	2,2	2,3	0,1	2,3	2,1	-0,2
Metales y productos metálicos	Media-baja	10,8	11,8	1,0	8,2	8,4	0,1	7,5	10,0	2,5	13,9	10,7	-3,2
Total		28,0	28,2	0,2	30,9	22,8	-8,0	34,9	29,9	-4,9	36,0	29,6	-6,4

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE STAN y UNSTAT COMTRADE

En general, se evidencia un cambio estructural importante hacia sectores más intensivos en capital y capital humano en detrimento de sectores intensivos en mano de obra poco cualificada. El cambio más espectacular tiene lugar en Hungría donde los sectores intensivos en mano de obra y de baja tecnología pasan de representar casi la

mitad de las exportaciones en 1993 a tan sólo el 20% en el 2002. A su vez, los sectores de demanda fuerte y alta intensidad tecnológica pasan a representar el 43,5% del total exportado en el 2002, configurándose como el principal núcleo exportador, aunque fundamentalmente debido a las ganancias de peso del sector de material eléctrico y óptico.

La R. Checa también sufre una transformación sustancial en su estructura exportadora en cuanto a los criterios de demanda, mano de obra y tecnología. En el 2002, las exportaciones procedentes de sectores de baja tecnología y demanda débil se reducen del 47,3% al 28,8% respecto al total, nivel este último similar al que, por el contrario, alcanzan los sectores de demanda fuerte y alta intensidad tecnológica. Así pues, a diferencia de Hungría, el núcleo central de las exportaciones en la R. Checa se sitúa en los sectores de demanda moderada e intensidad tecnológica media, en general caracterizados por ser intensivos en capital físico²⁷.

Por su parte, Polonia y Eslovaquia muestran estructuras muy similares en base a los tres criterios. En ambos países la pérdida de peso en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada ha sido más moderada, pasando de representar más del 50% en 1993 a poco más de un tercio en el 2002, y el aumento de peso en los sectores de demanda fuerte mucho más discreto - situándose en ambos países alrededor del 18% -, por lo que las mayores ganancias se han concentrado en los sectores de demanda y tecnología media, especialmente en transportes y muebles (otras manufacturas), y para el caso de Polonia también en caucho y plásticos.

En cuanto a la estructura importadora, por el contrario, no se aprecian cambios sustanciales. Ya en 1993 más de las dos terceras partes del total importado procedía de sectores de demanda media y fuerte y de intensidad tecnológica media-alta, proporción que aumenta todavía más en el 2002 en detrimento de los sectores de baja tecnología. Sin embargo, merece la pena resaltar que los aumentos de peso relativo experimentados en los sectores de mayor sofisticación tecnológica se deben fundamentalmente a ramas industriales que, a su vez, han experimentado sustanciales ganancias de peso en la estructura exportadora. Este es el caso del sector de transportes en Eslovaquia, Polonia y la R. Checa, material eléctrico y óptico en Hungría y la R. Checa, y caucho y plásticos en Hungría, Polonia y la R. Checa. Esta circunstancia podría considerarse como una primera señal de que el comercio intraindustrial podría estar ganando peso en estas

²⁷ Véase Neven (1995) o Peneder (1999 y 2002) para la clasificación y taxonomías de ramas industriales según dotación de factores.

economías y, por lo tanto, todo parece indicar que también se han producido cambios en la naturaleza de los intercambios.

Así pues, parece bastante evidente que tras los primeros años de la transición los cuatro países han sufrido cambios sustanciales en su estructura comercial. De hecho, si se analizan los principales sectores de exportación e importación (cuadro 2.19) pueden observarse modificaciones bastante espectaculares, sobre todo en la estructura exportadora. Material eléctrico y óptico y material de transporte aparecen, en el 2002, en los primeros puestos del ranking exportador en los cuatro países, acaparando entre un tercio (Polonia y Eslovaquia) y algo más de la mitad (Hungría) del total exportado, mientras que en 1993 estos sectores apenas representaban una décima parte del total exportado. Por el contrario, textiles y confección y alimentos, bebidas y tabaco, que mantenían una posición relevante en 1993, descienden a los últimos puestos o incluso desaparecen del ranking en el año 2002.

De nuevo, Hungría es el país que muestra el cambio más espectacular en su estructura exportadora. Mientras en 1993 los tres principales sectores de exportación eran alimentación, productos químicos y textil, en el 2002 pasan a serlo material eléctrico y óptico, material de transporte y maquinaria y equipos, éste último ni tan siquiera figuraba entre los seis primeros sectores en 1993. Parece evidente, pues, que dado el contenido tecnológico de estos tres sectores, en Hungría ha tenido lugar, durante el periodo de recuperación, un importante proceso de reestructuración y modernización industrial. Además, se observa un proceso de concentración sectorial espectacular, puesto que los tres sectores representan conjuntamente más del 60% de las exportaciones manufactureras, aunque fundamentalmente la concentración tiene lugar en el sector de material eléctrico y óptico, que por si solo ya representa casi dos quintas partes del total exportado. En la República Checa también parece haberse producido un proceso de concentración similar al de Hungría, puesto que además de coincidir en los tres principales sectores del ranking, éstos representan más de la mitad de las exportaciones en el 2002. Sin embargo, aunque destaca el extraordinario aumento en el sector de material eléctrico y óptico, a diferencia de Hungría, los otros dos sectores (transportes y maquinaria y equipos) ya tenían un peso relevante en 1993, por lo que el cambio estructural en la República Checa ha sido menos radical.

Eslovaquia y Polonia también presentan cambios sorprendentes en su estructura exportadora en el 2002 respecto a 1993. En ambos países el sector de transportes pasa a ser el principal sector exportador, con un peso relativo cercano al 22%, aunque este

cambio adquiere especial importancia en Eslovaquia, puesto que en 1993 no figuraba en el ranking de los seis principales sectores exportadores. En cambio, en Polonia, lo más relevante es la aparición en el ranking de las industrias de material eléctrico y óptico y otras manufacturas (muebles) en sustitución de los sectores alimentario y químico, que desaparecen como principales sectores en el 2002. No obstante, en ambos países se mantienen en los primeros puestos, a pesar de su retroceso, el sector de metales y productos metálicos.

Cuadro 2.19.: Principales sectores de exportación e importación, años 1993 y 2002
(en % respecto total exportaciones/importaciones de manufacturas)

PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACION				PRINCIPALES SECTORES DE IMPORTACION			
R. CHECA				R. CHECA			
Ramas productivas	1993		2002	Ramas productivas	1993		2002
Metales y prod. metálicos	19,4	Material eléctrico y óptico	22,6	Maquinaria y equipos	20,1	Material eléctrico y óptico	24,5
Maquinaria y equipos	11,7	Material de transporte	18,4	Material eléctrico y óptico	19,1	Maquinaria y equipos	12,7
Material de transporte	11,6	Maquinaria y equipos	12,2	Productos químicos	14,8	Metales y prod. metálicos	11,8
Productos químicos	10,5	Metales y prod. metálicos	12,0	Metales y prod. metálicos	10,8	Material de transporte	11,7
Textiles y confección	8,1	Productos químicos	5,6	Material de transporte	7,1	Productos químicos	11,4
Alimentos,bebidas,tabaco	7,4	Textiles y confección	5,3	Alimentos,bebidas,tabaco	5,8	Caucho y plásticos	6,0
Total	68,7	Total	76,1	Total	77,7	Total	78,1
HUNGRIA				HUNGRIA			
Ramas productivas	1993		2002	Ramas productivas	1993		2002
Alimentos,bebidas,tabaco	18,0	Material eléctrico y óptico	37,1	Material de transporte	18,3	Material eléctrico y óptico	33,3
Productos químicos	12,5	Material de transporte	18,8	Material eléctrico y óptico	15,6	Material de transporte	13,7
Textiles y confección	12,5	Maquinaria y equipos	7,6	Productos químicos	13,8	Maquinaria y equipos	11,7
Material eléctrico y óptico	11,7	Productos químicos	6,4	Maquinaria y equipos	11,3	Productos químicos	9,7
Metales y prod. metálicos	10,4	Alimentos,bebidas,tabaco	5,4	Textiles y confección	8,8	Metales y prod. metálicos	8,4
Material de transporte	9,2	Textiles y confección	5,3	Metales y prod. metálicos	8,2	Textiles y confección	4,9
Total	74,4	Total	80,7	Total	76,0	Total	81,7
POLONIA				POLONIA			
Ramas productivas	1993		2002	Ramas productivas	1993		2002
Metales y prod. metálicos	20,3	Material de transporte	21,3	Material eléctrico y óptico	16,3	Material eléctrico y óptico	16,1
Textiles y confección	15,7	Material eléctrico y óptico	12,4	Productos químicos	15,9	Material de transporte	15,6
Material de transporte	12,7	Metales y prod. metálicos	12,1	Maquinaria y equipos	15,1	Productos químicos	15,5
Alimentos,bebidas,tabaco	10,1	Otras manufacturas	8,2	Textiles y confección	10,6	Maquinaria y equipos	12,6
Productos químicos	8,2	Textiles y confección	7,5	Alimentos,bebidas,tabaco	8,3	Metales y prod. metálicos	10,0
Maquinaria y equipos	6,7	Maquinaria y equipos	7,1	Material de transporte	7,9	Textiles y confección	7,0
Total	73,6	Total	68,7	Total	74,2	Total	76,8
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Ramas productivas	1993		2002	Ramas productivas	1993		2002
Metales y prod. metálicos	25,1	Material de transporte	21,9	Material eléctrico y óptico	16,6	Material eléctrico y óptico	17,5
Productos químicos	9,8	Metales y prod. metálicos	15,2	Productos químicos	15,2	Material de transporte	17,2
Textiles y confección	8,8	Material eléctrico y óptico	11,1	Maquinaria y equipos	15,1	Maquinaria y equipos	12,4
Caucho y plásticos	7,7	Maquinaria y equipos	8,7	Metales y prod. metálicos	13,9	Productos químicos	11,8
Maquinaria y equipos	7,4	Productos químicos	7,5	Alimentos,bebidas,tabaco	9,6	Metales y prod. metálicos	10,7
Material eléctrico y óptico	6,9	Textiles y confección	5,8	Material de transporte	6,8	Textiles y confección	6,3
Total	65,7	Total	70,2	Total	77,2	Total	76,0

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE STAN y UNSTAT COMTRADE

En cuanto a los principales sectores de importación, apenas se observan cambios significativos entre 1993 y 2002, manteniéndose en los primeros puestos del ranking los sectores de material eléctrico y óptico, material de transporte, maquinaria y equipos y productos químicos, todos ellos de elevado contenido tecnológico y mano de obra

cualificada, si bien es cierto que han aumentado considerablemente de peso los sectores de material eléctrico y óptico y material de transporte. Sin embargo, un hecho notable que cabe remarcar en los cuatro países es la pérdida de peso del sector de maquinaria y equipos respecto al total importado y el ligero aumento de peso en dicho sector en cuanto al total exportado, lo que parece indicar una mejora en la competitividad de este sector.

Por lo tanto, se confirman las tesis defendidas a mediados de los noventa por Hamilton y Winters (1992), Faini y Portes (1995) o Neven (1995) cuando predecían la transitoriedad de los patrones comerciales y aventuraban que la mayor parte del crecimiento de las exportaciones en el futuro tendría lugar en productos relativamente sofisticados. En este sentido, y con el fin de confirmar dichas predicciones, el cuadro 2.20 muestra las contribuciones sectoriales al crecimiento de las exportaciones y de las importaciones durante el periodo 1993-2002.

Cuadro 2.20: Contribución sectorial al crecimiento de las exportaciones e importaciones. Periodo 1993-2002 (En %)

SECTORES	Cualificación mano de obra	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA (1)	
		Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
<u>Demanda fuerte e intensivos en tecnología</u>									
Productos químicos	Alta	3,7	10,2	5,8	9,2	5,7	15,5	3,3	9,9
Material eléctrico y óptico	Alta	28,3	26,4	39,6	35,5	13,5	16,1	13,7	17,2
Total		32,0	36,6	45,4	44,7	19,2	31,6	17,0	27,1
<u>Demanda moderada y tecnología media</u>									
Madera y corcho	Media-baja	1,3	0,8	1	1,1	3	1	1,6	1,4
Caucho y plásticos	Baja	6,3	6,8	2,7	4,6	5	5,3	4,4	7,8
Maquinaria y equipos	Media-baja	12,4	10,1	7,7	11,7	7,2	12,2	8,8	9,9
Material de transporte	Media-Alta	21	13,3	19,8	13,7	22,8	16,9	29,9	20,1
Combustibles	Alta	0,9	2,1	1,3	1,3	2,2	2	6,2	2,3
Otras manufacturas	Baja	4,2	2	4,7	1,7	8,7	2	5,6	3,1
Total		46,1	35,1	37,2	34,1	48,9	39,4	56,5	44,6
<u>Demanda débil y tecnología baja</u>									
Alimentos, bebidas y tabaco	Baja	1,3	3,3	4,2	2,5	6,6	4,1	2,1	2,9
Textiles y confección	Baja	4,3	5,3	4,6	4,4	6,2	6,4	4,8	6,8
Cuero y calzado	Baja	0,1	1,3	1,2	1,5	1,2	1,7	2,9	2,4
Papel, artíc. papel e impresión	Media-baja	3,7	3,8	1,6	3,1	4,6	4,3	4,8	3,6
Minerales no metálicos	Baja	3,4	2,4	1,1	1,9	2,5	2,3	2,5	2,2
Metales y productos metálicos	Media-baja	9,1	12,2	4,8	8,4	10,7	10,4	9,4	10,3
Total		21,8	28,3	17,5	21,8	31,8	29,2	26,3	28,3

(1) 1997-2002

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE STAN

Efectivamente, se puede comprobar como son las ramas industriales de tecnología media y alta, y de mayor demanda, las que más han contribuido en el crecimiento tanto

de las exportaciones como de las importaciones. Sin embargo, hay notables diferencias entre los cuatro países. Mientras en Hungría casi la mitad del crecimiento de las exportaciones durante el periodo considerado se ha debido a los sectores de mayor sofisticación tecnológica, donde el sector del material eléctrico y óptico explica por sí sólo casi el 40% del crecimiento, en el resto de países han sido los sectores de demanda e intensidad tecnológica media los principales contribuidores al crecimiento, destacando el sector transportes como máximo impulsor del mismo, especialmente en Eslovaquia. En la R. Checa destaca también la espectacular contribución del sector de material eléctrico y óptico, lo cual ha relegado a los sectores de demanda débil, a excepción del sector de metales y productos metálicos, a tener un papel bastante marginal en la expansión de las exportaciones. Este no es el caso para Eslovaquia y Polonia, donde los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada todavía explican una parte significativa del crecimiento de sus exportaciones.

Del análisis estructural efectuado hasta el momento se pueden extraer ya unas primeras conclusiones. En primer lugar, se evidencia que, contrariamente a lo observado en el periodo 1989-1993, a partir de 1994 se inicia un proceso de cambios en la estructura comercial y en los patrones de comercio muy significativos, especialmente para el caso de Hungría. En segundo lugar, hay indicios claros de que dichos cambios parecen estar modificando el modelo de inserción comercial de estos países en la economía mundial. Mientras en 1993 todo parecía indicar que el modelo de inserción comercial estaba más cerca del tipo *países en desarrollo-países desarrollados*, reflejado en el hecho de que la mitad de lo exportado procedía de sectores intensivos en mano de obra barata y baja elasticidad-renta y dos terceras partes de lo importado eran bienes intensivos en capital y capital humano, en el 2002 todo parece indicar que dicho modelo ha cambiado hacia un tipo de intercambios más propio de países desarrollados, como lo demuestra el hecho de que dos terceras partes (o más para el caso de la R. Checa y Hungría) de las exportaciones proceden ya de sectores de mayor elasticidad-renta e intensivos en tecnología media y alta. Esto, a su vez, unido a la composición de las importaciones, induce a pensar que la naturaleza del comercio también ha cambiado hacia un tipo de relaciones de carácter intraindustrial.

Por último, estos cambios en la estructura comercial ponen de manifiesto el importante proceso de reestructuración y modernización industrial que ha tenido lugar durante el periodo de recuperación en la estructura manufacturera de los cuatro países, tal y como se concluía en el capítulo 1. Efectivamente, si se compara la estructura

exportadora de los cuatro países con su estructura de la producción nacional (ver cuadro 1.10 del capítulo 1) se observa que en ambas estructuras han ganado peso los sectores de demanda media y fuerte, e intensivos en tecnología, en detrimento de los sectores de baja elasticidad-renta e intensivos en mano de obra poco cualificada. Además, las industrias de mayor contenido tecnológico e intensivos en capital físico y humano tienen un mayor porcentaje en las exportaciones que en la producción nacional, mientras que ocurre todo lo contrario en las industrias intensivas en mano de obra poco cualificada y de baja intensidad tecnológica. Esta circunstancia confirma que ha sido el sector exportador quien ha liderado la transferencia tecnológica y ha conducido a la modernización de la estructura manufacturera.

El análisis de la estructura del comercio exterior realizado hasta el momento ha permitido visualizar los cambios estructurales de los cuatro países desde una perspectiva global. Sin embargo, aunque podría aventurarse que tales cambios han venido determinados en gran parte por el proceso de integración en la Unión Europea, no debería desdeñarse la posible influencia en los mismos de otros países o regiones, máxime cuando en la economía mundial está teniendo lugar un importante proceso de globalización. En este sentido cabe recordar que, a pesar del considerable avance en las relaciones comerciales con la UE-15, en el 2002 entre un 25% (Hungría) y un 40% (Eslovaquia) de las exportaciones y entre un 40% y un 50% de las importaciones tenían lugar con países fuera de dicha área²⁸. Por ello, puede resultar interesante examinar los cambios en la estructura comercial de estos países desde un punto de vista regional, y a este objetivo se dedica el siguiente apartado.

2.5.2 Los cambios en la estructura del comercio exterior: perspectiva regional

Para el análisis de los cambios en la estructura comercial desde una perspectiva regional se ha optado por estructurar los flujos comerciales en base a la clasificación internacional SITC Rev. 3 (Standard International Trade Classification), la cual, a diferencia de la usada anteriormente, la ISIC Rev. 3, clasifica el comercio exterior por productos y no por industrias. El motivo de este cambio se debe a que previsiblemente los productos agrícolas no manufacturados y las materias primas pueden tener especial

²⁸ Véase apartado 2.3.

importancia en las relaciones comerciales con algunos países en desarrollo, y la utilización de la clasificación ISIC podría desvirtuar ligeramente la estructura comercial con dichos países²⁹. Los datos también se han obtenido de la OCDE y se han extraído de los volúmenes estadísticos denominados “International Trade by Commodity Statistics” (OCDE-ITCS 2000a, 2000b, 2004b y 2004c). No obstante, para mantener la coherencia analítica, se han agrupado los distintos productos de la clasificación SITC, a nivel de dos dígitos (67 subgrupos), en los 14 sectores industriales de la clasificación ISIC a nivel agregado. Sin embargo, al nivel SITC dos dígitos, la transformación no es exacta y, por lo tanto, los resultados obtenidos deberán interpretarse como aproximados. Las diferencias más notables se encuentran en el sector de *alimentos, bebidas y tabaco*, que ahora incluye también los productos agrícolas no manufacturados, y *otras manufacturas*, cuya composición es algo distinta y ahora no incluye los muebles (este sector se ha incorporado al de manufacturas de madera y corcho). Asimismo, aparece el sector *materias primas*, donde se incluyen todas las materias primas a excepción de los combustibles. En los cuadros estadísticos se presentan los principales sectores de exportación e importación por áreas geográficas, para los años 1994 y 2002, siguiendo la misma clasificación regional utilizada en los apartados anteriores, proporcionada por el FMI en sus anuarios “Direction of Trade Statistics” (DOTS).

Comparando la estructura importadora por regiones (cuadro 2.21) se observa, en clara sintonía con las teorías tradicionales del comercio, como de los países industrializados se importan fundamentalmente bienes de elevado contenido tecnológico e intensivos en capital físico y humano, como maquinaria y equipos, material eléctrico y óptico, material de transporte y productos químicos, y de los países en desarrollo, fundamentalmente recursos naturales y bienes intensivos en mano de obra, como materias primas, productos agrícolas, metales y combustibles. No obstante, mientras con los países desarrollados la estructura importadora de los cuatro PEC ha permanecido casi invariable a lo largo del periodo, con los países en desarrollo se evidencia un aumento sustancial del peso relativo de los sectores de mayor nivel tecnológico, destacando la aparición de los sectores de material de transporte y de material eléctrico y óptico en el ranking importador de los cuatro PEC en el año 2002.

²⁹ En el análisis desde la perspectiva global se prescindió de dichas partidas dada la escasa relevancia de los países menos desarrollados en el comercio total de los PEC (ver apartado 2.3), pero dado que en este apartado se detalla el comercio con dichos países se ha considerado necesario contemplar tales partidas.

Cuadro 2.21: Principales sectores de importación: países industrializados y países en desarrollo. Años 1994 y 2002 (en % s/ total importaciones de cada región)

PAISES INDUSTRIALIZADOS				PAISES EN DESARROLLO			
R. CHECA				R. CHECA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Maquinaria y equipos	20,6	Material eléctrico y óptico	20,0	Combustibles	30,0	Material eléctrico y óptico	27,9
Material eléctrico y óptico	20,4	Maquinaria y equipos	16,4	Metales y prod. metálicos	14,0	Combustibles	18,9
Productos químicos	11,2	Material de transporte	12,1	Materias primas	9,8	Metales y prod. metálicos	9,9
Material de transporte	8,2	Metales y prod. metálicos	10,9	Alimentos,bebidas,tabaco	8,5	Alimentos,bebidas,tabaco	6,3
Metales y prod. metálicos	7,5	Productos químicos	8,7	Productos químicos	7,4	Textiles y confección	5,1
Alimentos,bebidas,tabaco	7,4	Caucho y plásticos	6,1	Textiles y confección	4,6	Maquinaria y equipos	5,1
Total	75,4	Total	74,1	Total	74,3	Total	73,2
HUNGRIA				HUNGRIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Material eléctrico y óptico	19,3	Material eléctrico y óptico	26,2	Combustibles	33,8	Material eléctrico y óptico	40,2
Maquinaria y equipos	13,3	Maquinaria y equipos	19,9	Metales y prod. metálicos	11,3	Combustibles	19,0
Productos químicos	12,3	Material de transporte	10,8	Alimentos,bebidas,tabaco	9,2	Metales y prod. metálicos	7,1
Textiles y confección	9,1	Productos químicos	8,4	Productos químicos	7,8	Maquinaria y equipos	4,4
Material de transporte	8,8	Metales y prod. metálicos	7,8	Materias primas	7,8	Material de transporte	4,3
Metales y prod. metálicos	7,6	Textiles y confección	4,9	Maquinaria y equipos	5,9	Alimentos,bebidas,tabaco	4,3
Total	70,5	Total	78,0	Total	75,9	Total	79,2
POLONIA				POLONIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Maquinaria y equipos	17,0	Maquinaria y equipos	15,9	Combustibles	28,2	Combustibles	27,4
Material eléctrico y óptico	14,2	Material de transporte	14,4	Alimentos,bebidas,tabaco	15,6	Material eléctrico y óptico	16,7
Productos químicos	12,1	Material eléctrico y óptico	14,2	Materias primas	12,3	Material de transporte	7,6
Textiles y confección	10,3	Productos químicos	12,4	Productos químicos	9,8	Metales y prod. metálicos	7,5
Alimentos,bebidas,tabaco	7,6	Metales y prod. metálicos	8,9	Material eléctrico y óptico	8,6	Alimentos,bebidas,tabaco	7,5
Metales y prod. metálicos	6,3	Caucho y plásticos	6,5	Metales y prod. metálicos	5,1	Textiles y confección	7,2
Total	67,5	Total	72,3	Total	79,6	Total	73,8
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Material eléctrico y óptico	23,1	Material eléctrico y óptico	18,3	Combustibles	31,5	Combustibles	29,7
Maquinaria y equipos	21,5	Maquinaria y equipos	17,2	Metales y prod. metálicos	10,5	Material eléctrico y óptico	10,5
Productos químicos	13,5	Material de transporte	16,4	Productos químicos	9,1	Metales y prod. metálicos	9,3
Alimentos,bebidas,tabaco	7,5	Productos químicos	9,8	Alimentos,bebidas,tabaco	8,7	Alimentos,bebidas,tabaco	7,6
Metales y prod. metálicos	7,1	Metales y prod. metálicos	7,6	Materias primas	6,9	Material de transporte	7,4
Material de transporte	5,8	Textiles y confección	6,6	Maquinaria y equipos	6,5	Maquinaria y equipos	6,0
Total	78,5	Total	76,0	Total	73,3	Total	70,5

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

Los cuadros 2.22 y 2.23 permiten analizar la estructura importadora a un nivel regional más desagregado. Respecto a los países industrializados (cuadro 2.22) se comprueba como, efectivamente, la estructura importadora apenas ha sufrido cambios entre 1994 y 2002. No obstante, se observa una mayor concentración de los sectores intensivos en tecnología en las importaciones procedentes de EE.UU. y, en especial, de Japón que en las procedentes de la Unión Europea, donde predominan también importaciones de bajo contenido tecnológico, como metales y productos metálicos y textiles y confección, aunque éste último sector ha perdido relevancia de manera importante.

Cuadro 2.22: Principales sectores de importación. Países industrializados: UE-15, EE.UU. y Japón. Años 1994 y 2002 (en % s/ total importaciones de cada región)

UE-15				EE.UU.				JAPON			
R. CHECA				R. CHECA				R. CHECA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Maquinaria	21,8	Mat.eléc. y ópt.	18,3	Mat.eléc.y ópt.	71,1	Mat.eléc.y ópt.	37,6	Mat.eléc.y ópt.	54,2	Mat.eléc.y ópt.	52,3
Mat.eléc. y ópt.	16,7	Maquinaria	16,6	Maquinaria	9,0	Maquinaria	13,4	Mat.transporte	36,3	Maquinaria	18,9
Prod. químicos	11,0	Mat.transporte	12,7	Prod. químicos	5,5	Prod. químicos	10,9	Maquinaria	3,8	Mat. transporte	11,6
Metales	8,2	Metales	11,5								
Mat. transporte	8,1	Prod. químicos	8,5								
Alim.,beb. y tab.	7,9	Caucho, plástico	6,5								
Total	73,6	Total	74,0	Total	85,6	Total	61,9	Total	94,3	Total	82,8
HUNGRIA				HUNGRIA				HUNGRIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Mat.eléc. y ópt.	18,3	Mat.eléc. y ópt.	22,4	Mat.eléc.y ópt.	38,9	Mat.eléc.y ópt.	47,6	Mat.transporte	37,7	Mat.eléc.y ópt.	60,8
Maquinaria	13,2	Maquinaria	20,6	Maquinaria	21,0	Maquinaria	16,9	Mat.eléc.y ópt.	30,2	Maquinaria	15,0
Prod. químicos	11,1	Mat. transporte	11,5	Prod. químicos	9,1	Prod. químicos	11,2	Maquinaria	11,7	Mat. transporte	11,8
Textiles,confec.	10,0	Metales	8,4								
Metales	8,3	Prod. químicos	8,3								
Mat. transporte	8,2	Textiles, confec.	5,4								
Total	69,1	Total	76,5	Total	69,0	Total	75,7	Total	79,5	Total	87,5
POLONIA				POLONIA				POLONIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Maquinaria	17,3	Maquinaria	16,0	Mat.eléc.y ópt.	37,3	Mat.eléc.y ópt.	31,9	Mat.eléc.y ópt.	53,5	Mat.eléc. y ópt.	39,3
Mat.eléc. y ópt.	12,3	Mat. transporte	13,9	Maquinaria	14,9	Prod. químicos	17,0	Maquinaria	14,3	Maquinaria	27,7
Prod. químicos	11,8	Mat.eléc. y ópt.	12,7	Prod. químicos	12,6	Mat. transporte	16,8	Mat.transporte	9,2	Mat. transporte	14,3
Textiles, confec.	11,3	Prod. químicos	12,1								
Alim.,beb.y tab.	7,4	Metales	9,5								
Metales	6,9	Caucho, plástico	7,0								
Total	66,9	Total	71,2	Total	64,8	Total	65,7	Total	77,1	Total	81,3
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Maquinaria	20,8	Maquinaria	18,0	Mat.eléc.y ópt.	40,7	Mat.eléc.y ópt.	41,6	Mat.eléc.y ópt.	62,7	Mat.eléc.y ópt.	58,1
Mat.eléc. y ópt.	20,6	Mat. transporte	17,4	Maquinaria	31,4	Prod. químicos	16,8	Mat.transporte	18,4	Mat. transporte	17,5
Prod. químicos	13,4	Mat.eléc. y ópt.	16,1	Prod. químicos	9,4	Maquinaria	13,4	Maquinaria	9,6	Maquinaria	10,3
Alim.,beb. Y tab.	8,4	Prod. químicos	9,5								
Metales	8,0	Metales	8,2								
Mat. transporte	6,0	Textiles, confec.	6,9								
Total	77,3	Total	76,0	Total	81,5	Total	71,8	Total	90,7	Total	85,9

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

En cambio, en relación con los países en desarrollo (cuadro 2.23) hay una mayor heterogeneidad según regiones. Los productos agrícolas y materias primas provienen fundamentalmente de América y África, aunque también de la Europa en desarrollo. Esta última región es, a su vez, la principal suministradora de combustibles (Rusia) y de metales, mientras que de Asia se importa fundamentalmente material eléctrico y óptico (Nuevos Países Industrializados y China) y textiles y confección (China). Asimismo, se puede apreciar que el aumento espectacular en las importaciones de material eléctrico y óptico se debe fundamentalmente a Asia (NEI y China) y, en menor medida, a Oriente Medio (Israel), mientras que el aumento relativo en el sector transportes se debe a la Europa en desarrollo, principalmente de los intercambios entre los propios cuatro PEC.

Cuadro 2.23: Principales sectores de importación. Países en desarrollo: Europa, Asia, Oriente Medio, América y África. Años 1994 y 2002

(en % s/ total importaciones de cada región)

EUROPA				ASIA				ORIENTE MEDIO			
R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA	
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002
Combustibles	33,7	29,2	Mat.eléct.y ópt.	37,3	67,8	Alim.,beb.y tab.	32,2	51,1	Combustibles	32,2	51,1
Metales	15,6	14,1	Textiles,confec.	12,9	7,6	Otras manufact.	25,2	12,9	Metales	25,2	12,9
Materias primas	10,1	6,9	Alim.,beb.y tab.	10,2	4,4	Textiles,confec.	17,5	13,7	Mat.eléct.y ópt.	17,5	13,7
Prod. químicos	8,0	6,7	Cuero, calzado	8,9	3,2						
Alim.,beb. y tab.	5,3	6,6									
Caucho, plástico	4,5	6,1									
Total	77,2	69,6	Total	69,3	83,0	Total	74,9	77,6	Total	74,9	77,6
HUNGRIA				HUNGRIA				HUNGRIA			
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002
Combustibles	41,9	37,0	Mat.eléct.y ópt.	29,7	78,5	Mat.eléct.y ópt.	27,4	26,3	Mat.eléct.y ópt.	27,4	26,3
Metales	13,4	12,2	Textiles,confec.	25,0	4,2	Alim.,beb.y tab.	20,2	16,3	Otras manufact.	20,2	16,3
Materias primas	9,2	9,5	Cuero, calzado	10,0	4,1	Maquinaria	11,4	14,5	Alim.,beb.y tab.	11,4	14,5
Prod. químicos	9,1	6,6	Alim.,beb.y tab.	8,8	3,9	Otras manufact.	3,9				
Maquinaria	6,9	6,5									
Mat. transporte	6,0	4,7									
Total	86,6	76,4	Total	73,6	90,7	Total	59,0	57,1	Total	59,0	57,1
POLONIA				POLONIA				POLONIA			
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002
Combustibles	38,9	43,1	Mat.eléct.y ópt.	33,3	44,4	Combustibles	78,1	21,0	Metales	78,1	21,0
Prod. químicos	14,2	8,9	Alim.,beb.y tab.	16,4	14,8	Alim.,beb.y tab.	6,0	17,4	Alim.,beb.y tab.	6,0	17,4
Materias primas	13,9	8,3	Textiles,confec.	14,1	8,4	Textiles,confec.	3,9	14,8	Mat.eléct.y ópt.	3,9	14,8
Metales	7,2	7,2	Otras manufact.	9,3	4,9	Alim.,beb.y tab.	4,9				
Alim.,beb.y tab.	5,8	5,7									
Maquinaria	3,3	4,5									
Total	83,3	77,6	Total	73,1	72,5	Total	87,9	53,1	Total	87,9	53,1
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002
Combustibles	33,9	34,5	Mat.eléct.y ópt.	33,0	45,1	Prod. químicos	27,8	22,0	Mat.eléct.y ópt.	27,8	22,0
Metales	11,2	9,9	Mat. primas	12,6	10,1	Mat.eléct.y ópt.	16,8	21,0	Alim.,beb.y tab.	16,8	21,0
Prod. químicos	9,6	8,1	Alim.,beb.y tab.	12,2	8,2	Alim.,beb.y tab.	16,0	17,9	Prod. químicos	16,0	17,9
Maquinaria	6,9	7,0	Textiles,confec.	12,2	7,4	Otras manufact.	7,4				
Alim.,beb.y tab.	6,6	6,4									
Materias primas	6,5	6,3									
Total	74,7	72,2	Total	70,0	70,8	Total	60,6	60,9	Total	60,6	60,9
AMERICA				AFRICA							
R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA		R. CHECA					
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002			
Alim.,beb.y tab.	95,1	54,0	Alim.,beb.y tab.	72,9	27,6	Alim.,beb.y tab.	27,6				
Materias primas	2,1	29,2	Mat. primas	20,7	21,2	Combustibles	21,2				
Total	97,2	83,2	Total	93,6	48,9	Total	48,9				
HUNGRIA				HUNGRIA							
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002			
Alim.,beb.y tab.	85,7	48,7	Alim.,beb.y tab.	77,4	30,6	Maquinaria	30,6				
Textiles, confec.	2,6	25,7	Textiles,confec.	8,1	23,6	Alim.,beb.y tab.	23,6				
Total	88,3	74,4	Total	85,5	54,2	Total	54,2				
POLONIA				POLONIA							
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002			
Alim.,beb.y tab.	75,1	41,1	Alim.,beb.y tab.	57,6	36,0	Alim.,beb.y tab.	36,0				
Materias primas	14,2	25,3	Mat. primas	26,8	20,2	Mat. primas	20,2				
Total	89,3	66,4	Total	84,4	56,2	Total	56,2				
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA							
Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002	Sectores	1994	2002			
Alim.,beb.y tab.	88,4	44,2	Alim.,beb.y tab.	42,7	68,0	Alim.,beb.y tab.	68,0				
Materias primas	2,8	20,0	Mat. primas	38,2	6,0	Mat. primas	6,0				
Total	91,2	64,2	Total	80,9	74,0	Total	74,0				

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

En relación con la estructura exportadora (cuadro 2.24), los cambios estructurales han sido mucho más espectaculares, y a diferencia de lo observado en la estructura

importadora, las mayores modificaciones se han registrado, por el contrario, con los países industrializados. Así, con dichos países se ha logrado pasar de una estructura dominada por sectores de baja intensidad tecnológica a otra dominada por sectores de intensidad tecnológica media y alta (véase cuadro 2.25).

Cuadro 2.24.: Principales sectores de exportación: países industrializados y países en desarrollo. Años 1994 y 2002 (en % s/ total exportaciones a cada región)

PAISES INDUSTRIALIZADOS				PAISES EN DESARROLLO			
R. CHECA				R. CHECA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Metales y prod. metálicos	15,9	Material eléctrico y óptico	23,2	Metales y prod. metálicos	15,8	Material de transporte	15,3
Materias primas	10,8	Material de transporte	17,3	Productos químicos	12,4	Material eléctrico y óptico	13,6
Maquinaria y equipos	8,7	Maquinaria y equipos	14,4	Material de transporte	10,7	Maquinaria y equipos	11,6
Textiles y confección	7,9	Metales y prod. metálicos	10,3	Maquinaria y equipos	10,2	Metales y prod. metálicos	11,4
Minerales no metálicos	7,4	Textiles y confección	5,6	Alimentos,bebidas,tabaco	9,9	Productos químicos	8,6
Material de transporte	6,5	Madera, corcho y muebles	4,4	Combustibles	9,1	Alimentos,bebidas,tabaco	7,3
Total	57,3	Total	75,2	Total	68,1	Total	67,8
HUNGRIA				HUNGRIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Textiles y confección	15,4	Material eléctrico y óptico	39,1	Alimentos,bebidas,tabaco	28,9	Material eléctrico y óptico	23,1
Material eléctrico y óptico	14,7	Maquinaria y equipos	17,5	Material de transporte	13,6	Alimentos,bebidas,tabaco	16,3
Alimentos,bebidas,tabaco	14,5	Material de transporte	10,4	Productos químicos	12,6	Productos químicos	12,3
Metales y prod. metálicos	10,0	Textiles y confección	5,4	Material eléctrico y óptico	8,0	Maquinaria y equipos	9,4
Maquinaria y equipos	6,5	Alimentos, bebidas,tabaco	4,6	Caucho y plásticos	5,5	Caucho y plásticos	6,5
Materias primas	6,2	Metales y prod. metálicos	4,5	Metales y prod. metálicos	5,4	Metales y prod. metálicos	6,2
Total	67,3	Total	81,6	Total	73,9	Total	73,8
POLONIA				POLONIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Metales y prod. metálicos	17,1	Material de transporte	17,9	Metales y prod. metálicos	18,9	Alimentos,bebidas,tabaco	13,4
Textiles y confección	16,1	Material eléctrico y óptico	12,9	Alimentos,bebidas,tabaco	18,1	Metales y prod. metálicos	12,5
Alimentos,bebidas,tabaco	9,4	Maquinaria y equipos	11,7	Material de transporte	12,2	Productos químicos	10,2
Madera, corcho y muebles	9,3	Metales y prod. metálicos	10,5	Combustibles	10,8	Material de transporte	10,0
Material de transporte	9,0	Madera, corcho y muebles	10,4	Productos químicos	10,1	Material eléctrico y óptico	9,3
Combustibles	8,8	Textiles y confección	8,0	Maquinaria y equipos	6,8	Madera, corcho y muebles	7,3
Total	69,6	Total	71,4	Total	76,9	Total	62,7
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Ramas productivas	1994		2002	Ramas productivas	1994		2002
Metales y prod. metálicos	23,4	Material de transporte	28,6	Metales y prod. metálicos	22,4	Metales y prod. metálicos	20,4
Textiles y confección	12,9	Material eléctrico y óptico	12,1	Productos químicos	9,6	Combustibles	12,5
Material de transporte	8,0	Metales y prod. metálicos	10,4	Maquinaria y equipos	8,2	Productos químicos	8,3
Productos químicos	7,1	Maquinaria y equipos	10,2	Caucho y plásticos	7,4	Material eléctrico y óptico	7,6
Maquinaria y equipos	6,5	Textiles y confección	8,6	Material eléctrico y óptico	7,4	Alimentos,bebidas,tabaco	7,3
Caucho y plásticos	6,4	Madera, corcho y muebles	5,7	Alimentos,bebidas,tabaco	7,3	Material de transporte	7,1
Total	64,3	Total	75,6	Total	62,3	Total	63,3

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

Resulta interesante observar, además, como los cuatro PEC, que partían en 1994 de una estructura bastante heterogénea, en el 2002 coinciden en los tres principales sectores de exportación a los países industrializados: material eléctrico y óptico, material de transporte y maquinaria y equipos; obviamente destaca Hungría, y en menor medida la República Checa, en cuanto al peso relativo de dichos sectores respecto al total exportado. Sin embargo, con los países en desarrollo, si bien se contempla un aumento en el peso relativo del material eléctrico y óptico, de nuevo, especialmente en Hungría y la R. Checa, las exportaciones de baja intensidad tecnológica siguen

manteniendo un peso relevante en el 2002, sobre todo en Polonia y Eslovaquia, destacando los alimentos y los metales.

Cuadro 2.25: Estructura exportadora por demanda e intensidad tecnológica: países industrializados y países en desarrollo. Años 1994 y 2002

(en % s/ total exports a cada región)

	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Países industrializados								
Sectores demanda fuerte y tecnología alta	10,9	25,9	20,1	42,0	10,0	15,9	11,7	14,7
Sectores demanda moderada y tecnología media	37,3	48,4	26,2	38,5	35,7	51,7	32,2	54,5
Sectores demanda débil y tecnología baja	51,8	25,7	53,7	19,5	54,3	32,4	56,1	30,8
Países en desarrollo								
Sectores demanda fuerte y tecnología alta	20,3	25,9	20,6	35,4	14,8	19,5	17	15,9
Sectores demanda moderada y tecnología media	38,5	38,3	32,9	28,8	38,1	38,8	34,1	38,4
Sectores demanda débil y tecnología baja	41,2	35,8	46,5	35,8	47,1	41,7	48,9	45,7

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

Cuadro 2.26.: Principales sectores de exportación. Países industrializados: UE-15, EEUU y Japón. Años 1994 y 2002 (En % s/ total exportaciones a cada región)

UE-15				EE.UU.				JAPON			
R. CHECA				R. CHECA				R. CHECA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Metales	16,5	Mat.eléc. y ópt.	23,1	Maquinaria	28,4	Mat.eléc. y ópt.	25,1	Alim.,beb.y tab.	47,4	Mat.eléc.y ópt.	20,6
Materias primas	11,4	Mat.transporte	17,9	Otras manufact.	21,4	Maquinaria	21,1	Mineral. no met.	36,4	Maquinaria	14,9
Maquinaria	8,1	Maquinaria	14,1	Mineral. no met.	18,7	Metales	11,1	Metales	7,0	Mat. primas	13,1
Textiles, confec.	7,5	Metales	10,2	Textiles, confec.	17,7	Otras manufact.	7,9	Otras manufact.	3,2	Mineral no met	12,3
Mineral. no met.	6,9	Textiles, confec.	5,7	Alim.,beb.y tab.	3,3	Mineral. no met.	7,8				
Mat. transporte	6,8	Madera, muebles	4,6								
Total	57,1	Total	75,7	Total	89,4	Total	73,0	Total	94,1	Total	61,0
HUNGRÍA				HUNGRÍA				HUNGRÍA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Textiles, confec.	15,6	Mat.eléc. y ópt.	39,9	Mat. transporte	22,0	Mat.eléc. y ópt.	35,1	Prod. químicos	33,3	Alim.,beb.y tab.	34,6
Mat.eléc. y ópt.	15,1	Maquinaria	17,9	Mat.eléc. y ópt.	15,8	Mat. transporte	16,2	Metales	16,9	Prod. químicos	17,0
Alim.,beb.y tab.	14,5	Mat. transporte	10,2	Textiles y conf.	14,6	Maquinaria	14,4	Alim.,beb.y tab.	13,8	Maquinaria	13,4
Metales	10,0	Textiles y conf.	5,4	Metales	10,9	Prod. químicos	10,2	Materias primas	11,4	Mat.eléc.y ópt.	10,9
Materias primas	6,3	Alim.,beb.y tab.	4,4	Alim.,beb.y tab.	10,0	Metales	5,5				
Maquinaria	6,3	Metales	4,4								
Total	67,9	Total	82,2	Total	73,3	Total	81,4	Total	75,4	Total	75,9
POLONIA				POLONIA				POLONIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Metales	17,1	Mat. transporte	17,0	Maquinaria	20,3	Mat. transporte	14,0	Alim.,beb.y tab.	20,1	Mat. transporte	29,9
Textiles y conf.	16,6	Mat.eléc. y ópt.	13,3	Metales	15,5	Maquinaria	13,7	Materias primas	18,3	Mat. primas	14,1
Madera,muebles	9,7	Maquinaria	11,7	Textiles y conf.	11,8	Alim.,beb.y tab.	12,3	Prod. químicos	17,2	Alim.,beb.y tab.	13,1
Mat. transporte	9,5	Madera,muebles	10,5	Prod. químicos	11,0	Metales	12,2	Metales	14,7	Madera,muebles	9,2
Alim.,beb.y tab.	9,2	Metales	10,4	Alim.,beb.y tab.	10,4	Mat.eléc. y ópt.	10,3				
Combustibles	9,0	Textiles y conf.	8,4								
Total	71,1	Total	71,4	Total	69,0	Total	62,4	Total	70,3	Total	66,3
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Metales	19,1	Mat. transporte	27,5	Metales	56,6	Maquinaria	24,8	Metales	45,1	Mat. transporte	90,8
Cuero y calzado	12,2	Mat.eléc. y ópt.	12,7	Prod. químicos	11,1	Metales	12,8	Prod. químicos	29,2	Cuero y calzado	2,6
Textiles y conf.	12,0	Metales	10,6	Textiles y conf.	10,8	Cuero y calzado	10,4	Mineral. no met.	12,6	Prod. químicos	1,3
Mat. transporte	8,0	Maquinaria	10,2	Maquinaria	8,1	Caucho,plásticos	9,1				
Prod. químicos	6,4	Textiles y conf.	8,8	Mineral. no met.	3,3	Mineral. no met	8,3				
Caucho,plástico	6,2	Madera,muebles	5,7								
Total	63,8	Total	75,5	Total	89,8	Total	65,5	Total	86,9	Total	94,7

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

Cuadro 2.27: Principales sectores de exportación. Países en desarrollo: Europa, Asia, Oriente Medio, América y África. Años 1994 y 2002 (% s/ total exports)

EUROPA				ASIA				ORIENTE MEDIO			
R. CHECA				R. CHECA				R. CHECA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Metales	13,8	Mat. transporte	14,8	Metales	46,2	Mat. eléct. y ópt.	32,0	Mat. transporte	45,4	Mineral. no met	27,9
Prod. químicos	13,5	Metales	12,1	Mat. transporte	14,6	Maquinaria	19,9	Alim.,beb.y tab.	24,3	Mat. eléct. y ópt.	17,8
Alim.,beb.y tab.	10,1	Mat. eléct. y ópt.	11,8	Maquinaria	13,7	Mat. transporte	18,7	Metales	9,3	Mat. transporte	13,1
Combustibles	10,0	Maquinaria	10,5	Mineral. no met.	11,3	Mineral. no met	10,6	Mat.eléct. y ópt.	8,2	Maquinaria	11,4
Maquinaria	9,9	Prod. químicos	9,8								
Mat. transporte	9,5	Alim.,beb.y tab.	7,8								
Total	66,8	Total	66,9	Total	85,9	Total	81,2	Total	87,2	Total	70,2
HUNGRIA				HUNGRIA				HUNGRIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Alim.,beb.y tab.	32,6	Alim.,beb.y tab.	19,1	Caucho,plásticos	22,5	Mat.eléct. y ópt.	57,8	Mat. transporte	22,8	Mat. eléct. y ópt.	51,8
Mat. transporte	14,0	Mat. eléct. y ópt.	13,9	Prod. químicos	19,2	Maquinaria	17,0	Mat.eléct. y ópt.	19,5	Prod. químicos	14,7
Prod. químicos	12,3	Prod. químicos	12,9	Mat.eléct. y ópt.	16,6	Prod. químicos	7,7	Metales	17,4	Alim.,beb.y tab.	8,1
Combustibles	6,1	Maquinaria	8,9	Metales	13,4	Alim.,beb.y tab.	7,4	Alim.,beb.y tab.	13,1	Metales	5,7
Maquinaria	5,2	Caucho, plástico	7,7								
Mat.eléct. y ópt.	4,9	Metales	7,0								
Total	75,1	Total	69,5	Total	71,7	Total	89,9	Total	72,8	Total	80,4
POLONIA				POLONIA				POLONIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Alim.,beb.y tab.	24,1	Alim.,beb.y tab.	13,1	Metales	60,4	Metales	23,5	Metales	28,8	Metales	24,4
Combustibles	13,0	Metales	11,6	Prod. químicos	9,2	Mat. transporte	13,9	Otras manufact.	17,2	Alim.,beb.y tab.	19,6
Prod. químicos	11,8	Prod. químicos	10,4	Maquinaria	8,5	Prod. químicos	13,6	Maquinaria	13,1	Mat. transporte	13,5
Mat. transporte	10,3	Mat.eléct. y ópt.	9,7	Alim.,beb.y tab.	7,9	Maquinaria	11,2	Alim.,beb.y tab.	9,4	Mat.eléct. y ópt.	10,2
Metales	7,6	Madera,muebles	8,2								
Maquinaria	6,9	Mat. transporte	7,5								
Total	73,8	Total	60,5	Total	85,9	Total	62,2	Total	68,5	Total	67,7
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA			
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002
Metales	18,5	Metales	20,6	Metales	62,6	Maquinaria	22,1	Metales	49,2	Metales	18,6
Prod. químicos	10,4	Combustibles	13,2	Otras manufact.	14,2	Prod. químicos	18,7	Otras manufact.	16,1	Mat. transporte	17,8
Maquinaria	8,3	Prod. químicos	8,0	Mat. transporte	8,8	Mat.eléct. y ópt.	14,6	Alim.,beb.y tab.	8,8	Textiles y conf.	12,1
Caucho,plástico	7,9	Alim.,beb.y tab.	7,6	Maquinaria	4,6	Mat. transporte	14,2	Maquinaria	6,8	Alim.,beb.y tab.	11,4
Mat.eléct. y ópt.	7,9	Mat.eléct. y ópt.	7,3								
Alim.,beb.y tab.	7,8	Mat. transporte	6,8								
Total	60,8	Total	63,5	Total	90,1	Total	69,6	Total	80,8	Total	59,9
AMERICA				AFRICA							
R. CHECA				R. CHECA							
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002				
Maquinaria	61,5	Mat. transporte	23,5	Metales	36,3	Mat. transporte	21,8				
Prod. químicos	6,8	Maquinaria	18,3	Maquinaria	33,5	Maquinaria	16,9				
Otras manufact.	6,5	Metales	16,0	Textiles y conf.	8,7	Metales	15,7				
Metales	5,3	Otras manufact.	11,7	Otras manufact.	6,3	Mat.eléct. y ópt.	14,8				
Total	80,1	Total	69,5	Total	84,9	Total	69,2				
HUNGRIA				HUNGRIA							
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002				
Mat.eléct. y ópt.	51,2	Mat.eléct. y ópt.	68,6	Mat.eléct. y ópt.	21,9	Mat.eléct. y ópt.	47,2				
Prod. químicos	20,9	Prod. químicos	9,5	Caucho,plásticos	13,9	Prod. químicos	9,7				
Alim.,beb.y tab.	7,0	Maquinaria	8,5	Prod. químicos	13,4	Maquinaria	6,7				
Textiles y conf.	3,8	Mat. transporte	3,4	Metales	12,2	Mat. transporte	6,3				
Total	82,9	Total	90,0	Total	61,3	Total	69,9				
POLONIA				POLONIA							
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002				
Mat. transporte	42,0	Mat. transporte	42,4	Metales	36,0	Alim.,beb.y tab.	26,1				
Combustibles	24,2	Prod. químicos	11,8	Mat. transporte	18,5	Mat. transporte	20,7				
Metales	9,6	Metales	10,9	Mat.eléct. y ópt.	9,0	Combustibles	11,3				
Prod. químicos	8,0	Alim.,beb.y tab.	9,8	Materias primas	7,8	Metales	9,3				
Total	83,9	Total	75,0	Total	71,4	Total	67,4				
ESLOVAQUIA				ESLOVAQUIA							
Sectores	1994		2002	Sectores	1994		2002				
Metales	70,9	Metales	22,0	Metales	33,8	Metales	27,4				
Mat.eléct. y ópt.	11,9	Mat.eléct. y ópt.	21,5	Maquinaria	16,0	Maquinaria	18,6				
Maquinaria	11,4	Maquinaria	19,7	Otras manufact.	15,5	Mat.eléct. y ópt.	9,7				
Mineral. no met.	2,1	Prod. químicos	11,9	Mat. transporte	9,9	Mat. transporte	8,7				
Total	96,3	Total	75,1	Total	75,1	Total	64,3				

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE - ITCS

Analizando las estructuras exportadoras de los cuatro PEC a nivel regional más desagregado (cuadros 2.26 y 2.27), se comprueba la clara influencia de la Unión Europea en los cambios estructurales de dichos países, puesto que, en líneas generales, las estructuras exportadoras respecto a la UE-15 coinciden con las analizadas a nivel global (cuadro 2.19). Lógicamente, esto era algo previsible dado el fuerte peso de la Unión Europea en las exportaciones de los cuatro PEC. No obstante, a pesar de la similitud estructural a nivel global y a nivel de países industrializados, hay algunos aspectos distintivos que merecen la pena ser remarcados.

En primer lugar, el sector químico no figura entre los seis principales sectores de exportación a los países industrializados, contrariamente a lo contemplado en la estructura exportadora a nivel mundial. Esta circunstancia parece indicar, por un lado, que dicho sector nunca ha sido competitivo frente a los países desarrollados y, por otro, que ha logrado mantenerse en el ranking global gracias a los mercados de los países en desarrollo. Esto, a su vez, explicaría la pérdida de peso relativo observada en dicho sector tanto en la estructura de la producción nacional (véase capítulo 1) como en la estructura del comercio exterior.

En segundo lugar, el sector de metales y productos metálicos mantiene una posición más elevada en el ranking exportador a nivel global que en relación con los países industrializados. Por lo tanto, todo y que ha sido uno de los sectores de exportación que mayor peso relativo ha perdido (véase cuadro 2.18), esta pérdida parece haber tenido lugar especialmente con los países industrializados. Parece evidente pues que, a pesar de la especialización de los PEC en dicho sector (véase capítulo 1), se ha producido una pérdida general de competitividad en el mismo, aunque fundamentalmente con la UE-15, circunstancia que se manifiesta también en el aumento de peso relativo observado en las importaciones procedentes de la misma. Desde luego, la reconversión industrial en el sector del acero ha jugado un papel determinante en la evolución de dicho sector.

En tercer lugar, el sector textil tiene mayor relevancia en las exportaciones a los países industrializados que a nivel global, evidenciando la poca importancia de este sector con los países en desarrollo. No obstante, el hecho de ser otro de los sectores con mayores pérdidas de peso relativo, pasando de los primeros puestos en 1994 a los últimos en el 2002 (de todas las regiones sólo aparece con cierto peso relativo en las exportaciones a la UE-15), unido al crecimiento de las importaciones procedentes de los mercados en desarrollo (en particular de los mercados asiáticos), parece indicar también una posible pérdida de competitividad, esta vez debido al proceso de globalización.

Por último, los sectores de madera y muebles aparecen en el 2002 entre las principales ramas de exportación a los países industrializados, fundamentalmente en Polonia. Este país, además, también ha experimentado un fuerte crecimiento de dichos sectores en las exportaciones hacia los países en desarrollo, concretamente a los europeos, lo cual induce a pensar que Polonia goza de importantes ventajas comparativas en muebles, y explica por qué dicho sector ha pasado a ser, en el 2002, la cuarta rama industrial más importante del ranking exportador polaco a nivel global.

Por otro lado, si se comparan las estructuras de exportación e importación por regiones, se evidencia un avance muy significativo en la similitud de los intercambios comerciales con los países industrializados, fundamentalmente con la Unión Europea, aunque también con EE.UU. para el caso de Hungría y la R. Checa. Así pues, se revela un crecimiento importante del comercio intraindustrial con los países industrializados durante el periodo 1994-2002. Por el contrario, con los países en desarrollo, a pesar del aumento tanto en las importaciones como en las exportaciones del sector de material eléctrico y óptico, se visualiza una mayor heterogeneidad en los intercambios predominando, en general, una mayor intensidad tecnológica en las exportaciones que en las importaciones, sobre todo para el caso de Hungría y la R. Checa.

En conclusión, del análisis regional se desprende, en primer lugar, que los cambios observados a nivel global en la estructura comercial derivan fundamentalmente de las relaciones con los países industrializados, particularmente con los países de la UE, tal y como era de prever dado el importante peso de esta región en el comercio exterior de los PEC. No obstante, se evidencia también cierta influencia de los países en desarrollo, sobre todo en la estructura exportadora. Por una parte, estos países han contribuido en la expansión de las exportaciones de sectores intensivos en tecnología, como material eléctrico y óptico y material de transporte, y, por otra, han evitado que el sector químico y el de los metales sufrieran retrocesos aun mayores de los experimentados. Sin embargo, por el contrario, parecen haber perjudicado seriamente a la industria textil, sector clave para los PEC durante la primera fase de la transición. En segundo lugar, el previsible aumento del comercio intraindustrial con los países desarrollados, y el carácter más interindustrial del comercio con los países en desarrollo, revelan un tipo de intercambios más propio de países desarrollados, lo cual pone de manifiesto el progreso de los PEC en su proceso de modernización industrial. No obstante, se puede deducir del análisis efectuado, que en sectores importantes para los PEC, como el químico, metales y alimentación, la reestructuración todavía no ha concluido.

2.6 LOS PATRONES DE ESPECIALIZACION Y LA CONVERGENCIA ESTRUCTURAL CON LA UNION EUROPEA

Hemos visto en el apartado anterior como la Unión Europea ha influido de forma determinante en los cambios estructurales observados en el comercio exterior de los PEC durante el periodo 1994-2002. En general, los cuatro países han pasado de una estructura comercial de perfil típico de economías poco desarrolladas a otra estructura mucho más cercana al perfil típico de los países desarrollados. Sin embargo, parece conveniente analizar hasta que punto las estructuras comerciales de los PEC se han acercado a las de los países desarrollados.

Con este objetivo, de nuevo se ha procedido a calcular el *índice de desviación estructural*, tomando como referencia la estructura exportadora del conjunto de la UE-15, y comparándola con la estructura exportadora de cada uno de los cuatro PEC, para los años 1993 y 2002, siguiendo la misma fórmula empleada en el apartado 1.4 del primer capítulo:

$$S = \sqrt{\sum_i (p_i^j - p_i^k)^2 \cdot (p_i^k/100)}$$

Donde:

i = cada una de las 14 ramas industriales ISIC rev. 3 (equivalente NACE Rev. 1 –2 dígitos-)

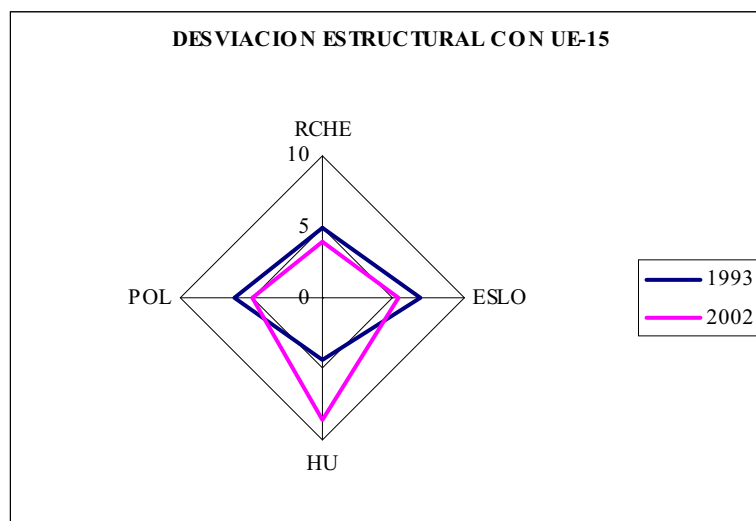
p_i = porcentaje de las exportaciones de la industria i respecto al total exportaciones manufacturas.

j = R. Checa, Hungría, Eslovaquia, Polonia.

k = UE-15.

Los resultados obtenidos se representan en el gráfico 2.6, teniendo en cuenta que cuanto mayor sea el índice mayor será la diferencia estructural, y viceversa. En primer lugar, puede comprobarse como, ya en 1993, tanto Polonia como Eslovaquia presentaban una estructura exportadora más diferenciada, respecto al conjunto europeo, que Hungría y la R. Checa. Por otro lado, se constata que, efectivamente, durante el periodo 1994-2002, se ha producido una convergencia estructural con la UE-15 en Polonia, Eslovaquia y la R. Checa, presentando este último país la estructura más similar a la Unión Europea. Sin embargo, en Hungría, tal y como se evidenció en el análisis de la estructura productiva (véase capítulo 1), muestra una clara evolución divergente, que se explica fundamentalmente por la impresionante concentración de sus exportaciones en el sector del material eléctrico y óptico.

Gráfico 2.6: Similitud en la estructura exportadora entre los PEC y la UE-15, comparativa 1993/2002

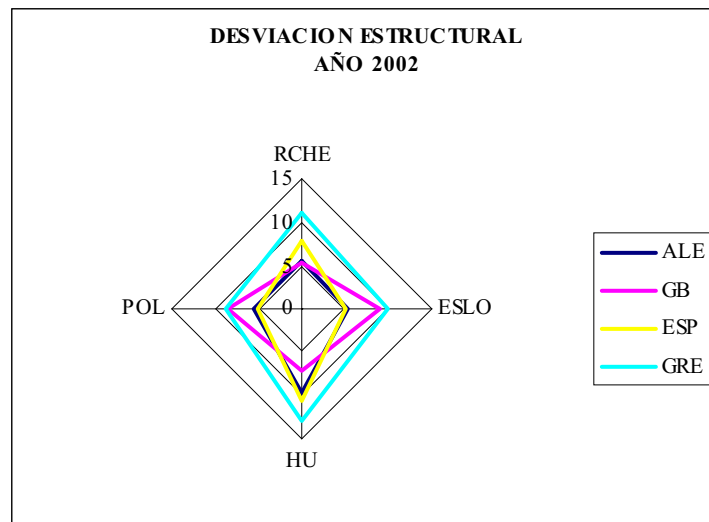


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-STAN y UNSTAT COMTRADE.

Un segundo aspecto interesante sería comprobar si, dada la evolución observada en su estructura exportadora, estos países se encuentran hoy en día más cerca de los países del “Norte” de la UE-15 que del “Sur”. Para ello se calcula el *índice de desviación estructural*, siendo k ahora Alemania, Gran Bretaña, España y Grecia - los dos primeros representativos del “Norte” y los dos últimos representativos del “Sur”-. Los resultados se representan en el gráfico 2.7.

En consonancia con lo observado en el análisis de la estructura productiva, de nuevo se evidencia que ningún país muestra una estructura similar a la de Grecia. Sin embargo, Eslovaquia y Polonia presentan una estructura más cercana a la española, aunque en cierta medida también a la alemana, mientras que la R. Checa y Hungría muestran claramente una mayor similitud con Gran Bretaña y Alemania. Por lo tanto, se confirma que, a pesar de que los cuatro países han conseguido modificar sustancialmente sus estructuras comerciales, han sido Hungría y la R. Checa los que más se han acercado al perfil comercial de los países desarrollados, si bien la distancia que les separa con los mismos, medida por los índices de desviación, aun es significativa.

Gráfico 2.7: Similitud en la estructura exportadora entre los PEC y la UE-Norte y Sur. Año 2002



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-STAN y UNSTAT COMTRADE.

Para visualizar mejor la similitud entre los patrones de especialización de los PEC y de la UE-15 se han obtenido los *índices de especialización*, calculados como el cociente entre el porcentaje de las exportaciones de la industria i respecto al total exportaciones de manufacturas del país j y el porcentaje de las exportaciones de la industria i respecto al total exportaciones de manufacturas del país k , siendo i cada una de las 14 ramas industriales ISIC Rev. 3, j cada uno de los cuatro PEC, y k la UE-15 y los cuatro países seleccionados de la misma. Los resultados se presentan en el cuadro 2.28, y deben interpretarse de la siguiente forma: un índice mayor a la unidad indica una mayor especialización en ese sector para los países del Este, en comparación con los países de la Unión Europea, y viceversa para un índice menor a la unidad. Los valores cercanos a uno implican similitud relativa en la especialización sectorial.

Cuadro 2.28: Especialización relativa en la estructura exportadora con la UE-15, la UE-Norte y UE-Sur

RAMAS INDUSTRIALES	NORTE				SUR				UE-15	
	ALEMANIA		REINO UNIDO		ESPAÑA		GRECIA		1993	2002
	1993	2002	1993	2002	1993	2002	1993	2002		
R. CHECA										
Alimentos, bebidas y tabaco	1,4	0,7	1,0	0,6	0,8	0,3	0,3	0,2	0,8	0,4
Textiles y confección	1,6	1,6	1,8	1,8	1,9	1,0	0,3	0,3	1,3	1,1
Cuero y calzado	3,7	1,2	3,2	1,2	0,8	0,3	2,0	1,1	1,6	0,6
Madera y corcho	5,2	2,3	17,1	8,5	3,0	1,8	2,6	4,2	3,6	1,9
Papel, artíc. de papel e impresión	0,9	1,0	0,7	1,1	1,0	1,0	2,3	1,8	0,9	1,0
Combustibles	1,8	0,9	0,6	0,5	0,7	0,5	0,2	0,1	0,4	0,3
Productos químicos	0,8	0,4	0,6	0,3	1,2	0,5	1,8	0,6	0,8	0,4
Caucho y plásticos	0,8	1,5	1,0	2,2	0,8	1,4	1,3	1,5	0,4	0,7
Minerales no metálicos	4,2	3,1	5,1	4,3	1,8	1,2	1,3	1,4	3,2	2,6
Metales y productos metálicos	2,2	1,5	2,6	2,2	1,9	1,5	1,8	0,8	2,2	1,5
Maquinaria y equipos	0,7	0,8	1,0	1,3	1,4	1,6	4,4	2,4	1,1	1,3
Material eléctrico y óptico	0,5	1,3	0,3	0,9	0,8	2,4	1,9	3,0	0,5	1,2
Material de transporte	0,5	0,7	0,7	0,9	0,4	0,6	5,8	4,1	0,8	1,1
Otras manufacturas	1,9	2,2	1,8	1,9	1,9	1,7	3,7	3,3	1,4	1,5
HUNGRÍA										
Alimentos, bebidas y tabaco	3,4	1,3	2,4	1,0	2,0	0,6	0,8	0,3	1,9	0,8
Textiles y confección	2,5	1,6	2,8	1,8	2,9	1,0	0,4	0,3	1,9	1,1
Cuero y calzado	5,9	2,6	5,1	2,5	1,2	0,6	3,1	2,2	2,6	1,3
Madera y corcho	3,1	1,5	10,3	5,3	1,8	1,2	1,6	2,6	2,2	1,2
Papel, artíc. de papel e impresión	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	1,1	0,8	0,4	0,4
Combustibles	3,6	1,2	1,3	0,6	1,4	0,7	0,5	0,2	0,9	0,4
Productos químicos	0,9	0,5	0,8	0,4	1,4	0,5	2,1	0,6	1,0	0,5
Caucho y plásticos	0,7	0,7	0,8	1,1	0,7	0,7	1,2	0,7	0,3	0,3
Minerales no metálicos	1,7	0,9	2,1	1,3	0,7	0,3	0,5	0,4	1,3	0,7
Metales y productos metálicos	1,2	0,7	1,4	1,0	1,0	0,7	0,9	0,4	1,2	0,7
Maquinaria y equipos	0,4	0,5	0,6	0,8	0,9	1,0	2,7	1,5	0,7	0,8
Material eléctrico y óptico	0,8	2,1	0,5	1,4	1,2	3,9	3,1	4,9	0,8	2,0
Material de transporte	0,4	0,7	0,6	0,9	0,3	0,6	4,6	4,2	0,6	1,2
Otras manufacturas	1,0	2,3	0,9	2,0	1,0	1,8	1,9	3,5	0,7	1,6
POLONIA										
Alimentos, bebidas y tabaco	1,9	1,7	1,3	1,3	1,1	0,7	0,5	0,4	1,1	1,0
Textiles y confección	3,1	2,3	3,5	2,5	3,7	1,4	0,5	0,4	2,4	1,5
Cuero y calzado	3,4	2,4	2,9	2,3	0,7	0,5	1,8	2,1	1,5	1,2
Madera y corcho	9,0	4,6	29,8	16,7	5,2	3,6	4,6	8,3	6,2	3,7
Papel, artíc. de papel e impresión	0,5	1,2	0,4	1,3	0,5	1,2	1,3	2,1	0,5	1,2
Combustibles	1,9	1,6	0,7	0,8	0,7	0,9	0,2	0,2	0,5	0,5
Productos químicos	0,6	0,5	0,5	0,4	0,9	0,5	1,4	0,6	0,6	0,5
Caucho y plásticos	0,5	1,3	0,6	1,9	0,5	1,3	0,8	1,3	0,2	0,6
Minerales no metálicos	2,0	1,8	2,4	2,6	0,8	0,7	0,6	0,9	1,5	1,5
Metales y productos metálicos	2,3	1,6	2,7	2,2	1,9	1,5	1,8	0,8	2,3	1,6
Maquinaria y equipos	0,4	0,5	0,6	0,8	0,8	1,0	2,5	1,4	0,6	0,7
Material eléctrico y óptico	0,4	0,7	0,3	0,5	0,6	1,3	1,5	1,6	0,4	0,7
Material de transporte	0,6	0,8	0,8	1,0	0,4	0,7	6,3	4,8	0,9	1,3
Otras manufacturas	2,4	4,3	2,3	3,6	2,4	3,3	4,7	6,5	1,8	3,0
ESLOVAQUIA										
Alimentos, bebidas y tabaco	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,3	0,2	0,2	0,5	0,4
Textiles y confección	1,7	1,8	1,9	2,0	2,0	1,1	0,3	0,3	1,3	1,2
Cuero y calzado	3,7	4,8	3,2	4,7	0,8	1,1	2,0	4,2	1,6	2,5
Madera y corcho	7,5	2,9	24,8	10,6	4,4	2,3	3,8	5,2	5,2	2,3
Papel, artíc. de papel e impresión	1,5	1,5	1,3	1,6	1,8	1,5	4,3	2,6	1,7	1,4
Combustibles	4,0	3,9	1,4	2,0	1,5	2,3	0,5	0,5	1,0	1,2
Productos químicos	0,7	0,6	0,6	0,5	1,1	0,6	1,7	0,8	0,7	0,6
Caucho y plásticos	2,2	1,3	2,8	1,9	2,3	1,2	3,8	1,3	1,1	0,6
Minerales no metálicos	2,7	2,2	3,2	3,1	1,1	0,8	0,8	1,0	2,0	1,8
Metales y productos metálicos	2,8	2,0	3,4	2,8	2,4	1,9	2,3	1,0	2,9	2,0
Maquinaria y equipos	0,4	0,6	0,6	0,9	0,9	1,2	2,8	1,7	0,7	0,9
Material eléctrico y óptico	0,5	0,6	0,3	0,4	0,7	1,2	1,8	1,5	0,5	0,6
Material de transporte	0,3	0,8	0,4	1,0	0,2	0,8	3,4	4,9	0,5	1,4
Otras manufacturas	1,3	2,1	1,2	1,8	1,3	1,6	2,5	3,2	1,0	1,5

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE-STAN

En líneas generales, se observa una reducción de los índices en los sectores intensivos en mano de obra, los cuales en 1993 superaban considerablemente la unidad y, por el contrario, un aumento de los índices en los sectores intensivos en tecnología, los cuales en 1993 eran inferiores a la unidad. Sin embargo, los cuatro PEC siguen manteniendo en el 2002 una mayor especialización relativa respecto al “Norte” en sectores intensivos en mano de obra, como textiles, calzado, metales y minerales no metálicos, y una menor especialización relativa en sectores intensivos en tecnología, como maquinaria, material eléctrico y óptico (excepto Hungría) y transporte. No obstante, ocurre todo lo contrario respecto al “Sur”, sobre todo si se compara con Grecia, es decir, muestran una mayor especialización que el “Sur” en sectores intensivos en tecnología y una menor especialización en sectores intensivos en mano de obra. Por lo tanto, aunque se hace evidente la existencia de un proceso de convergencia hacia los países más desarrollados de la UE-15, todavía se mantienen diferencias importantes, situándose en una posición intermedia entre el “Norte” y el “Sur”. Lógicamente, si la comparación estructural se hace con el conjunto de la Unión Europea, al incluir ésta tanto los países del “Norte” como los del “Sur”, los progresos en el proceso de convergencia se hacen mucho más relevantes.

Seleccionando sólo aquellos sectores con un índice superior a la unidad respecto al conjunto de la UE-15 se puede deducir la especialización relativa en la estructura exportadora de cada uno de los PEC. Hungría es el país que ha sufrido mayores cambios, pues de estar relativamente especializado en sectores intensivos en mano de obra poco cualificada, como alimentos, textiles, calzado, minerales no metálicos y metales, pasa a estarlo fundamentalmente en sectores de mayor intensidad tecnológica, como el material eléctrico y óptico, material de transporte y otras manufacturas (muebles). La R. Checa también logra cambios importantes en sus patrones de especialización, pasando a estar especializada relativamente en maquinaria y equipos, transporte y material eléctrico y óptico, aunque, en estos dos últimos sectores con unos índices menores a los observados en Hungría. No obstante, a pesar de la pérdida de peso, la R. Checa sigue manteniendo cierta especialización en metales, madera y muebles y, fundamentalmente, minerales no metálicos. En cuanto a Polonia y Eslovaquia, ambos países presentan patrones de especialización muy parecidos, y aunque, como era de esperar, logran estar relativamente más especializados que el conjunto de la UE-15 en material de transporte, predominan de manera muy clara los

sectores intensivos en mano de obra y recursos energéticos como los textiles, calzado, minerales no metálicos, papel, madera y muebles, combustibles (Eslovaquia) y metales.

Para concluir dicho apartado, en el cuadro 2.29 se comparan las estructuras exportadoras de los cuatro PEC con las de Alemania, Reino Unido, España y Grecia, en base a la conjunción de los criterios de dinamismo de la demanda, intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra, para el año 2002. De nuevo se revela la mayor similitud estructural de Hungría y la R. Checa con los países del “Norte”, especialmente el primero con el Reino Unido y el segundo con Alemania, y la mayor similitud de Polonia y Eslovaquia con los países del “Sur”, especialmente con España.

Cuadro 2.29: Estructura exportadora por demanda, tecnología y cualificación de la mano de obra. Comparativa PEC y UE Norte y Sur. Año 2002

(% s/ total exportaciones de manufacturas)

	Norte		Sur		PEC			
	Alemania	R. Unido	España	Grecia	R. Checa	Hungría	Polonia	Eslovaquia
Sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología	30,4%	42,8%	21,5%	17,5%	28,1%	43,5%	18,5%	18,6%
Sectores de demanda moderada y tecnología media	49,0%	38,6%	45,9%	24,6%	43,1%	36,2%	46,7%	46,6%
Sectores de demanda débil y tecnología baja	20,6%	18,6%	32,5%	57,9%	28,8%	20,3%	34,8%	34,8%

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE STAN.

En suma, parece evidente que durante el periodo 1994-2002 se ha producido un proceso de convergencia en las estructuras comerciales de los PEC respecto a los países desarrollados, en concreto con la Unión Europea, situándose hoy en día en una posición intermedia entre el “Norte” y el “Sur” de la UE-15. No obstante, los avances más pronunciados han tenido lugar en Hungría y la R. Checa como muestran tanto sus patrones de especialización, con ganancias significativas en sectores intensivos en tecnología, como sus estructuras exportadoras, que presentan una mayor similitud con los países del “Norte”. Por el contrario, Polonia y Eslovaquia, aunque divergen de manera sustancial con Grecia, todavía muestran una fuerte especialización en sectores de baja intensidad tecnológica, presentando una mayor similitud estructural con España.

Las conclusiones aquí obtenidas coinciden plenamente con las obtenidas por Kaitila (2001), aunque dicho autor utiliza una metodología algo distinta³⁰. Efectivamente, Kaitila encuentra avances significativos en los índices de similitud de los cuatro PEC con la UE-15, mostrando también a la R. Checa como el país con la estructura más similar al conjunto de la UE-15. Asimismo, coincide en señalar que las estructuras de exportación de la R. Checa y Hungría son las que más se han acercado a la de los países del Norte, especialmente con Alemania y Austria el primero, y Reino Unido y Holanda el segundo, mientras que las de Polonia y Eslovaquia todavía presentan una mayor similitud con la de los países del Sur (España, Portugal e Italia). En consecuencia, las tesis defendidas a mitad de la década de los noventa, según las cuales, los países del Este iban a competir con los países del Sur de la UE, no parecen ser sostenibles actualmente, al menos para el caso de la R. Checa y Hungría, cuya evolución observada en sus estructuras comerciales parecen indicar la posibilidad de una mayor competencia con los países del Norte, circunstancia que ya aventuraron Faini y Portes en su estudio de 1995.

Por lo tanto, dado que la mayor parte de las relaciones comerciales de los cuatro PEC con la UE-15 tiene lugar con los países del Norte (véase apartado 2.3), puede deducirse que, previsiblemente, la naturaleza del comercio exterior puede haber cambiado hacia un tipo de intercambios más bien de carácter intraindustrial, sobre todo en la R. Checa y Hungría. Para confirmar tal presunción, en el siguiente apartado se estudiará la naturaleza del comercio y su evolución durante el periodo considerado.

³⁰ Kaitila calcula un índice de similitud siguiendo la metodología de Drábek y Smith (1997):

$$S(ab, c) = 100 \times \sum_k \min(X_k(ac), X_k(bc))$$

donde X_k es el porcentaje del producto k en las exportaciones del país a ó b al país c , siendo a los PEC, b los países de la UE-15 y c la UE-15 en conjunto.

2.7 LOS CAMBIOS EN LA NATURALEZA DEL COMERCIO

Como se expuso en el apartado de los fundamentos teóricos, en líneas generales se distinguen dos enfoques básicos en la teoría del comercio internacional para explicar la naturaleza de los intercambios comerciales entre países. El primero de ellos, constituido por las teorías tradicionales y neoclásicas, se fundamenta en las diferencias de costes y de productividades entre países, bien por diferencias en la tecnología (modelo de Ricardo) bien, a igualdad tecnológica, por las diferencias en las dotaciones de factores (modelo Heckscher-Ohlin). De acuerdo con dichos modelos, el comercio internacional se explicaría sobre la base de las ventajas comparativas y conduciría a un tipo de intercambios de naturaleza *interindustrial*, es decir, intercambio de productos diferentes (pertenecientes a distintos sectores), que alcanzaría mayor intensidad cuanto mayores fueran las diferencias entre países. No obstante, el enfoque clásico presenta limitaciones importantes puesto que, por un lado, parte de supuestos de carácter exógeno (factores estáticos) y, por otro, no permite explicar la existencia de intercambios entre países de características similares. Esto contrasta con la evidencia empírica, que ha mostrado, por una parte, que las ventajas comparativas pueden ser dinámicas, bien por innovación o transferencia tecnológica (lo que plantea problemas al modelo ricardiano), bien por acumulación de capital humano (que plantea problemas al modelo de Heckscher-Ohlin), y, por otra, que existe un elevado volumen de comercio entre los países industrializados, los cuales presentan dotaciones de factores y niveles tecnológicos muy similares. Así pues, la necesidad de conciliar la realidad económica con la base teórica impulsó la aparición del segundo enfoque, denominado la *Nueva Teoría del Comercio Internacional*, que complementa al primero y trata de explicar el comercio basado en las similitudes, es decir, el existente entre países con dotaciones de factores y niveles tecnológicos muy parecidos. Este tipo de comercio se caracteriza por ser de naturaleza *intraindustrial*, es decir, intercambio de productos parecidos, dado que dichos países, al competir en sectores similares, la mayor parte del comercio tiene lugar dentro de las industrias, y su argumentación teórica se fundamenta principalmente en la existencia de economías de escala, la competencia imperfecta y la diferenciación de productos. Asimismo, este segundo enfoque engloba nuevos modelos explicativos de las ventajas comparativas basados en factores dinámicos, como la naturaleza *endógena* de la tecnología y la dotación del capital humano, y nuevas teorías sobre el papel de las

inversiones exteriores directas y de las empresas multinacionales en el comercio internacional³¹.

En suma, hoy en día parece haber un consenso bastante amplio en aceptar que los modelos clásicos resultan ser los más apropiados para explicar los intercambios de naturaleza interindustrial, es decir, el comercio existente entre países con dotaciones de factores y niveles de desarrollo diferentes, y los modelos englobados en la “nueva teoría del comercio internacional” como los más adecuados para explicar los intercambios de naturaleza intraindustrial, es decir, el comercio existente entre países con dotaciones de factores y niveles de desarrollo similares. Desde esta perspectiva, la reducción o eliminación de las restricciones al libre comercio entre países con diferentes dotaciones de factores debería conducir a una intensificación de los intercambios interindustriales (al permitir un mejor aprovechamiento de sus ventajas comparativas) y, en consecuencia, a una acentuación de las diferencias en sus estructuras productivas³², mientras que una liberalización comercial entre países con dotaciones de factores similares debería conducir a una intensificación del comercio intraindustrial, al permitir la explotación más eficiente de las economías de escala, la ampliación de la variedad de productos y la posibilidad del *dumping* recíproco.

Por lo tanto, examinar la naturaleza del comercio internacional puede considerarse, en teoría, como una forma alternativa de mostrar el grado de similitud de las dotaciones factoriales y niveles de desarrollo entre países. Además, dicho análisis puede resultar interesante también para evaluar los efectos de un proceso de liberalización comercial (o de integración económica) en la distribución de la renta y el bienestar de un país, puesto que, según sea el tipo de comercio que se intensifique, las implicaciones de dicho proceso pueden ser distintas. En este sentido, la literatura económica parece sugerir que los costes de ajuste en un proceso de intensificación del comercio interindustrial son mayores que en un proceso de intensificación del comercio intraindustrial. En el primer caso, los ajustes pueden implicar importantes reasignaciones de recursos, pudiendo afectar a la distribución del output entre industrias y regiones enteras, mientras que, en el segundo caso, los ajustes tienen lugar dentro de una misma industria, pudiendo afectar a algunas empresas pero no a todo el sector.

³¹ Véase Marcusen (1984 y 1995).

³² Según el modelo Heckscher-Ohlin, la liberalización comercial permite que cada país se especialice en la producción y exportación de aquellos bienes que utilizan intensivamente el factor de producción que posee en abundancia relativa y, por lo tanto, presenta menores costes relativos en comparación con sus socios comerciales.

Los análisis efectuados en los apartados anteriores han revelado que durante el periodo 1994-2002 se ha producido un acercamiento de la estructura comercial de los PEC respecto a la de los países industrializados, sobre todo en el caso de Hungría y la R. Checa. No obstante, a pesar de los cambios observados en los patrones comerciales, la estructura de especialización comercial aún mantiene diferencias notables frente a la de los países europeos más avanzados (considerados en este trabajo como el “Norte” de la UE-15) y Estados Unidos y Japón, que, en conjunto, presentan una mayor especialización en los bienes tecnológicamente más sofisticados. En este sentido, las mayores diferencias estructurales se han observado en Polonia y Eslovaquia. Por otro lado, con los países en desarrollo, a pesar del aumento tanto en las importaciones como en las exportaciones de algunos sectores, como el de material eléctrico y óptico, no se ha visualizado, en general, ningún proceso convergente, manteniéndose una estructura de intercambios bastante heterogénea con dicha área, si bien por regiones las menores diferencias se han observado con la Europa en desarrollo.

De todo ello puede deducirse, tal y como se avanzó ya de forma intuitiva en los apartados anteriores, que frente a los países desarrollados la naturaleza del comercio puede haber cambiado considerablemente hacia un tipo de intercambios marcadamente intraindustrial, sobre todo con los países de la UE-15 y, en especial, para el caso de la R. Checa y Hungría, mientras que frente a los países en desarrollo parece que las ventajas comparativas siguen jugando un papel dominante en el patrón comercial. El objetivo de este apartado, pues, será intentar contrastar tales aspectos intuitivos, empezando por analizar los posibles cambios en la estructura de las ventajas comparativas de los cuatro PEC, pasando, posteriormente, a examinar la evolución del comercio intraindustrial; todo ello, además, tanto desde una perspectiva global como regional.

2.7.1 Los cambios en la estructura de las ventajas comparativas: perspectiva global

Como se ha comentado anteriormente, el comercio interindustrial se explica sobre la base de las ventajas comparativas, las cuales se asocian a las diferencias en las dotaciones factoriales y tecnológicas entre países. Así, estudiar dichas ventajas, resulta una alternativa más concisa de análisis sobre la especialización comercial y factorial de los países. Para tratar de averiguar donde se encuentran tales ventajas, el instrumento

analítico más utilizado en los estudios empíricos es el *índice de las ventajas comparativas reveladas* (IVCR) (ver Balassa, 1965), definido aquí como:

$$IVCR_{it} = \frac{X_{it} - M_{it}}{X_{it} + M_{it}} \times 100$$

Donde:

X_{it} = exportaciones del sector i en el año t de cada uno de los cuatro PEC a todo el mundo

M_{it} = importaciones del sector i en el año t de cada uno de los cuatro PEC procedentes de todo el mundo.

i = cada una de las 14 ramas industriales ISIC rev. 3 (equivalente NACE Rev. 1 –2 dígitos-)

t = años 1993 y 2002

Este índice, así definido, refleja el déficit o superávit de cada sector expresado como porcentaje de su volumen de comercio total, de manera que las ramas industriales con índices positivos indican que el país en cuestión disfruta de ventajas comparativas en dichos sectores en relación con otros países (en este caso de análisis global, con el resto del mundo), y viceversa para los sectores con índices negativos. Obviamente, cuanto mayor sea el valor del índice, mayor será la ventaja o desventaja comparativa (según sea el signo). En los gráficos 2.8 y 2.9 se representan los IVCR de las 14 ramas industriales, clasificadas según los criterios habituales de demanda, tecnología y cualificación de la mano de obra, correspondientes a la R. Checa y Hungría, y Polonia y Eslovaquia, respectivamente, para los años 1993³³ y 2002.

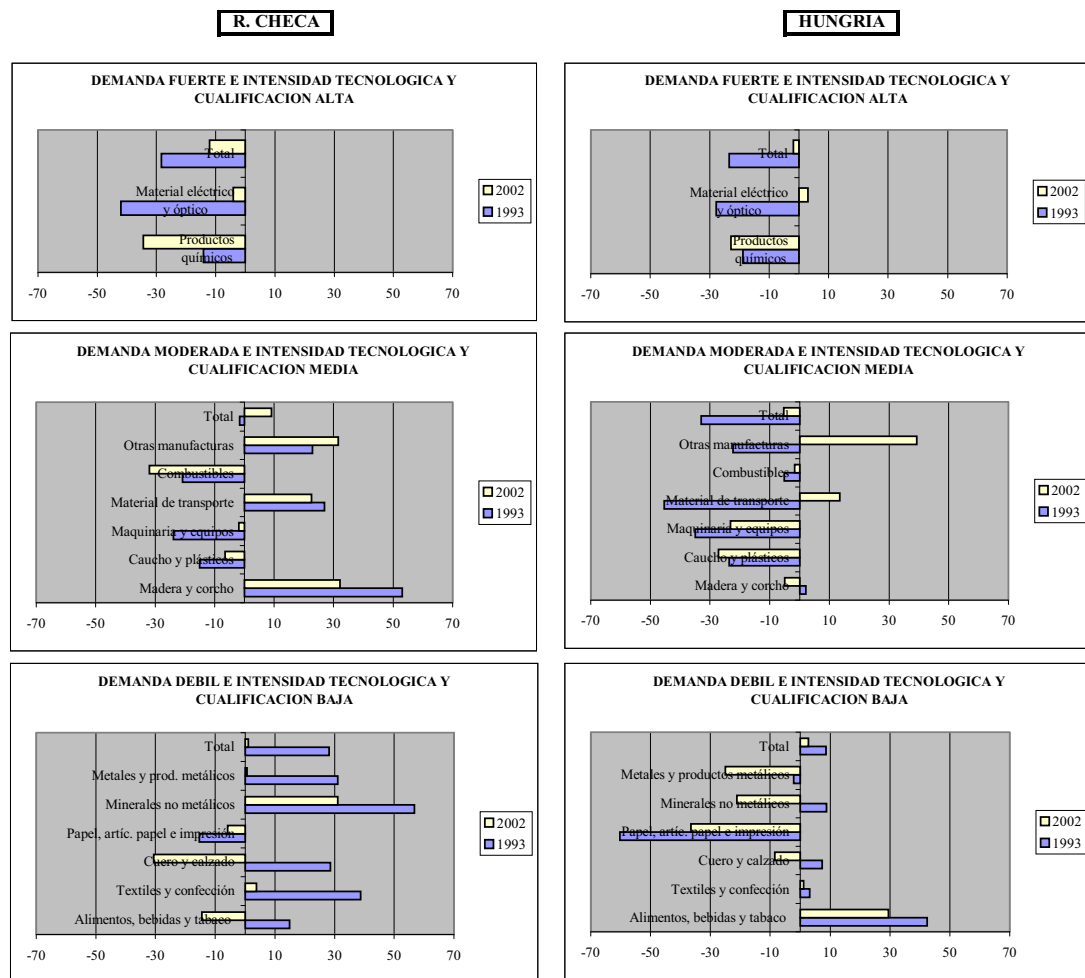
En primer lugar, se observa que en 1993 todos los países disfrutaban de ventajas comparativas en la mayoría de sectores de demanda débil, baja intensidad tecnológica e intensivos en mano de obra poco cualificada (sólo tenían desventaja frente al resto del mundo en el sector del papel, a excepción de Eslovaquia, que presentaba su desventaja en el sector de la alimentación). Por el contrario, todos presentaban desventajas comparativas en las industrias más intensivas en tecnología y capital humano. En cuanto a los sectores de tecnología media y demanda moderada, excluyendo a Hungría, que no presentaba ventajas en ninguno de los sectores, el resto de países gozaban de ciertas ventajas en las industrias del transporte, madera y otras manufacturas (muebles)³⁴, y Eslovaquia, además, en combustibles.

³³ Por problemas de disponibilidad de datos, los datos de Eslovaquia corresponden al año 1994.

³⁴ Recuérdese que en la clasificación ISIC, *otras manufacturas* está principalmente constituida por muebles en estos países.

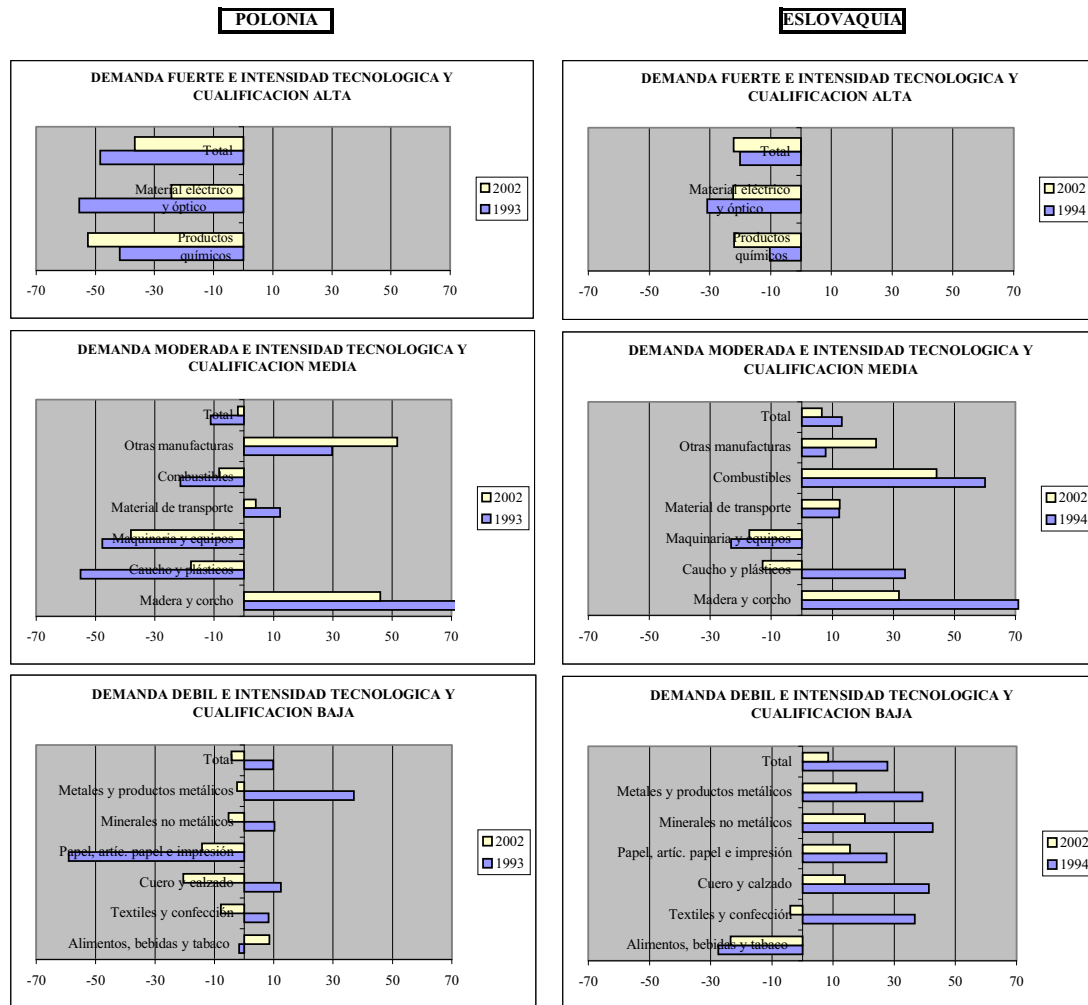
En consecuencia, se confirma que en la primera etapa de la transición estos países estaban especializados fundamentalmente en industrias intensivas en mano de obra poco cualificada y recursos naturales, tal como señalaban todos los estudios realizados hasta la primera mitad de la década de los noventa.

Gráfico 2.8: Índices de las ventajas comparativas reveladas: R. Checa y Hungría. Comparativa 1993/2002.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-STAN.

Gráfico 2.9: Índices de las ventajas comparativas reveladas: Polonia y Eslovaquia. Comparativa 1993/2002.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE-STAN y UNSTAT COMTRADE.

Lógicamente, dados estos resultados, la teoría neoclásica parecía adecuarse muy bien como base explicativa de la inserción comercial de estos países en la economía mundial (y, en particular, en la Unión Europea) durante los primeros años de la transición. Es decir, el retraso tecnológico existente en esos primeros años respecto a los países desarrollados, y las diferencias factoriales, como la dotación de ciertos recursos naturales (madera, combustibles y productos agrícolas) y una mayor abundancia relativa de mano de obra (bajos salarios), permitían explicar perfectamente ese tipo de comercio basado predominantemente en las diferencias. De este modo, no es

de extrañar que muchos autores se mostraran pesimistas sobre las posibilidades futuras de estos países, puesto que, sobre la base de la teoría tradicional, era de esperar que el proceso de liberalización comercial, y la integración con la UE, condujera a una intensificación del comercio interindustrial y, en consecuencia, a una acentuación de la especialización en sectores de demanda débil y de baja intensidad tecnológica.

Sin embargo, analizando la estructura de ventajas comparativas de estos países en el año 2002, se observa una importante transformación que contradice en buena medida tales pronósticos. Así, en lugar de acentuarse la especialización en los sectores de demanda débil, de baja intensidad tecnológica e intensivos en mano de obra poco cualificada, se observa, por el contrario, un deterioro comercial muy acusado en dichos sectores en los cuatro países, alcanzando muchas de las industrias, incluso, una situación de desventaja comparativa. En general, los sectores que se han visto más afectados han sido el textil, el calzado y los metales, aunque también se han visto perjudicados los minerales no metálicos en Polonia y Hungría, y la alimentación en la R. Checa. No obstante, a pesar del deterioro, Eslovaquia parece conservar ciertas ventajas todavía en la mayoría de ellos, no siendo así para el resto de países, donde, por ejemplo, Polonia y Hungría sólo disfrutaban de ventajas en alimentación, y la R. Checa en minerales no metálicos. En cambio, en buena parte de los sectores intensivos en capital físico y humano, donde los cuatro países tenían claramente desventajas, se observa, en general, una disminución de las mismas, principalmente en maquinaria y equipos y material eléctrico y óptico, industria ésta última en la que Hungría incluso logra adquirir cierta ventaja comparativa. Además, la R. Checa, Polonia y Eslovaquia mantienen las ventajas ya existentes en 1993 en los sectores de tecnología media como madera, muebles (otras manufacturas) y transporte, siendo significativo, de nuevo, el caso de Hungría, que de no presentar ventajas en tales sectores pasa a adquirirlas en la industria del transporte y muebles.

Por lo tanto, se puede concluir que la estructura de ventajas comparativas ha sufrido una notable transformación en los cuatro países durante el periodo 1994-2002. Contrariamente a lo predicho por la teoría tradicional, las principales ventajas, que se encontraban en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada, lejos de aumentar, se han perdido o reducido de manera muy significativa, mientras que, por el contrario, las desventajas, que se presentaban en los sectores intensivos en capital físico y humano, se han visto recortadas considerablemente o, incluso, como en el caso de Hungría, se han transformado en ventajas. En consecuencia, los patrones de

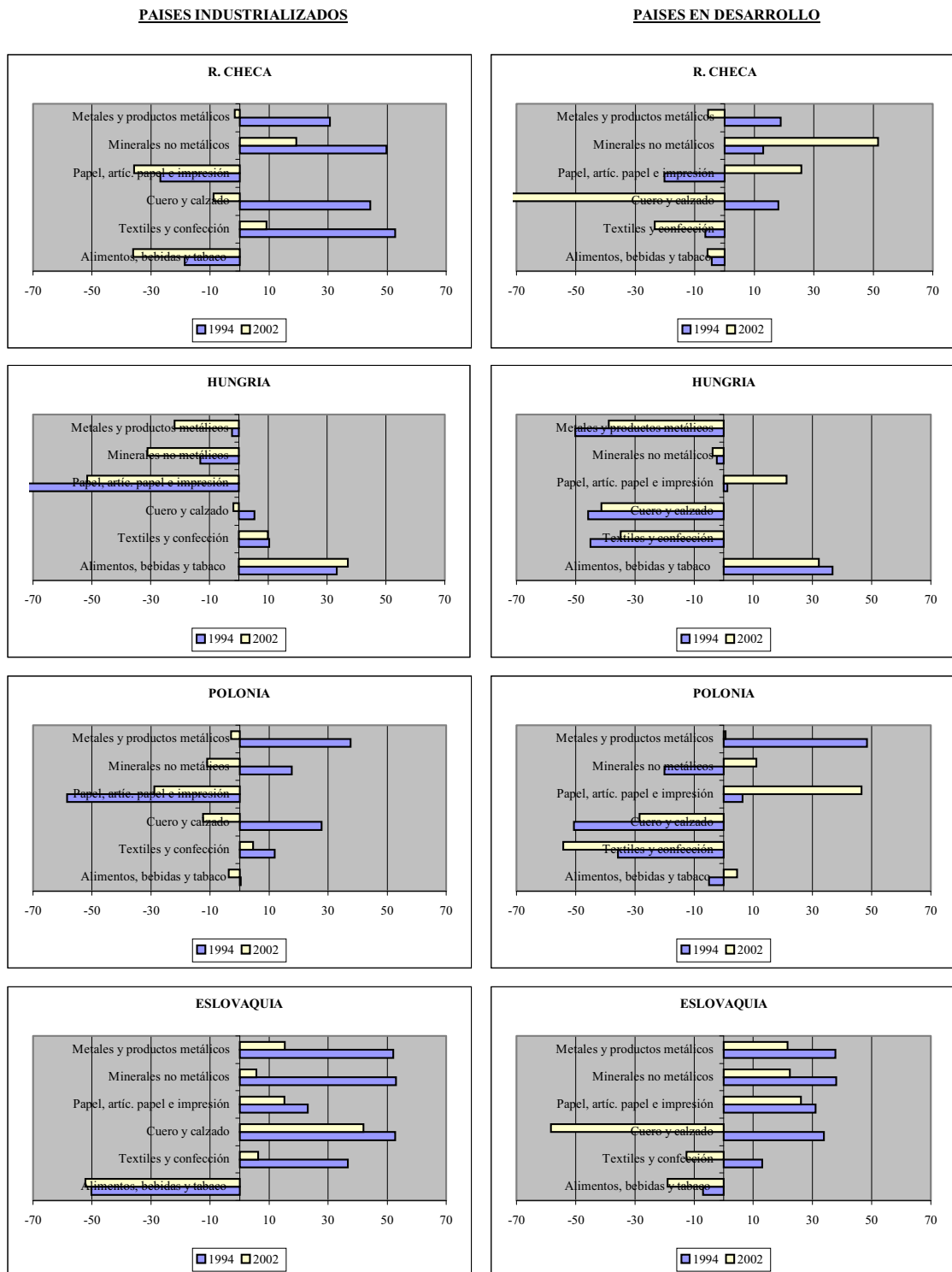
especialización han sufrido modificaciones importantes, pasando de una estructura productiva y comercial predominantemente intensiva en mano de obra poco cualificada y de baja intensidad tecnológica a otra de mayor sofisticación tecnológica y más intensiva en capital físico y humano. Lógicamente, estos resultados están en consonancia con los análisis alternativos realizados anteriormente y sugieren que las teorías tradicionales no son suficientes para poder explicar el tipo de relaciones comerciales de estos países durante el periodo 1994-2002.

2.7.2 Los cambios en la estructura de las ventajas comparativas: perspectiva regional

Para completar el análisis estructural de las ventajas comparativas, y averiguar si las transformaciones observadas han sido fruto únicamente del proceso de integración con la Unión Europea o también ha influido el proceso de globalización en la que está inmersa la economía mundial, se examina a continuación la estructura de las ventajas comparativas desde una perspectiva regional. Por los mismos argumentos ya expuestos en el apartado 2.5.2, de nuevo se ha estimado conveniente utilizar la clasificación SITC Rev. 3, en lugar de la ISIC, agrupando posteriormente los distintos subgrupos de productos en los 14 sectores industriales objeto del estudio. Siguiendo la misma clasificación sectorial según los criterios de demanda, tecnología y cualificación de la mano de obra, se han calculado los índices de las ventajas comparativas reveladas (IVCR) de las distintas ramas industriales a nivel regional, para los años 1994 y 2002.

Analizando los índices a nivel del conjunto de los países industrializados y de los países en desarrollo (gráfico 2.10), se comprueba que la pérdida generalizada de las ventajas comparativas observada a nivel global en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada y de bajo nivel tecnológico, se debe tanto a la pérdida de competitividad frente a los países industrializados como frente a los países en desarrollo. Ejemplos claros se encuentran en las industrias de la alimentación, metales, textiles y calzado, aunque, en las dos primeras, las pérdidas han sido mucho más acusadas frente a los países industrializados (a excepción de Hungría en alimentación donde goza de fuertes ventajas), mientras que, en las dos últimas, lo han sido frente a los países en desarrollo, donde muestran claras desventajas, principalmente debido a la fuerte competitividad de los mercados asiáticos (véase cuadro 2.30).

Gráfico 2.10: IVCR con los países industrializados y con los países en desarrollo: sectores de demanda débil e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra bajas. Comparativa 1994/2002.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

Cuadro 2.30. IVCR a nivel regional: sectores de demanda débil e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra bajas. Comparativa 1994/2002.

	METALES Y PRODUCTOS METALICOS								PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS								
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	32	-2	-5	-23	36	-4	47	15	46	14	-20	-36	14	-17	53	-1	
EEUU	65	19	54	11	71	38	96	58	93	83	71	17	78	69	45	73	
Japón	84	-75	-2	-85	26	-85	93	-99	100	6	8	-23	-35	-30	33	-22	
Resto países indust.	-34	16	-1	-6	52	20	65	4	-27	59	6	1	14	29	62	56	
Total P. industrializados	31	-2	-2	-22	38	-3	52	15	50	19	-13	-31	18	-11	53	6	
Países en desarrollo																	
Europa	-17	-5	-67	-38	-7	2	25	24	-2	37	-6	-1	-35	24	37	24	
Asia	91	-68	21	-80	87	-20	94	-47	96	58	-34	-81	-50	-91	-6	-23	
Oriente Medio	75	25	88	53	74	28	95	69	100	98	97	67	100	95	100	93	
América	57	35	-74	-17	82	-22	99	-17	-	93	12	23	78	19	96	-30	
Africa	90	66	62	23	99	71	95	92	96	67	2	31	96	57	78	69	
Total P. en desarrollo	19	-6	-50	-39	48	1	38	22	13	52	-2	-4	-20	11	38	22	
	PAPEL Y ARTÍCULOS DE PAPEL								CUERO Y CALZADO								
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	-27	-36	-73	-51	-58	-29	24	15	44	-11	4	-2	25	-13	53	39	
EEUU	-100	-26	-91	-39	-75	-56	-60	42	100	36	56	-39	89	92	84	95	
Japón	-	-64	-96	-99	-100	-100	-100	-100	-	-5	7	17	100	-100	56	93	
Resto países indust.	22	-38	-93	-68	-62	-22	4	20	50	37	24	43	-11	40	33	48	
Total P. industrializados	-27	-36	-74	-52	-58	-29	23	15	44	-9	5	-2	28	-12	53	42	
Países en desarrollo																	
Europa	-22	23	-4	21	-10	45	31	25	56	-54	43	8	57	55	49	-18	
Asia	-85	51	67	-10	13	43	-89	-62	-100	-98	-99	-99	-95	-99	-97	-99	
Oriente Medio	100	99	21	58	83	98	93	99	-100	-43	-87	-68	-	100	-7	-71	
América	100	-55	17	64	100	97	42	93	-100	-96	-37	-95	-84	-100	-100	-91	
Africa	100	99	81	97	95	79	98	100	-100	-61	-80	-95	-28	-93	-100	-80	
Total P. en desarrollo	-20	26	1	21	6	47	31	26	26	-77	-46	-41	-51	-28	34	-58	
	TEXTILES Y CONFECCION								ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO								
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	50	9	8	10	12	5	62	14	-20	-36	33	35	3	-3	-50	-51	
EEUU	88	30	73	14	34	17	77	2	-49	-45	7	-11	-18	26	-70	-60	
Japón	100	-77	24	-76	-83	-98	-	-88	100	92	97	100	100	97	65	11	
Resto países indust.	53	12	8	11	20	19	33	-8	-92	-45	49	52	-35	-45	-54	-71	
Total P. industrializados	53	9	10	10	12	5	37	6	-19	-36	33	37	0	-4	-50	-52	
Países en desarrollo																	
Europa	4	10	-7	-7	0	-16	18	3	21	12	78	60	54	40	9	-9	
Asia	-68	-96	-95	-98	-84	-100	-81	-94	-79	-50	-49	5	-57	-64	-89	-98	
Oriente Medio	-21	-14	58	37	-7	-41	15	75	72	63	50	48	-4	27	55	12	
América	-66	24	-36	-48	45	49	-61	5	-100	-98	-95	-98	-85	-79	-98	-100	
Africa	-49	-62	-55	-85	86	-92	31	-36	-100	-84	-77	-70	-79	-23	-97	-96	
Total P. en desarrollo	-6	-23	-45	-35	-36	-54	13	-13	-4	-6	37	32	-5	4	-7	-19	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

No obstante, en sectores como los productos minerales no metálicos y papel, la falta de competitividad se evidencia exclusivamente frente a los países industrializados, ya que frente a los países en desarrollo todos los PEC muestran una clara posición de ventaja en el 2002, lo cual explica que tanto la R. Checa como Eslovaquia todavía mantengan ventajas comparativas a nivel mundial en el sector de los minerales no metálicos, y que las desventajas que presentaban Hungría, Polonia y la R. Checa en 1993 en el sector papelerero se hayan reducido significativamente. En el cuadro 2.30 se puede comprobar que las ganancias de competitividad en dichos sectores tienen lugar

básicamente con la Europa en desarrollo. Analizando los IVCR con dicha región con más detalle (cuadro 2.31), puede apreciarse como, en general, los PEC pierden competitividad en textiles y confección y cuero y calzado frente al resto de los PECO y resto de los países de la Europa en desarrollo, aunque la ganan en metales, minerales no metálicos, papel y alimentos. También es destacable la pérdida generalizada de competitividad de Eslovaquia frente a la R. Checa en la mayoría de sectores, aunque el primero sigue manteniendo ventajas en todos ellos, a excepción de alimentos, bebidas y tabaco.

Cuadro 2.31: IVCR con los países de la Europa en desarrollo. Sectores de demanda débil e intensidad tecnológica baja. Comparativa 1994/2002.

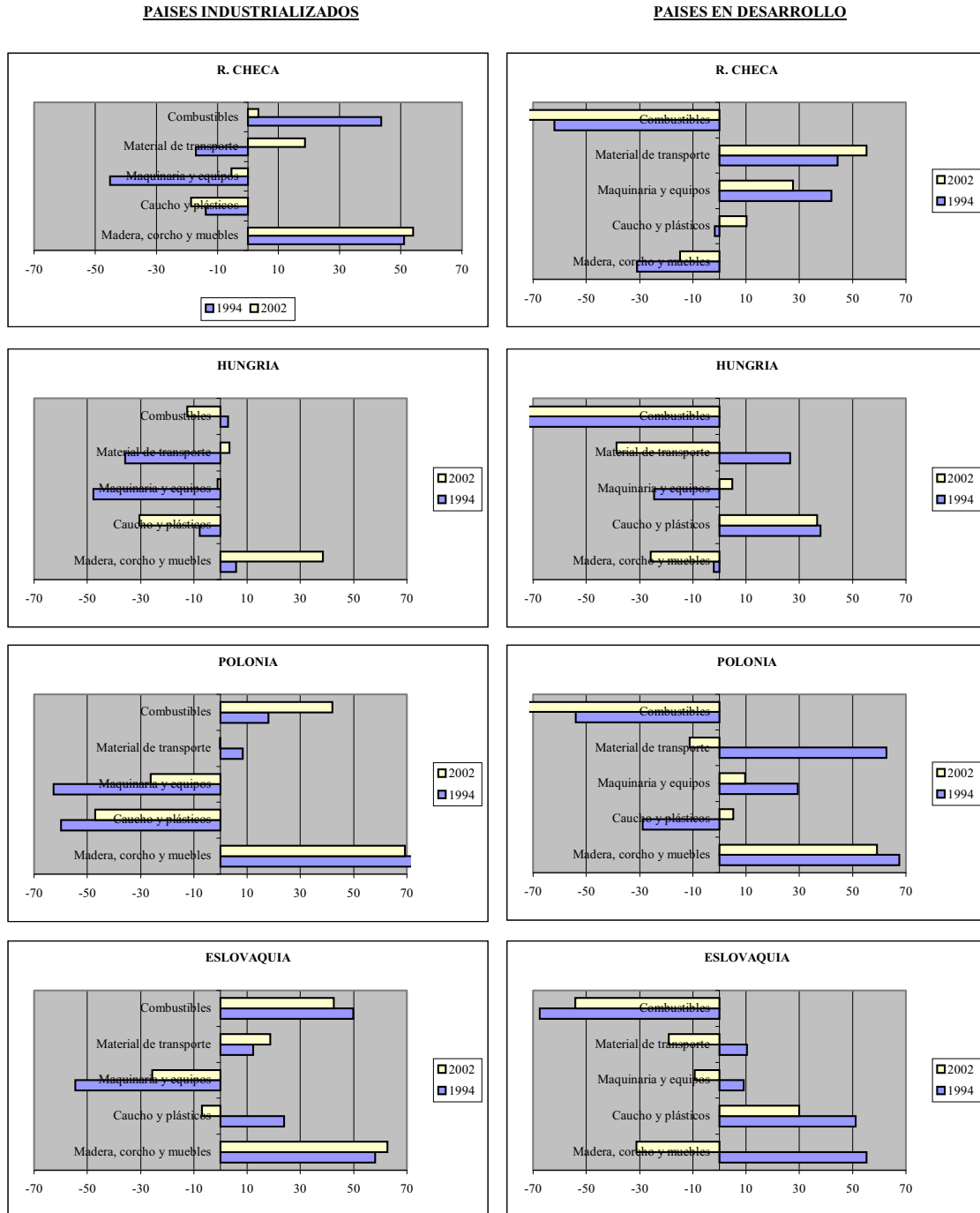
	METALES Y PRODUCTOS METALICOS								PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS							
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Pecos-10																
R. Checa			-62	-36	-4	9	21	11			-28	-68	-63	-37	23	5
R. Eslovaca	-21	-11	-69	-44	-14	-37			-23	-5	-64	-37	-58	4		
Polonia	4	-9	-71	-41			14	37	63	37	29	-8			58	-4
Hungría	62	36			71	41	69	44	-28	68			-29	8	64	37
Resto Pecos-10	70	41	-39	29	-25	43	59	74	-57	75	7	59	-47	68	71	63
Total Pecos-10	-14	2	-64	-23	6	7	25	27	-7	26	-16	-9	-56	6	31	12
Rusia	-82	-83	-88	-91	-61	-30	-3	-76	62	94	53	-35	73	94	98	98
Resto países de Europa	40	6	-29	-47	-5	8	42	29	100	81	7	19	-9	25	77	84
Total Europa	-17	-5	-67	-38	-7	2	25	24	-2	37	-6	-1	-35	24	37	24
	PAPEL Y ARTÍCULOS DE PAPEL								CUERO Y CALZADO							
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Pecos-10																
R. Checa			20	-5	2	-18	22	2			-9	82	21	64	27	23
R. Eslovaca	-22	-2	-75	-17	-55	-31			-27	-23	-19	6	48	68		
Polonia	-2	18	-5	8			55	31	-21	-64	22	-38			-48	-68
Hungría	-20	5			5	-8	75	17	9	-82			-22	38	19	-6
Resto Pecos-10	-51	19	33	29	-28	69	54	54	-46	-91	64	-9	24	-1	71	-8
Total Pecos-10	-23	12	-9	3	-11	11	31	16	-17	-54	38	14	32	26	26	-15
Rusia	-16	75	-1	63	-61	97	-12	59	100	-18	83	69	87	86	98	-62
Resto países de Europa	100	81	15	64	30	93	49	83	100	-63	13	-8	42	68	75	-57
Total Europa	-22	23	-4	21	-10	45	31	25	56	-54	43	8	57	55	49	-18
	TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR								ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO							
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Pecos-10																
R. Checa			-53	-22	-25	-31	8	4			55	33	6	21	3	-23
R. Eslovaca	-8	-4	-39	-26	-19	-13			-3	23	47	-2	23	-8		
Polonia	25	31	13	29			19	13	-6	-21	44	12			-23	8
Hungría	53	22			-13	-29	39	26	-55	-33			-44	-12	-47	2
Resto Pecos-10	72	12	9	-10	0	17	51	-8	17	45	62	74	38	73	19	43
Total Pecos-10	5	16	-15	-3	-21	-16	11	6	10	11	58	40	10	27	1	-13
Rusia	9	39	25	71	38	91	76	-34	95	89	98	97	91	74	81	93
Resto países de Europa	-17	-20	-3	-32	4	-42	59	-10	-43	2	78	85	15	44	27	25
Total Europa	4	10	-7	-7	0	-16	18	3	21	12	78	60	54	40	9	-9

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

En cuanto a los sectores de demanda moderada y nivel tecnológico medio, donde, como se ha visto en el análisis global, se han producido importantes ganancias de competitividad, se observa que éstas han tenido lugar básicamente frente a los países industrializados (gráfico 2.11), especialmente en los sectores de transporte, maquinaria y equipos y madera y muebles; sectores, por otra parte, en los que se ha ido concentrando la mayor parte de la actividad industrial de los PEC. Sin embargo, las ventajas que detentaban los PEC en dichos sectores frente a los países en desarrollo o bien se han ido reduciendo o bien se han perdido, con la excepción de la R. Checa en transportes y Polonia en madera y muebles. Las pérdidas de las ventajas en el sector transportes en Hungría, Polonia y Eslovaquia parecen explicarse por la creciente competencia de los mercados asiáticos (cuadro 2.32), pero fundamentalmente por la Europa en desarrollo y, en concreto, por la fuerte desventaja que presentan frente a la R. Checa (cuadro 2.33). En relación al sector de maquinaria y equipos, los PEC sufren también un fuerte deterioro de sus ventajas frente a la región asiática, pero en el caso de Polonia, y especialmente de Eslovaquia, acusan, además, la mayor competitividad de la R. Checa y Hungría en dicho sector (cuadro 2.33). En cambio, en el sector de los muebles, son las fuertes ventajas mostradas por Polonia las que determinan en gran parte las pérdidas del resto de los PEC.

Por el contrario, en el sector del caucho y plásticos, los PEC han conseguido o bien mantener o bien ganar ventajas comparativas frente a los países en desarrollo (salvo de nuevo frente a Asia) pero, sin embargo, han continuado aumentando sus desventajas frente a los países industrializados, lo cual ha provocado que Eslovaquia, único país que presentaba ventajas en dicho sector en 1994, también haya pasado a una situación de desventaja. Por último, en relación al sector de combustibles, todos los PEC presentan claras desventajas frente a los países de la Europa en desarrollo (Rusia), aunque Eslovaquia y Polonia, debido a su importante dotación de recursos en petróleo y carbón respectivamente, mantienen todavía una clara posición de superávit frente a los países industrializados.

Gráfico 2.11: IVCR con los países industrializados y con los países en desarrollo: sectores de demanda moderada e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra medias. Comparativa 1994/2002.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- International Trade by Commodity Statistics.

Cuadro 2.32: IVCR a nivel regional: sectores de demanda moderada e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra medias. Comparativa 1994/2002.

	COMBUSTIBLES								MATERIAL DE TRANSPORTE								
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	40	33	16	-8	33	48	57	43	-11	21	-38	4	10	1	21	25	
EEUU	-	63	39	-71	48	27	-	-	60	-34	58	77	-29	-32	-33	-86	
Japón	-	-	-56	-24	-	-	-	-	-100	-90	-99	-87	-100	-76	-100	42	
Resto países indust.	100	-86	-94	-89	-77	-31	-90	-4	62	81	16	4	69	19	-73	79	
Total P. industrializados	44	3	3	-12	18	42	50	43	-17	19	-36	3	8	0	12	19	
Países en desarrollo																	
Europa	-62	-71	-81	-83	-57	-82	-67	-54	48	58	25	-39	51	-8	7	-21	
Asia	-	82	100	87	-53	6	-	-	18	18	-59	-75	-59	-42	31	-15	
Oriente Medio	-	-98	23	92	-95	100	-	-	100	99	100	100	100	42	100	99	
América	-	100	-34	100	99	68	-	-	100	59	-27	45	100	-11	-38	-44	
Africa	-	-81	100	100	-95	81	-	-	100	86	87	84	94	-5	100	94	
Total P. en desarrollo	-62	-72	-80	-83	-54	-80	-67	-54	44	55	26	-39	63	-11	10	-19	
	MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES								CAUCHO Y PLASTICOS								
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	-48	-5	-47	3	-68	-24	-50	-25	-13	-18	-7	-29	-61	-47	25	-6	
EEUU	25	13	-53	-15	3	-11	-74	4	36	-30	18	-36	-30	-22	7	45	
Japón	-74	-77	-91	-80	-100	-97	-100	-94	-100	-60	-98	-91	-97	-99	-100	-98	
Resto países indust.	-65	-9	-27	-31	-50	-26	-73	-53	-96	0	-28	-30	-53	-31	10	-57	
Total P. industrializados	-45	-5	-48	-1	-63	-26	-55	-26	-14	-19	-8	-30	-60	-47	24	-7	
Países en desarrollo																	
Europa	38	25	-30	32	26	20	10	-20	-27	18	21	48	-29	14	50	34	
Asia	77	16	5	-36	16	-48	46	4	-60	-82	69	-81	-9	-87	90	-77	
Oriente Medio	89	86	29	51	80	61	87	31	100	35	95	50	60	-36	89	-16	
América	100	39	-1	-48	70	39	88	12	100	64	54	-51	39	40	29	85	
Africa	100	74	84	-58	99	47	98	98	-	91	90	84	77	68	98	95	
Total P. en desarrollo	42	28	-25	5	29	10	9	-9	-2	10	38	37	-22	5	51	30	
	MADERA, CORCHO Y MUEBLES																
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA										
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002									
Países industrializados																	
UE-15	51	54	6	38	78	68	59	61									
EEUU	71	69	-39	80	52	80	7	95									
Japón	-	14	-20	-17	100	95	99	95									
Resto países indust.	46	72	43	29	93	93	72	91									
Total P. industrializados	51	54	6	38	78	69	58	63									
Países en desarrollo																	
Europa	-30	-11	10	-26	73	65	56	-30									
Asia	-100	-72	-94	-92	-67	-40	-68	-71									
Oriente Medio	-	80	-1	63	100	99	-49	99									
América	-	-35	24	-98	100	57	-	-									
Africa	-	-3	63	92	100	89	20	49									
Total P. en desarrollo	-31	-15	-2	-26	68	59	55	-31									

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

Cuadro 2.33: IVCR con los países de la Europa en desarrollo. Sectores de demanda moderada e intensidad tecnológica medias. Comparativa 1994/2002.

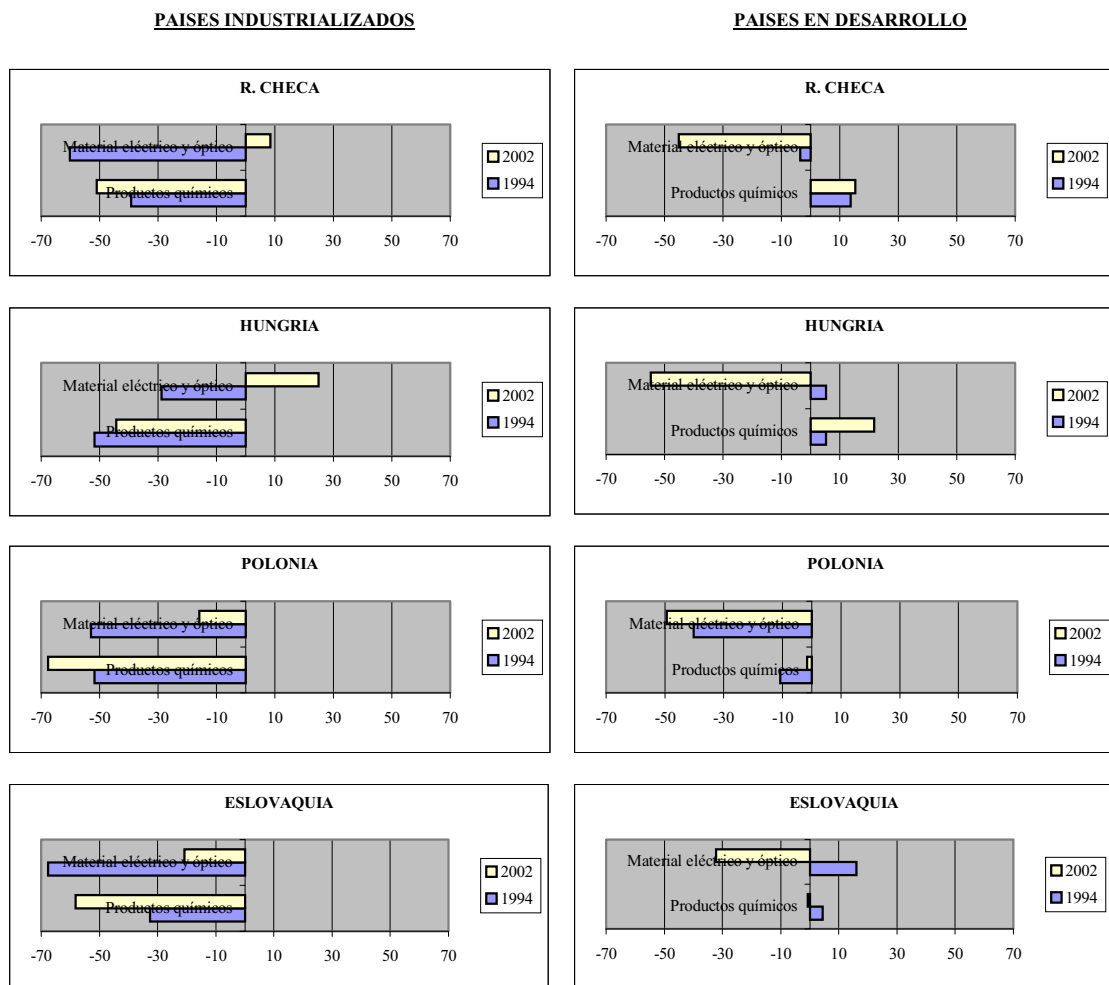
	COMBUSTIBLES								MATERIAL DE TRANSPORTE								
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Pecos-10																	
R. Checa			-51	-88	52	51	-18	26			-67	-46	-43	-46	1	-48	
R. Eslovaca	18	-26	-85	-36	79	-6			-1	48	-56	-48	9	-61			
Polonia	-52	-51	-68	-70			-79	6	43	46	48	-27			-9	61	
Hungría	51	88			68	70	85	36	67	46			-48	27	56	48	
Resto Pecos-10	100	52	59	53	1	-74	20	70	64	64	84	-5	45	17	10	33	
Total Pecos-10	17	-25	-42	-42	50	12	-3	35	34	57	25	-35	-23	-21	5	-19	
Rusia	-100	-100	-99	-100	-98	-100	-100	-100	100	90	4	-32	39	52	-8	-78	
Resto países de Europa	-94	-90	-31	-39	-1	-65	-71	-27	100	48	81	-58	89	-7	86	-18	
Total Europa	-62	-71	-81	-83	-57	-82	-67	-54	48	58	25	-39	51	-8	7	-21	
	MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES								CAUCHO Y PLÁSTICOS								
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Pecos-10																	
R. Checa			-60	46	-19	-30	-1	-26			-29	18	-53	-39	44	27	
R. Eslovaca	1	26	-35	39	-47	-18			-44	-27	-16	-1	-71	-26			
Polonia	19	30	-22	31			47	18	53	39	57	34			71	26	
Hungría	60	-46			22	-31	35	-39	29	-18			-57	-34	16	1	
Resto Pecos-10	-59	48	-27	19	24	54	-2	30	38	64	57	71	34	69	80	79	
Total Pecos-10	30	12	-37	30	-10	-5	3	-20	-31	13	23	36	-53	-6	45	30	
Rusia	89	17	-33	45	56	75	19	-56	93	70	-22	54	21	58	94	73	
Resto países de Europa	100	82	-11	39	69	58	72	49	89	51	54	76	13	64	86	71	
Total Europa	38	25	-30	32	26	20	10	-20	-27	18	21	48	-29	14	50	34	
	MADERA, CORCHO Y MUEBLES																
	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA										
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002									
Pecos-10																	
R. Checa			2	-71	22	59	53	-30									
R. Eslovaca	-53	30	11	-43	34	42											
Polonia	-22	-59	-14	-56			-34	-42									
Hungría	-2	71			14	56	-11	43									
Resto Pecos-10	-90	17	-15	-11	47	41	25	-55									
Total Pecos-10	-41	-12	-9	-47	28	53	45	-34									
Rusia	87	-17	63	-25	98	79	98	-33									
Resto países de Europa	100	10	32	64	80	89	91	71									
Total Europa	-30	-11	10	-26	73	65	56	-30									

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

En los sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología, donde los PEC tenían importantes desventajas, se observa una evolución divergente (gráfico 2.12): mientras en el sector químico aumentan las desventajas respecto a los países industrializados, y, en cambio, se mantiene cierta competitividad frente a los países en desarrollo, en el sector de material eléctrico y óptico, por el contrario, se reducen las desventajas frente a los países industrializados (e incluso la R. Checa y, especialmente, Hungría, consiguen una posición de superávit frente a la UE-15), pero, en cambio, pasan a mostrar una clara posición de desventaja frente a los países en desarrollo, debido fundamentalmente a la fuerte penetración de productos procedentes de la región asiática (véase cuadro 2.34).

No obstante, de nuevo resulta significativa la pérdida de competitividad de Eslovaquia frente a la R. Checa en ambos sectores, y se evidencia también la posición de desventaja de Polonia frente a Hungría y la R. Checa en estas industrias de elevado contenido tecnológico (cuadro 2.35).

Gráfico 2.12: IVCR con los países industrializados y con los países en desarrollo: sectores de demanda fuerte e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra altas. Comparativa 1994/2002.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- International Trade by Commodity Statistics.

Cuadro 2.34. IVCR a nivel regional: sectores de demanda fuerte e intensidad tecnológica y cualificación de la mano de obra altas. Comparativa 1994/2002.

	PRODUCTOS QUIMICOS								MATERIAL ELECTRICO Y OPTICO								
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	
Países industrializados																	
UE-15	-35	-53	-52	-51	-52	-67	-29	-55	-49	15	-24	37	-46	-7	-60	-10	
EEUU	-68	-26	-14	-11	-19	-68	-19	-79	-100	-28	-44	-22	-82	-67	-98	-82	
Japón	-75	-23	4	-13	-57	-78	-35	-61	-100	-88	-88	-96	-98	-97	-100	-99	
Resto países indust.	-79	-59	-75	-25	-76	-77	-81	-78	-81	14	-63	-5	-54	-38	-78	-64	
Total P. industrializados	-39	-51	-52	-44	-52	-68	-33	-58	-60	8	-29	25	-53	-16	-68	-21	
Países en desarrollo																	
Europa	15	20	-2	20	-19	0	5	-1	22	35	42	6	39	16	29	-1	
Asia	-45	-41	39	-12	22	-30	14	-3	-97	-84	-70	-84	-90	-95	-96	-90	
Oriente Medio	99	3	57	73	-39	-50	-64	-17	98	51	54	82	-21	3	11	1	
América	2	-20	56	42	51	37	-83	-23	100	-89	94	6	48	-52	90	-36	
Africa	-	-14	82	88	80	36	81	38	100	33	63	41	87	-37	9	30	
Total P. en desarrollo	14	15	5	22	-11	-2	4	-1	-43	-45	5	-55	-40	-49	16	-32	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

Cuadro 2.35. IVCR con los países de la Europa en desarrollo. Sectores de demanda fuerte e intensidad tecnológica alta. Comparativa 1994/2002.

	PRODUCTOS QUIMICOS								MATERIAL ELECTRICO Y OPTICO							
	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA		R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Pecos-10																
R. Checa			-22	-8	-32	-12	6	-18			-7	-38	21	-28	20	-17
R. Eslovaca	-6	18	-4	9	-51	-22			-20	17	-11	-20	15	21		
Polonia	32	12	31	15			51	22	-21	28	-10	13			-15	-21
Hungría	22	8			-31	-15	4	-9	7	38			10	-13	11	20
Resto Pecos-10	-4	28	-14	23	-35	20	-18	38	-27	10	42	21	8	53	40	-3
Total Pecos-10	18	16	-7	13	-35	0	10	5	18	33	15	-9	19	-2	19	-6
Rusia	25	21	35	40	20	1	-26	-55	100	78	88	53	62	84	92	20
Resto países de Europa	-64	47	-43	26	-36	2	-32	-18	32	38	32	53	59	56	84	51
Total Europa	15	20	-2	20	-19	0	5	-1	22	35	42	6	39	16	29	-1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE- ITCS.

Tras el análisis regional, se puede concluir que las transformaciones observadas en la estructura de las ventajas comparativas de estos países no han sido fruto únicamente del proceso de integración con la Unión Europea, sino que, además, ha influido de manera importante el proceso de globalización, sobre todo por la fuerte irrupción de los países asiáticos en los mercados de los cuatro PEC. El proceso de integración con la UE-15 parece haber afectado principalmente a los sectores de bajo contenido tecnológico, especialmente metales, papel y minerales no metálicos, aunque también a algunos sectores de mayor sofisticación tecnológica, como el sector químico y caucho y plásticos, sectores todos ellos que han visto suavizado su deterioro comercial gracias a la reorientación hacia los países de la Europa en desarrollo, donde los PEC no han visto

mergadas sus ventajas. Por el contrario, dicha integración parece haber beneficiado a los sectores con nivel tecnológico medio y alto como transportes, maquinaria y equipos, madera y muebles y material eléctrico y óptico. Por su parte, los países en desarrollo, fundamentalmente los asiáticos, han sido los principales causantes del deterioro comercial contemplado en los sectores del textil y el calzado, pero, quizás, lo más preocupante para los PEC sea la elevada competitividad mostrada por la región asiática en el sector de material eléctrico y óptico, que podría amenazar en el futuro los avances logrados por los PEC en dicho sector.

Dicho análisis también ha permitido visualizar una pérdida generalizada de competitividad en Eslovaquia frente a la R. Checa, especialmente en los sectores de mayor contenido tecnológico, como los productos químicos, material eléctrico y óptico y maquinaria y equipos, lo cual estaría en consonancia con el deterioro comercial observado en Eslovaquia con dicho país en los apartados 2.3 y 2.4 del presente capítulo. A su vez, se ha evidenciado la posición de ventaja de Hungría y la R. Checa frente a Polonia en esos mismos sectores de elevada sofisticación tecnológica, y del primero frente a Eslovaquia en productos químicos y maquinaria. Obviamente, ello estaría relacionado con el mayor avance contemplado en dichos sectores en Hungría y la R. Checa respecto a Polonia y Eslovaquia en el análisis de la estructura comercial.

En definitiva, contrariamente a lo esperado por las teorías tradicionales, las ventajas comparativas de los PEC, que fundamentalmente se encontraban en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada y baja tecnología, se han visto seriamente reducidas en Eslovaquia, o completamente erosionadas en la R. Checa, Hungría y Polonia (la R. Checa sólo ha logrado mantener ciertas ventajas en el sector de los minerales no metálicos y Hungría y Polonia en alimentos), mientras que las desventajas comparativas, situadas principalmente en los sectores intensivos en tecnología y capital humano, también se han visto, asimismo, reducidas (a excepción del sector químico y caucho y plásticos), sobre todo en la R. Checa y Hungría. En la actualidad, las ventajas comparativas de estos países se concentran básicamente en los sectores de demanda moderada e intensidad tecnológica media, concretamente en las industrias del transporte, madera y muebles, aunque Hungría también consigue alcanzar cierto superávit en el sector de material eléctrico y óptico. Esta reducción, o incluso eliminación, observada a nivel global, tanto de las ventajas como de las desventajas comparativas, implica que no se han producido los patrones comerciales previstos por los modelos clásicos. En consecuencia, no parece que dichos modelos tengan fácil

acomodo para explicar el tipo de comercio de estos países durante el periodo 1994-2002. Los análisis estructurales efectuados en apartados anteriores han revelado que durante dicho periodo se ha producido un acercamiento de las estructuras comerciales y productivas de estos países respecto a las de los países industrializados, lo cual implicaría que las diferencias factoriales y tecnológicas se estarían reduciendo y, por lo tanto, según los nuevos modelos de la teoría del comercio internacional, ello tendría su traducción en un aumento del comercio de tipo intraindustrial. Sin embargo, atendiendo a los resultados obtenidos en el análisis regional, los modelos tradicionales seguirían siendo válidos para explicar la mayoría de intercambios con los países en desarrollo. Nótese que los IVCR, independientemente del signo, son, en general, mucho mayores con dichos países que en relación con los países industrializados (concretamente con la UE-15). De hecho, en los análisis estructurales se llegaba intuitivamente a la misma conclusión.

Para completar el análisis comercial, y confirmar lo expuesto en el párrafo anterior, a continuación se analiza la evolución del comercio intraindustrial de los cuatro PEC, tanto con los países industrializados como con los países en desarrollo.

2.7.3 La evolución del comercio intraindustrial: la integración económica en la Unión Europea

Como se expuso anteriormente, la nueva teoría del comercio internacional sugiere que el comercio intraindustrial, basado en las similitudes entre países, está motivado principalmente por las economías de escala y la diferenciación de productos. Por lo tanto, es de esperar que cuanto más similares sean las dotaciones de factores entre países, menor será el papel que jueguen las ventajas comparativas en los patrones comerciales, y mayor será el comercio de tipo intraindustrial, es decir, mayor será el intercambio de bienes parecidos pertenecientes a una misma industria. Además, la evidencia empírica ha mostrado que los procesos de integración económica regional incrementan el peso de este tipo de comercio³⁵. Así pues, parece razonable pensar que el comercio de naturaleza intraindustrial en los PEC ha tenido que experimentar un notable incremento, dado su proceso de integración en la Unión Europea y la convergencia

³⁵ Véase el trabajo de Sapir (1992) sobre la evolución del comercio intraindustrial en la Comunidad Europea o Myro, R. y Díaz, C. (2001) para el caso español.

estructural observada con la misma. Sin embargo, dicho comercio no puede haber evolucionado de la misma forma en los cuatro países, puesto que, como se ha mostrado en apartados anteriores, el mayor volumen de comercio se concentra con los países del Norte de la UE-15, y por lo tanto, los países con una estructura comercial más cercana a los mismos, esto es, la R. Checa y Hungría, en teoría, deberían presentar unos niveles más elevados de intercambios intraindustriales.

Hay una amplia evidencia empírica que avalan tales presunciones. Ya los primeros estudios realizados sobre la primera etapa de la transición (Neven, 1995; Hoekman y Djankov, 1996) revelaron que, durante la misma, se había producido en estos países un considerable incremento del comercio intraindustrial con la UE³⁶. Neven mostró como el comercio intraindustrial de los PECO, en media, pasó de representar un 25% del total en 1989 a un 40% en 1993. Hoekman y Djankov calcularon dicho comercio de manera detallada por países y mostraron que si bien en 1989 los cuatro PEC partían de niveles similares, alrededor de un 25% (coincidiendo con los cálculos de Neven), su evolución a partir de esa fecha fue distinta según los países. Así, mientras en la R. Checa el comercio intraindustrial con la UE se acercaba ya en 1994 al 50% del total, y en Hungría alcanzaba casi el 40%, los avances en Eslovaquia y Polonia fueron mucho menores situándose alrededor del 30%³⁷. En consecuencia, durante los primeros años de la transición, a pesar del incremento del comercio intraindustrial, todavía predominaban los intercambios de carácter intersectorial, lo cual suponía que las ventajas comparativas seguían dominando los patrones de comercio, tal y como, por otro lado, se evidenció en el apartado anterior.

Los estudios más recientes (Kaitila, 2001; Fidrmuc, 2001; Havlik et al., 2001; Fidrmuc y Djablik, 2003) han mostrado como los porcentajes de comercio intraindustrial han continuado creciendo en los cuatro países hasta situarse hoy en día

³⁶ La gran mayoría de los estudios realizados sobre el comercio intraindustrial utilizan una metodología de cálculo basada en los índices de Grubel-Lloyd. En general, el más utilizado viene definido como:

$$IGL = 1 - \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

donde X_i y M_i son las exportaciones e importaciones de un país a/de otro país del producto i respectivamente. Los valores del índice están acotados entre 0 que indica que no existe comercio intraindustrial, es decir, todo el comercio es de carácter interindustrial y 1 que indica que todo el comercio es de carácter intraindustrial. Para conocer más detalles sobre estos índices ver Grubel y Lloyd (1975) y Balassa y Bauwens (1988).

³⁷ El valor de los índices depende en parte del nivel de desagregación utilizado. Cuanto mayor sea la desagregación menor será el índice y viceversa. Los cálculos de Neven (1995) se efectuaron a un nivel de SITC- 3 dígitos y los de Hoekman y Djankov (1996) a un nivel de SITC-4 dígitos. No obstante, a estos niveles los resultados que obtuvieron fueron muy parecidos.

alrededor del 70% en la R. Checa, 60% en Hungría y 50% en Eslovaquia y Polonia³⁸. No obstante, todos los estudios coinciden en señalar que los mayores progresos tuvieron lugar entre 1993 y 1996, y que a partir de 1997 los índices empezaron a estancarse o incluso a retroceder ligeramente, como en el caso de Hungría y Eslovaquia. Kaitila (2001) sugiere que tal circunstancia podría deberse a la creciente especialización de las exportaciones, como ocurre en Hungría en el sector de material eléctrico y óptico y en Eslovaquia en el sector del transporte, mientras Fidrmuc y Djablik (2003) consideran que ello podría ser indicativo de una estabilización de dicho comercio, dados los niveles alcanzados entre estos países y la UE-15. En este sentido, estos autores encuentran que los niveles actuales de comercio intraindustrial de la R. Checa y Hungría son ya comparables o incluso algo superiores a los porcentajes de España, Italia o Suecia, mientras que los niveles de Polonia y Eslovaquia son equiparables a los de Irlanda, Portugal o Finlandia.

Así pues, estos estudios confirman que, por un lado, ha existido un notable y rápido crecimiento de los intercambios intraindustriales, sobre todo a partir de 1993, lo cual explicaría la importante reducción del papel de las ventajas comparativas en sus patrones de comercio y, por otro lado, que donde más ha avanzado dicho comercio ha sido en los países donde se ha contemplado una mayor convergencia estructural con los países del Norte de la UE-15, esto es, la R. Checa y Hungría. Esto último puede verse también reflejado en los distintos resultados obtenidos por Neven (1995) y Kaitila (2001). Mientras el primero observó que en los primeros años de la transición los niveles más altos de comercio intraindustrial tenían lugar con los países del Sur de la Unión Europea, argumentándolo por la mayor similitud de sus respectivas dotaciones factoriales, Kaitila (2001) observa que a partir de 1993 esta situación empieza a cambiar, y que hoy en día los niveles más altos de intercambios intraindustriales tienen lugar con los países del Norte, argumentándolo en la rápida aproximación de las dotaciones factoriales de los PEC a las de países como Alemania, Austria y Francia. De hecho, Havlik et al. (2001) observa que los sectores con mayores niveles de comercio intraindustrial son material de transporte y material eléctrico y óptico, sectores de importante contenido tecnológico.

Sin embargo, uno de los problemas que presenta la metodología de cálculo del comercio intraindustrial, basada en los índices de Grubel-Lloyd, es que una parte muy

³⁸ Datos obtenidos por Fidrmuc y Djablik (2003) a un nivel de desagregación de SITC-3 dígitos.

importante del comercio *intra-firma* puede aparecer en las estadísticas como comercio intraindustrial, cuando, en realidad, este tipo de comercio no estaría basado en las similitudes sino más bien en el aprovechamiento de las diferencias entre países por parte de las empresas multinacionales, mediante la segmentación de las distintas fases del proceso de producción. Este fenómeno³⁹, fruto de la globalización, explicaría la creciente presencia del comercio intraindustrial en algunos países en desarrollo donde, en general, se localizan las fases de producción más intensivas en mano de obra, aprovechando sus ventajas de menores costes (Tugores, 2002: 41-42). Otro de los problemas que presentan dichos índices es que, aunque las estadísticas recojan intercambios de productos pertenecientes a una misma categoría (en base a las clasificaciones internacionales estándar), ello no implica necesariamente que dichos productos se hayan fabricado con una tecnología similar o tengan el mismo nivel de calidad. Por estos motivos, dentro del comercio intraindustrial es necesario distinguir entre el *comercio intraindustrial de diferenciación horizontal*, que hace referencia al intercambio de productos similares, fabricados con tecnologías similares y donde la diferenciación se basa en atributos no cualitativos (como el diseño, color, envasado, etc.), y el *comercio intraindustrial de diferenciación vertical*, que corresponde al intercambio de productos que, aunque pertenezcan a la misma nomenclatura, presentan diferencias cualitativas importantes (tecnológicas y de calidad). Esta distinción es importante porque mientras el comercio intraindustrial horizontal, característico de los intercambios entre países desarrollados, con niveles tecnológicos y dotaciones factoriales similares, se explica exclusivamente por las nuevas teorías del comercio internacional, basadas en la competencia monopolística, las economías de escala y la preferencia por la variedad (Helpman y Krugman, 1985), el comercio intraindustrial vertical no es incompatible con las teorías clásicas, puesto que los productos intercambiados no tienen necesariamente ni el mismo contenido de factores ni han sido elaborados con la misma capacidad tecnológica, siendo más característico de los intercambios entre países con diferentes estadios de desarrollo. Esto, a su vez, tiene implicaciones sobre los costes de ajuste, puesto que en un proceso de integración donde prime el comercio intraindustrial de diferenciación vertical, dichos costes pueden tener

³⁹ Conocido en la literatura económica como la “partición de la cadena de valor”.

efectos análogos a los observados en un proceso de integración donde predomine el comercio interindustrial⁴⁰.

Todos los estudios que se han realizado para determinar el tipo de comercio intraindustrial entre los PEC y la UE han coincidido en señalar que la mayor parte de dicho comercio es de diferenciación vertical. Hoekman y Djankov (1996 y 1997) indicaron que el crecimiento observado en el comercio intraindustrial durante los primeros años de la transición se explicaba fundamentalmente por los vínculos empresariales entre las empresas del Este y las occidentales: las primeras tenían claros incentivos a establecer vínculos con las empresas europeas para poder tener acceso a la tecnología, al *know-how* y a los canales de distribución, mientras las segundas los tenían para, además de un mejor aprovechamiento de las economías de escala, poder reestructurar sus procesos productivos en base a unos menores costes laborales. Además, consideraron que los Acuerdos Europeos fueron un factor estimulante de los acuerdos de subcontratación, gracias a las reglas de origen y a la eliminación de aranceles en las operaciones del comercio de perfeccionamiento pasivo. En consecuencia, según estos autores, dichos incentivos estaban conduciendo a un tipo de intercambios intraindustriales predominantemente de carácter vertical⁴¹.

Los estudios posteriores confirmaron dicho predominio⁴². Freudenberg y Lemoine (1998) y Aturupane, Djankov y Hoekman (1999) observaron una abrumadora presencia

⁴⁰ Recuérdese que los costes de ajuste en un marco de intensificación del comercio interindustrial suelen ser mayores que en un proceso de intensificación intraindustrial, al implicar reasignaciones de recursos mucho más importantes. Sin embargo, si el comercio intraindustrial es de carácter vertical los costes de ajuste también pueden ser considerables. Como señala Martín (1997), los países con menor grado de desarrollo pueden experimentar un desplazamiento de sus productos (de menor calidad) por los importados (de mayor calidad), mientras que los países con mayor renta no parece probable que incrementen su demanda de productos de baja calidad. Por ello, los países de menor renta podrían experimentar en el corto plazo importantes costes de ajuste. Asimismo, la existencia de economías externas podría acentuar la tendencia a la concentración de la producción en los países con una base industrial más desarrollada y mercados más amplios (véase Krugman y Venables, 1993; Krugman y Obstfeld, 2001).

⁴¹ En cualquier caso, hubiera sido difícil aceptar un predominio del comercio intraindustrial horizontal, en esos primeros años, teniendo en cuenta el retraso tecnológico existente y los diferenciales de renta agravados por la recesión, circunstancias totalmente opuestas a los fundamentos teóricos de los nuevos modelos de la teoría del comercio internacional basados en las similitudes.

⁴² Para descomponer el comercio intraindustrial y determinar el tipo de diferenciación, la mayoría de los estudios utilizan una metodología de cálculo basada en los valores unitarios de las exportaciones e importaciones, partiendo de la hipótesis de que los niveles de calidad tienden a reflejarse en los precios de los productos (precios elevados suelen indicar mayores niveles de calidad). Como no hay disponibilidad de precios de las exportaciones e importaciones se utilizan los índices de valores unitarios (valor/volumen) como aproximación. En general, se considera comercio de diferenciación horizontal si los valores unitarios de las exportaciones e importaciones bilaterales para un mismo producto difieren en menos de un 15%, y diferenciación vertical si difieren en más de un 15% (ver Greenaway, Hine y Millner, 1994). A pesar de que esta metodología ha sido criticada por su arbitrariedad (ver Kandogan, 2003) es, en general, aceptada por la ausencia de alternativas mejores.

del comercio intraindustrial vertical en los PECO, encontrando insignificante, para la mayoría de los mismos, el comercio de diferenciación horizontal, a excepción de Hungría y la R. Checa. Los estudios más recientes siguen obteniendo resultados similares. Gabrisch y Segnana (2002), centrando su estudio para el periodo 1993-2000, encuentran que entre un 80% y un 90% del comercio intraindustrial de los PEC con la UE-15 es de diferenciación vertical. Además, este tipo de comercio ha seguido creciendo desde 1993, especialmente en Eslovaquia (cuadro 2.36). También observan que el mayor volumen de comercio intraindustrial horizontal, aunque marginal, es más importante en la R. Checa y Hungría (alrededor de un 16% en el año 2000) que en Polonia y Eslovaquia.

Cuadro 2.36: Comercio intraindustrial vertical y horizontal con la UE-15. Años 1993 y 2000. (En % respecto al comercio intraindustrial total)

	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1993	2000	1993	2000	1993	2000	1993	2000
Vertical	83,5	84,1	79,8	83,6	88	87,3	78,3	90,4
Horizontal	16,5	15,9	20,2	16,4	12	12,7	21,7	9,6

Fuente: Gabrisch y Segnana (2002).

Así pues, aunque el comercio intraindustrial con la UE-15 ha crecido notablemente en estos países, la mayor parte del mismo corresponde a intercambios de productos diferenciados verticalmente, sin apreciarse aumentos significativos en los intercambios de carácter horizontal. Esta situación, señalan Gabrisch y Segnana (2002), se explicaría por el mantenimiento de todavía considerables diferencias en la renta per cápita entre la UE-15 y los PEC, y el mantenimiento del diferencial de sus respectivos tamaños de demanda. De hecho, todos los análisis econométricos realizados para tratar de encontrar los principales determinantes del comercio intraindustrial de los PEC (ver Hoekman y Djankov, 1996 y 1997; Aturupane, Djankov y Hoekman, 1999; Gabrisch y Segnana, 2002; Fidrmuc y Djablik, 2003 y Kandogan, 2003) coinciden en mostrar la poca o nula relevancia de los diferenciales de renta en dicho comercio, encontrando, por el contrario, especialmente significativas la distancia (proximidad geográfica) y las inversiones exteriores directas (IED). Además, durante los primeros años de la transición, Hoekman y Djankov también encontraron significativas las operaciones del

comercio de perfeccionamiento pasivo, aunque, no obstante, tal como muestra el informe del Commissariat Général du Plan (1999), estos acuerdos de subcontratación fueron perdiendo su importancia a medida que avanzaba la liberalización comercial y perdían sentido los regímenes preferenciales aplicados por la Unión Europea a los PEC en los productos “sensibles”, como los textiles y el calzado. En este sentido, Kurz y Wittke (1998) observaron como a partir de la segunda mitad de los 90, se inició un desplazamiento de estas actividades hacia los países balcánicos y Ucrania, donde los niveles salariales eran menores.

En consonancia con estos análisis, Kaitila (2001) observa como los mayores niveles de comercio intraindustrial de los cuatro PEC tienen lugar hoy en día con los países fronterizos y los principales suministradores de IED: la R. Checa tiene los niveles de comercio intraindustrial más elevados (por orden de importancia) con Alemania, Austria e Italia ; Hungría y Eslovaquia con Austria, Alemania e Italia; y Polonia con Alemania, Francia e Italia. Marin, Lorentowicz y Raubold (2002) muestran como casi la mitad de los intercambios de productos manufacturados entre los PEC y su principal socio comercial, Alemania, han venido determinados por el comercio *intra-firma*⁴³, concluyendo que las IED alemanas han conducido principalmente a un tipo de comercio intraindustrial vertical. Esto refuerza la idea que las ventajas de unos menores costes salariales, por un lado, y la proximidad geográfica acompañada de una proximidad cultural, por otro, facilitaron de manera importante las transferencias de producción hacia los PEC.

En definitiva, el proceso de integración económica en la Unión Europea, sobre todo a partir de 1993, ha traído como consecuencia una importante intensificación del comercio intraindustrial en los cuatro países, aunque básicamente de carácter vertical, lo cual supone que la mayor parte de los productos intercambiados, a pesar de pertenecer a una misma industria, presentan diferencias de calidad (normalmente atribuidas a diferencias en las capacidades tecnológicas). La presencia marginal de los intercambios de productos diferenciados horizontalmente puede explicarse por los todavía considerables diferenciales de renta y de tamaño de demanda respecto a la UE-15, aunque se constata que los países con los menores diferenciales de renta per cápita

⁴³ Estos autores, tras investigar 1.050 proyectos de inversión llevados a cabo por 420 multinacionales alemanas a la Europa del Este durante el periodo 1990-2001, muestran como las exportaciones *intra-firma* a las empresas “matriz” suponían, en el caso de Eslovaquia, más del 80% de las ventas totales de las filiales, casi una tercera parte en el caso de Hungría, y cerca de una quinta parte en la República Checa y Polonia.

(véase capítulo 1) y mayor convergencia estructural con la misma, la R. Checa y Hungría, presentan los niveles más altos de dichos intercambios. No obstante, los principales determinantes del comercio intraindustrial de los cuatro PEC han sido, hasta el momento, la proximidad geográfica, las vinculaciones empresariales vía acuerdos de subcontratación y las IED, lo cual reafirma el importante papel que juegan las empresas multinacionales y la inversión extranjera en el comercio internacional y, en particular, en la creciente presencia del comercio intraindustrial de tipo vertical.

2.7.4 La evolución del comercio intraindustrial: la globalización

Hasta el momento se han realizado muy pocos estudios sobre la evolución del comercio intraindustrial de los PEC fuera del entorno de la Unión Europea. La importancia del proceso de integración económica, y los posibles costes de ajuste que pudieran derivarse, justifican, obviamente, que los investigadores hayan centrado su interés en las relaciones comerciales con la UE. Sin embargo, como ya se ha manifestado en varias ocasiones a lo largo de este trabajo, parece conveniente examinar también el grado de integración de estos países en la economía mundial, y averiguar como les está afectando el proceso de globalización al que, como ya se ha evidenciado, estos países no son ajenos. Con este objetivo, se analizará la evolución del comercio intraindustrial con los dos principales países industrializados, EE.UU. y Japón, y con los países en desarrollo, siguiendo la habitual clasificación regional proporcionada por el FMI-DOTS. Para ello se utilizará el índice de Grubel-Lloyd definido como:

$$IGL = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100$$

donde X_i y M_i son, respectivamente, las exportaciones e importaciones de cada uno de los cuatro PEC a/de otro país (o área regional) del producto i , siendo i cada uno de los productos de la clasificación SITC- Rev. 3, con un nivel de desagregación de 2 dígitos. Aunque el nivel de desagregación es reducido, y, por lo tanto, los niveles de comercio intraindustrial obtenidos deberán interpretarse con mucha cautela, por el contrario, resulta interesante tal nivel, si se quiere analizar la evolución temporal de este indicador, ya que su dinamicidad es menos sensible que a niveles más desagregados (Lladós, 1997; Kandogan, 2003). Los valores de los índices se muestran a nivel global,

obteniéndose mediante el cálculo de medias aritméticas, ponderadas por la importancia de cada producto en el comercio total. Dichos valores se expresan en porcentaje y están acotados entre 0, que indica que no existe comercio intraindustrial, es decir, todo el comercio es de carácter interindustrial, y 100, que indica que todo el comercio es de carácter intraindustrial⁴⁴. Los resultados se presentan en el cuadro 2.37.

Cuadro 2.37: Comercio intraindustrial de los PEC con el resto del mundo. Comparativa 1994/2002.

	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Países industrializados								
EEUU	21,8%	63,9%	37,8%	56,6%	37,3%	45,1%	16,5%	30,6%
Japón	2,8%	19,7%	18,6%	11,6%	8,3%	7,1%	5,0%	26,7%
Países en desarrollo								
Europa	54,8%	58,5%	38,3%	53,2%	41,2%	51,1%	65,9%	67,2%
Asia	16,0%	22,8%	23,1%	18,4%	16,1%	13,7%	18,6%	21,2%
Oriente Medio	3,2%	20,0%	23,6%	24,1%	11,8%	30,4%	10,9%	24,6%
América	0,3%	17,7%	10,1%	38,4%	6,9%	39,5%	2,3%	28,0%
Africa	2,7%	22,9%	16,1%	23,2%	14,1%	36,4%	7,7%	13,8%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS

Respecto a los países industrializados, y considerando que al nivel de desagregación utilizado el valor de los índices queda desvirtuado al alza, se aprecia que sólo es relevante el comercio intraindustrial con EE.UU. en la R. Checa y Hungría, donde, a su vez, se evidencia el mayor crecimiento de dicho comercio. Estos resultados están en consonancia con los obtenidos en el análisis de la estructura comercial, donde se pudo apreciar como a lo largo del periodo 1994-2002, en ambos países, las dos principales industrias, tanto de exportación como de importación a/de EE.UU., fueron la de material eléctrico y óptico y maquinaria y equipos, pasando a representar conjuntamente en el año 2002, en ambos países, más de la mitad de los intercambios bilaterales totales con EE.UU.. Por el contrario, en relación con Japón, se observa que la mayor parte de los intercambios son de carácter interindustrial. Sin embargo, destaca el espectacular avance de Eslovaquia, debido exclusivamente a los intercambios intraindustriales en el sector del transporte.

⁴⁴ Para conocer más detalles sobre estos índices ver Grubel y Lloyd (1975) y Balassa y Bauwens (1988).

En cuanto a los países en desarrollo, salvo con la Europa en desarrollo, sigue predominando de manera clara el comercio interindustrial⁴⁵, a pesar de que se observa un aumento generalizado del comercio intraindustrial (destacando los avances conseguidos con la región americana). De hecho, la importancia de este comercio con la Europa en desarrollo no supone ninguna sorpresa si se considera que esta región, en conjunto, es el segundo socio comercial para los cuatro PEC y que, además de factores como la vecindad, existen importantes vinculaciones históricas y culturales. Efectivamente, si se detalla el comercio intraindustrial con dicha área por países (cuadro 2.38) se observa un incremento generalizado del mismo (excepto con Rusia⁴⁶), aunque los aumentos y niveles más destacables se encuentran en las relaciones comerciales entre los propios cuatro PEC, destacando el comercio bilateral entre la R. Checa y Eslovaquia. Desde luego, una de las razones que explicarían esta mayor vinculación entre los cuatro PEC estaría en los acuerdos de cooperación firmados por los mismos en 1991 (conformando el grupo Visegrád). No obstante, la separación de la R. Checa y Eslovaquia en 1993, que supuso una notable desviación de comercio para ambos, parece haber conllevado cierta reducción en sus intercambios intraindustriales.

Cuadro 2.38: Comercio intraindustrial de los PEC con la Europa en desarrollo. Comparativa 1994/2002.

	R. CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Pecos-10								
R. Checa			35,3%	46,6%	48,5%	62,5%	73,6%	66,9%
Hungría	35,3%	46,6%			37,0%	57,5%	33,0%	53,8%
Polonia	48,5%	62,5%	37,0%	57,5%			32,8%	46,2%
Eslovaquia	73,6%	66,9%	33,0%	53,8%	32,8%	46,2%		
Resto Pecos-10	27,9%	50,2%	44,2%	55,4%	44,8%	40,6%	39,8%	39,3%
Rusia	1,2%	7,6%	15,8%	4,1%	10,7%	4,5%	8,7%	3,7%
Resto países de Europa	13,4%	38,7%	38,6%	40,8%	26,8%	43,4%	28,3%	36,9%
Total Europa	54,8%	58,5%	38,3%	53,2%	41,2%	51,1%	65,9%	67,2%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS

⁴⁵ Recuérdese el sesgo alcista que supone el nivel de agregación utilizado.

⁴⁶ La casi inexistencia de comercio intraindustrial con Rusia era previsible, dado su papel de principal suministrador de combustibles y materias primas a cambio de productos manufacturados (véase el análisis de la estructura comercial con ese país).

Por otro lado, analizando el comercio intraindustrial con los países en desarrollo desde un punto de vista sectorial (cuadro 2.39), se comprueba que la mayor parte del mismo se encuentra concentrado en los sectores de demanda fuerte y moderada y de considerable sofisticación tecnológica. Con Asia (NEIs) y América (México) predominan los intercambios intrasectoriales de intensidad tecnológica media, como maquinaria y equipos y material de transporte, y con Oriente Medio (Israel) y Africa (República Sudafricana) predominan los intercambios intraindustriales en el sector de material eléctrico y óptico. Con Europa, sin embargo, resultado de unas vinculaciones más estrechas, también resultan significativos los intercambios intrasectoriales de demanda débil y baja intensidad tecnológica, como los textiles, metales y minerales no metálicos.

Cuadro 2.39: Comercio intraindustrial de los PEC con los países en desarrollo según demanda e intensidad tecnológica. Comparativa 1994/2002.

	R.CHECA		HUNGRÍA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Europa								
Dem. fuerte y alta tecnología	71%	64%	49%	70%	64%	69%	83%	90%
Dem. moderada y tec. media	37%	47%	36%	40%	26%	37%	56%	58%
Dem. débil y tecnología baja	65%	70%	37%	60%	48%	63%	69%	71%
Asia								
Dem. fuerte y alta tecnología	8%	17%	35%	17%	19%	11%	14%	16%
Dem. moderada y tec. media	44%	54%	21%	37%	38%	33%	54%	51%
Dem. débil y tecnología baja	8%	14%	14%	9%	8%	7%	4%	10%
Oriente Medio								
Dem. fuerte y alta tecnología	2%	49%	33%	17%	42%	60%	11%	45%
Dem. moderada y tec. media	2%	15%	16%	31%	3%	35%	18%	23%
Dem. débil y tecnología baja	6%	12%	20%	32%	25%	17%	10%	12%
América								
Dem. fuerte y alta tecnología	0%	10%	13%	72%	28%	46%	6%	56%
Dem. moderada y tec. media	0%	37%	56%	48%	1%	81%	12%	60%
Dem. débil y tecnología baja	0%	16%	7%	3%	8%	7%	1%	14%
Africa								
Dem. fuerte y alta tecnología	0%	60%	13%	33%	9%	50%	12%	50%
Dem. moderada y tec. media	0%	19%	21%	14%	4%	61%	2%	6%
Dem. débil y tecnología baja	3%	16%	17%	18%	17%	18%	11%	7%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

Desde una perspectiva global, los resultados aquí obtenidos son bastante coincidentes con los obtenidos por Kandogan (2003). Este autor, al analizar la naturaleza del comercio entre los PEC y los países en desarrollo en conjunto, encuentra que los niveles de comercio intraindustrial son bastante reducidos y concentrados básicamente en los sectores de maquinaria, material de transporte y material eléctrico y óptico. Además, observa que dicho comercio es prácticamente de carácter vertical, lo cual estaría en consonancia con los análisis elaborados por la UNECE (2003a), donde se pone de relieve que el crecimiento observado en el comercio intraindustrial entre los PEC y los países en desarrollo se explicaría, fundamentalmente, por la integración de estos países en las redes internacionales de las empresas multinacionales y al comercio intra-firma que de ello se deriva.

En suma, se constata lo que, por otra parte, ya se evidenció en el análisis de la estructura comercial, y es que la mayor parte de los intercambios con los países en desarrollo y Japón y, en menor medida con EE.UU., son de carácter interindustrial. No obstante, se aprecia una evolución creciente del comercio intraindustrial, aunque básicamente de diferenciación vertical, y concentrado en los sectores de elevada elasticidad renta e intensidad tecnológica. Ello confirma de nuevo, en el actual marco de libre movilidad de capitales, el importante papel que juegan las empresas multinacionales y la inversión extranjera en el comercio internacional. Por otro lado, también se observa que la proximidad geográfica y los vínculos históricos y de cooperación favorecen los intercambios intraindustriales, como parecen sugerir los mayores niveles de dicho comercio observados con la Europa en desarrollo y, en particular, los existentes en las relaciones bilaterales entre los cuatro PEC.

2.7.5 El comercio intraindustrial de diferenciación vertical: la convergencia en calidad

Los análisis anteriores sobre la estructura comercial han mostrado como los PEC han cambiado sus patrones de especialización de principios de los 90, hacia industrias de mayor contenido tecnológico y mano de obra cualificada, en detrimento de las industrias de demanda débil y bajo nivel tecnológico, pudiéndose observar, asimismo, un avance notable en el proceso de convergencia estructural con los países desarrollados, especialmente con la Unión Europea. No obstante, a pesar de estos

cambios en la estructura de las exportaciones, es concebible que estos países no hayan sido capaces de converger en términos de calidad. De hecho, se ha podido constatar que, aunque ha tenido lugar un considerable crecimiento del comercio intraindustrial, la mayor parte del mismo ha sido de diferenciación vertical, es decir, intercambio de productos pertenecientes a una misma industria pero de diferentes calidades. Ello ha suscitado serias dudas en muchos autores sobre la posibilidad de que estos países hayan podido quedar atrapados en la producción de bienes de baja calidad, es decir, productos estandarizados y de baja sofisticación tecnológica, lo que podría dificultar en el futuro el proceso de convergencia económica con los países desarrollados (véase Gabrisch y Werner, 1999). Por este motivo, es preciso analizar si estos países han sido capaces de converger también en términos de calidad.

Existen numerosos trabajos al respecto. Landesmann y Burgstaller (1996), analizando el periodo 1989-1994, encontraron grandes brechas de calidad-precio⁴⁷ entre los PEC y los países desarrollados, con evidentes ventajas de calidad para estos últimos, sobre todo en las industrias de mayor intensidad tecnológica. Además, observaron que la mayor parte de las exportaciones de los PEC eran de gama baja, siendo marginales las de gama alta. No obstante, apreciaron que durante ese periodo se produjo una significativa reducción de las brechas, especialmente en la R. Checa y Hungría. Hoekman y Djankov (1996), que analizaron el mismo periodo, coincidieron en mostrar un aumento generalizado de los valores unitarios de exportación de los cuatro PEC en la mayoría de las industrias (excepto en el sector químico y metales), destacando los sectores del textil y calzado, donde, por otra parte, se encontraban las menores brechas de calidad-precio, y maquinaria y equipos y material eléctrico y óptico, donde se situaban las mayores brechas. A su vez, también destacaron a Hungría y la R. Checa como los dos países con mayores avances, aunque evidenciaron que Hungría era el país, de entre todos los PECO, que presentaba las exportaciones de mayor calidad⁴⁸. Freudenberg y Lemoine (1998), que abarcaron el periodo 1993-1996, observaron como los cuatro PEC mejoraron sus posiciones en los productos de gama alta en detrimento

⁴⁷ Recuérdese que los estudios de calidad utilizan una metodología de cálculo basada en los valores unitarios de las exportaciones e importaciones como aproximación de los precios, partiendo de la hipótesis de que los niveles de calidad tienden a reflejarse en los precios de los productos. Los niveles de calidad suelen dividirse en tres gamas: alta, media y baja. Se suele definir un producto de gama alta cuando el valor unitario de un país en ese producto supera en más de un 15% el valor unitario del socio comercial objeto de comparación, y un producto de gama baja cuando el valor unitario es inferior al 15%, siendo de gama media cuando el valor unitario se sitúa dentro de ese intervalo.

⁴⁸ Esta circunstancia la argumentaron por el hecho de que Hungría fue el primer país que inició el proceso de reformas.

de los de gama baja, aunque estos últimos seguían dominando en el volumen total de las exportaciones. Confirmaron el liderazgo de Hungría en cuanto a detentar el mayor volumen de exportaciones de gama alta, aunque observaron avances importantes también en Polonia, y sobre todo Eslovaquia, superando ya éste último los niveles alcanzados en la R. Checa. Burgstaller y Landesmann (1999) y Stehrer, Landesmann y Burgstaller (1999) observaron, para ese mismo periodo (1993-1996), que la convergencia en calidad-precio había sido mucho más intensa, precisamente, donde las brechas eran más amplias, es decir, en las industrias tecnológicas (maquinaria y equipos y material eléctrico y óptico), en comparación con las industrias intensivas en mano de obra (textiles y confección y cuero y calzado), destacando el fuerte impulso de Hungría, Polonia y Eslovaquia a partir de 1994. Estos resultados adquieren especial relevancia, puesto que Stehrer, Landesmann y Burgstaller (1999), en el mismo estudio, analizaron también la convergencia en calidad de un amplio grupo de países, que comprendían la UE-Sur, América latina, Sudeste Asiático, China e India, y comprobaron que la mayor convergencia en precios de exportación en este grupo de países se estaba produciendo, por el contrario, en los sectores de baja tecnología e intensivos en mano de obra.

Los análisis de Havlik et al. (2001) permiten perfilar el proceso de convergencia en calidad para toda la década de los noventa, al estudiar el periodo 1995-1999. En primer lugar, confirman que donde más se han reducido las brechas de calidad-precio han sido en los sectores tecnológicos y de mano de obra cualificada (material eléctrico y óptico, maquinaria y equipos y transporte), donde existían, por otra parte, los mayores diferenciales de precios, destacando el éxito de Hungría, que pasa a tener ventajas de calidad respecto a la UE en material eléctrico y óptico y material de transporte, y de Eslovaquia, que consigue reducir de manera muy sustancial sus brechas de calidad respecto a la media europea. La R. Checa y Polonia, en cambio, aunque logran reducir considerablemente los diferenciales de precios, todavía mantienen importantes brechas (sobre todo Polonia en las industrias intensivas en mano de obra cualificada). No obstante, dentro de los sectores tecnológicos, la excepción se encuentra en el sector químico, donde dichos autores no observan mejoras destacables en ningún país. En segundo lugar, constatan que la convergencia en calidad-precio ha sido mucho menor en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada y de baja tecnología. En consecuencia, a pesar de ser los sectores donde existían las menores brechas respecto a la media de la UE, todavía persisten ciertas desventajas de calidad, salvo, de nuevo, en Hungría. En este sentido, no aprecian avances significativos en sectores como

alimentación, metales, minerales no metálicos o papel, aunque sí en textiles, por parte de Hungría y Eslovaquia (que consiguen brechas positivas), y calzado en Hungría y Polonia (que también consiguen ventajas de calidad). En tercer lugar, contemplan que en sectores de tecnología media, como caucho y plásticos y madera y muebles, todavía existen valores unitarios de exportación bastante bajos en comparación con la UE-15, a pesar del notable avance, sobre todo, en el sector de los muebles. Por último, encuentran que, a nivel agregado, los dos países que terminan la década con menores brechas de calidad respecto a la UE-15 son Hungría y, a cierta distancia, Eslovaquia.

Los estudios más recientes han seguido evidenciando avances significativos en el proceso de convergencia en calidad hacia la UE-15. Dulleck et al.(2004), analizando las mejoras de calidad en 6 industrias de especial relevancia para los PEC, tres calificadas de baja tecnología (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y confección y cuero y calzado) y tres consideradas de alta tecnología (maquinaria y equipos, material de transporte y material eléctrico y óptico)⁴⁹, observan que para los PEC en conjunto⁵⁰, en las industrias de baja tecnología dominan las gamas altas, presentando, además, a principios del nuevo milenio, una posición favorable en calidad-precio frente a la UE-15. No obstante, aprecian que donde se han producido los mayores avances en estas industrias es en las gamas medias, donde, a su vez, los PEC tienen las mayores ventajas de calidad. En cambio, en las gamas bajas, estos países en conjunto siguen manteniendo una posición desfavorable frente a la UE-15, aunque, no obstante, los diferenciales en los valores unitarios son bastante reducidos. En cuanto a las industrias de alto contenido tecnológico, aunque dominan de manera clara las gamas bajas, estos autores observan como su peso relativo se ha ido reduciendo a favor de las gamas medias y altas. Además, a pesar de que, en conjunto, los PEC presentan brechas desfavorables todavía importantes en las tres gamas, los mayores avances en convergencia se han producido en las gama altas, cuyas brechas se sitúan incluso por debajo de las de las gamas medias⁵¹.

⁴⁹ Estas seis industrias, en conjunto, representaban en el año 2002 para los PEC entre dos terceras partes y tres cuartas partes del total exportado a la UE-15 (véase el apartado 2.5 referente a la estructura comercial).

⁵⁰ Estos autores efectúan un análisis global para el conjunto de los PEC en el que incluyen Eslovenia.

⁵¹ No obstante, los menores diferenciales siguen permaneciendo en las gamas bajas.

En conclusión, de los estudios realizados se desprende que, efectivamente, a lo largo del proceso de integración en la Unión Europea, se ha producido un proceso de convergencia en términos de calidad y, contrariamente a lo observado en otras regiones del mundo, éste ha sido mucho más intenso en los sectores de mayor contenido tecnológico, si bien, todavía persisten brechas importantes en la R. Checa y Polonia. Este no es el caso de Hungría, donde todos los trabajos coinciden en destacar su notable éxito, hasta el punto de conseguir ventajas de calidad respecto a la media europea en sectores de importante contenido tecnológico como la industria del transporte y del material eléctrico y óptico. También hay coincidencia en resaltar el fuerte avance en calidad conseguido por Eslovaquia a partir de 1994. A su vez, todos los trabajos constatan el cada vez mayor peso de las gamas medias y altas en detrimento de las bajas, aunque las altas se concentran en los sectores de baja tecnología y las bajas siguen dominando en los sectores de mayor intensidad tecnológica. En suma, los estudios constatan que las brechas de calidad-precio se están reduciendo de manera considerable entre los cuatro PEC y la UE-15 y, por lo tanto, tal y como concluye Dulleck et al. (2004), no se encuentran evidencias de que los PEC hayan entrado en la “trampa de baja calidad”. Estos autores lo argumentan por el hecho de que las dotaciones de mano de obra cualificada se han ido asemejando cada vez más a las de la Unión Europea, lo cual se explicaría porque estos países ya tenían altos niveles de educación técnica en el pasado, permitiéndoles adaptarse rápidamente a las nuevas exigencias de cualificación. En este sentido, es significativo que Gabrisch en Gabrisch y Segnana (2002) rectifique su postura mantenida en Gabrisch y Werner (1999), al concluir que el comercio intraindustrial vertical no tiene porque conducir a los PEC a la trampa tecnológica, pues supone una transferencia de tecnología y de capital físico y humano, y ayuda a aumentar la calidad de los productos. No obstante, sugiere que estas oportunidades deben ser explotadas a través de políticas que mejoren la capacidad de absorción de las empresas, la intensidad de I+D y la inversión en capital humano.

En definitiva, parece que los temores sobre una integración en la UE, basada en la especialización de productos de bajo precio, ya no tienen fundamento, lo cual implica unas mejores perspectivas a largo plazo en cuanto a la convergencia económica con los países desarrollados.

2.8 LOS ACUERDOS EUROPEOS Y SU INFLUENCIA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PEC

En 1994, un informe de la Comisión Europea⁵² describía a los Acuerdos Europeos como “... *un paquete de medidas liberalizadoras del comercio muy sustancial cuyo alcance y plazos no tiene precedentes en la UE*”. Sin embargo, para autores como Inotai (1994) o Faini y Portes (1995) suponían, en cierta forma, un freno al proceso liberalizador impulsado en los primeros años. El primero señalaba que la clave del proceso de apertura hacia los mercados occidentales estuvo más en la firma del Sistema de Preferencias Generalizadas en 1990 que no en los Acuerdos Interinos Europeos firmados en marzo de 1992. De hecho, en el apartado 2.3 se evidenció que el viraje radical de los flujos comerciales hacia la Unión Europea tuvo lugar precisamente entre 1989 y 1992, cuando los cuatro PEC lograron destinar más del 50% de sus exportaciones a la Unión Europea. Faini y Portes (1995) llegaron a una conclusión similar, tras analizar dichos Acuerdos, argumentando que la crisis económica en la Unión Europea y el temor a los posibles costes de la integración influyeron decisivamente en el modo de elaborarlos, ralentizando el proceso de liberalización comercial: los productos agropecuarios se quedaron fuera de los mismos y en cuanto al sector industrial quedaron afectadas por restricciones temporales alrededor del 50% de las exportaciones de estos países.

No obstante, Faini y Portes (1995) se mostraron cautos en sus conclusiones sobre los efectos de los Acuerdos Europeos sobre el comercio exterior de los PEC. Para estos autores, si bien parecía claro que dichos Acuerdos no impulsaron las exportaciones de los PEC en el bienio 1992-1993, no debía sobrestimarse su impacto, puesto que, en esas mismas fechas, la Unión Europea sufrió una recesión económica que deprimió su demanda importadora y afectó, en consecuencia, a las exportaciones de estos países, las cuales crecieron en ese bienio a un tasa media del 9% frente al 18% mostrado en el periodo 1989-1992⁵³.

Por otro lado, en la Cumbre de Copenhague de 1993 se decidió acelerar el calendario de liberalización, eliminando totalmente las restricciones de los productos

⁵² European Comission (1994), pág 2.

⁵³ Tasas medias que incluyen, además de los cuatro PEC, a Rumania y Bulgaria (fuente: Faini y Portes, 1995).

básicos⁵⁴ para ese mismo año, y avanzando la liberalización de los denominados productos “sensibles”⁵⁵: los contenidos en el Anexo III a finales de 1994, y el carbón y el acero (protocolo 2) al finalizar 1995. En cambio, las restricciones sobre los productos textiles no serían eliminadas completamente hasta el fin de 1997. No obstante, como se ha expuesto en reiteradas ocasiones, las importaciones realizadas bajo el régimen de comercio de perfeccionamiento pasivo estaban exentas de pagar aranceles, por lo que se incentivó, especialmente en el sector textil, este tipo de tráfico comercial⁵⁶.

En consecuencia, entre 1994 y 1997 se eliminaron progresivamente todas las barreras comerciales sobre los productos industriales de los PEC (cuadro 2.40). Por consiguiente, sería de esperar un notable impulso de las exportaciones de los productos “sensibles” durante esos años.

Cuadro 2.40: Peso relativo de los productos industriales “sensibles” afectados por restricciones respecto al total exportaciones hacia la UE-15.

	1994	1995	1996	1997
R. Checa	39,7%	19,5%	8,4%	8,0%
Hungría	32,0%	17,6%	14,0%	8,9%
Polonia	45,9%	25,7%	15,9%	15,1%
Eslovaquia	45,2%	30,4%	8,4%	13,1%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

Efectivamente, en el cuadro 2.41 se puede comprobar como las tasas de crecimiento medio anual de las exportaciones de los productos “sensibles” hacia la UE-15 experimentaron un notable crecimiento durante el periodo 1994-1997, superior al periodo posterior 1998-2002, cuando todo el comercio ya estaba completamente liberalizado. No obstante, el resto de productos crecieron en las mismas fechas a tasas todavía mayores, lo cual podría ser razonable para el periodo 1994-1997, si se tiene en cuenta que éstos no estaban afectados por ningún tipo de restricciones desde 1993; sin embargo, ya no resulta este planteamiento tan obvio, si se considera que, a partir de

⁵⁴ Contenidos en el anexo II de los Acuerdos Europeos, entre los que destacan el aluminio, cuero, cadmio, zinc, tantalio, tungsteno, ferrocromo, etc.

⁵⁵ Contenidos en el anexo III (zapatos, muebles, cemento, vehículos, polímeros, cristalería, hierro), protocolo 1 (textiles) y protocolo 2 (acero y carbón).

⁵⁶ Como señalan Kurz y Wittke (1998) y el informe del Commissariat General du Plan (1999), a partir de 1995 el comercio OPT en el sector textil empieza a decaer de manera importante en estos países debido al desarme arancelario progresivo que culminó en 1997.

1998, estos productos continuaron creciendo a un ritmo muy superior al de los productos sensibles, cuando ya no existían trabas para ninguno de ellos.

Cuadro 2.41: Tasas de crecimiento medio anual de las exportaciones hacia la UE-15 de los productos “sensibles”. Periodos 1994-1997 y 1998-2002.

Productos sensibles	R. CHECA		HUNGRIA		POLONIA		ESLOVAQUIA	
	1994-97	1998-2002	1994-97	1998-2002	1994-97	1998-2002	1994-97	1998-2002
Carbón	5,3%	-2,9%	-16,3%	1973,0%	1,4%	0,8%	0,3%	59,2%
Polímeros	15,4%	-2,6%	7,5%	3,3%	30,7%	15,9%	11,3%	-0,1%
Minerales no metálicos	17,5%	5,8%	6,1%	3,5%	4,2%	4,2%	-0,6%	0,6%
Acero/hierro	12,3%	3,9%	5,6%	-2,8%	8,7%	-0,1%	51,6%	4,4%
Vehículos	78,8%	23,8%	74,1%	36,1%	23,6%	20,5%	102,0%	35,1%
Muebles	33,0%	19,2%	35,8%	14,0%	19,7%	11,9%	22,1%	28,0%
Textiles y confección	42,8%	6,8%	4,6%	2,8%	9,0%	-0,9%	32,0%	5,5%
Calzado	29,7%	-2,8%	6,8%	1,2%	7,3%	-2,8%	47,4%	14,9%
Total productos sensibles	32,7%	13,1%	12,9%	12,4%	11,0%	7,0%	31,4%	16,7%
Prod. sensibles sin vehículos	22,2%	6,2%	3,6%	3,6%	8,8%	3,0%	23,4%	7,7%
Resto productos	39,3%	15,6%	34,5%	14,2%	14,1%	14,7%	23,7%	13,0%
Total exports hacia UE-15	36,7%	14,7%	28,0%	13,8%	12,6%	11,5%	25,0%	14,5%

Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

Por lo tanto, es necesario encontrar otras explicaciones que hayan podido influir en las exportaciones de los PEC hacia la UE-15. Un primer argumento podría estar relacionado con la demanda. Así, de la misma forma que Faini y Portes concluyeron que en el bienio 1992-1993 la recesión económica en la Unión Europea había afectado a las exportaciones de los PEC, y, por lo tanto, no debía sobreestimarse el impacto de los Acuerdos, para el periodo 1994-1997 tampoco debería sobreestimarse la liberalización comercial, dado que en esos años la Unión Europea salió de la recesión y entró en una senda de crecimiento hasta finales de la década, cuando volvió a acusar de nuevo una desaceleración económica importante (véase capítulo 1). Esto explicaría por qué en los cuatro países se observa una mayor intensificación de las exportaciones durante el periodo 1994-1997, en comparación con los años posteriores, pero seguiría sin explicar por qué los productos sensibles crecieron en ambos periodos a unas tasas menores al resto de productos.

Para arrojar luz al respecto, sería interesante analizar la elasticidad renta de la demanda de estos productos. Obsérvese que según la clasificación que se ha venido llevando a cabo a lo largo de todo el presente trabajo, exceptuando los polímeros, los muebles y los vehículos, el resto de productos “sensibles” entrarían dentro de la categoría de demanda débil (textiles, calzado, minerales no metálicos y metales), caracterizados por tener una baja elasticidad renta. Por lo tanto, bajo esta perspectiva,

tendría sentido observar un menor crecimiento en las exportaciones de los productos sensibles. De hecho, tanto los vehículos como los muebles, de mayor elasticidad renta que el resto, crecieron a tasas muy superiores a la media de los productos sensibles en los dos periodos, y ambos han sido los únicos bienes que han aumentado su peso relativo respecto a las exportaciones totales hacia la UE-15 (cuadro 2.42). Nótese, además, que si se excluyen los vehículos (por su importante peso relativo), se contempla un crecimiento de las exportaciones de los productos sensibles considerablemente menor, en comparación al resto de productos exportados, sobre todo en el segundo periodo analizado, cuando, por un lado, ya no existían trabas en el comercio y, por otro, la Unión Europea sufría de nuevo una ralentización en su crecimiento económico.

Cuadro 2.42: Peso relativo de los productos “sensibles” respecto al total exportaciones hacia la UE-15. Años 1994, 1998 y 2002.

	R. CHECA			HUNGRÍA			POLONIA			ESLOVAQUIA		
	1994	1998	2002	1994	1998	2002	1994	1998	2002	1994	1998	2002
Carbón	4,5%	1,4%	0,9%	0,1%	0,0%	0,0%	7,6%	4,5%	3,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Polímeros	2,2%	1,0%	0,6%	3,1%	1,4%	0,9%	0,5%	0,7%	0,7%	3,6%	1,8%	1,1%
Minerales no metálicos	6,9%	3,6%	2,8%	2,0%	1,1%	0,7%	3,3%	2,4%	1,9%	5,8%	2,1%	1,5%
Acero/hierro	7,9%	3,8%	2,8%	3,4%	1,7%	0,8%	4,3%	3,3%	1,9%	13,6%	6,5%	5,1%
Vehículos	5,8%	14,4%	17,2%	2,3%	6,0%	9,8%	6,1%	9,3%	11,7%	4,1%	28,6%	26,5%
Muebles	3,6%	4,1%	3,6%	1,9%	2,4%	2,3%	6,5%	7,5%	7,9%	3,2%	2,5%	4,8%
Calzado	1,3%	0,8%	0,4%	3,6%	1,9%	1,2%	1,1%	0,9%	0,5%	1,8%	2,3%	2,8%
Textiles y confección	7,5%	7,1%	5,7%	15,6%	8,1%	5,4%	16,6%	14,3%	8,4%	13,1%	10,9%	8,8%
Total	39,7%	36,4%	34,0%	32,0%	22,6%	21,2%	45,9%	42,8%	36,1%	45,2%	54,8%	50,5%
Total sin vehíc.y muebles	30,3%	17,9%	13,2%	27,8%	14,2%	9,1%	33,4%	26,0%	16,5%	37,9%	23,7%	19,2%

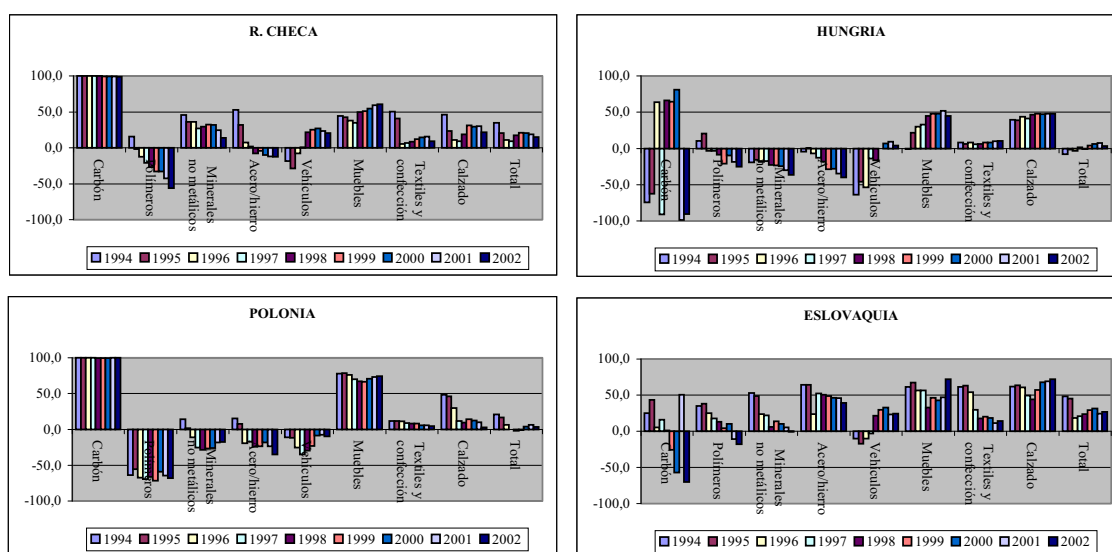
Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

Sin embargo, habría otro aspecto, relacionado con los Acuerdos Europeos, que podría explicar el menor crecimiento de las exportaciones de los productos sensibles. Gabrisch y Werner (1999) sugirieron la posibilidad de que el retraso en la liberalización de los productos “sensibles” podría haber obstaculizado la reestructuración industrial en dichos productos al restar atractivo a las IED, augurando costes importantes tras su liberalización.

Una vía para contrastar esta posibilidad sería analizar si estos países han perdido competitividad frente a la UE-15 en los productos “sensibles” (gráfico 2.13). Desde luego, éste no sería el caso para los vehículos y los muebles, donde se evidencia todo lo contrario, en todos los países se observan ganancias de competitividad. Tampoco sería el caso para el sector del carbón, donde sólo es relevante en la R. Checa y Polonia (véase cuadro 2.42), y en ambos países se mantiene intacta su competitividad frente a la

UE-15, mientras que Hungría y Eslovaquia mantienen una trayectoria errática dada la irrelevancia del sector en los mismos. En cuanto a los textiles y el calzado, a excepción de Hungría, se aprecia cierta pérdida de competitividad a partir de 1997, aunque la causa podría estar relacionada más con la desviación de comercio ocasionada por la creciente penetración de los productos procedentes de la región asiática en la Unión Europea, y el progresivo desplazamiento de comercio de perfeccionamiento pasivo hacia los países balcánicos y Ucrania (Kurz y Wittke, 1998). Por lo tanto, no se trataría tanto de una pérdida de competitividad frente a la Unión Europea sino más bien resultado del proceso de globalización. En cambio, en los sectores del acero (excepto Eslovaquia) y los polímeros sí parecen haber acusado una importante pérdida de competitividad, que podría vincularse al retraso de las reformas estructurales, tal como señala el informe de la UNECE (2001a).

Gráfico 2.13: Ventajas comparativas reveladas en los productos “sensibles”. Periodo 1994-2002.



Fuente: elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

En suma, no parece que pueda concluirse que los Acuerdos Europeos hayan influido de manera determinante en la evolución de las exportaciones de los productos “sensibles”. Otros factores como la demanda y las elasticidades renta de los bienes parecen haber tenido también un papel destacable, como lo demuestra el distinto

comportamiento de los vehículos o los muebles respecto al resto de productos “sensibles”. Asimismo, tampoco parece, en general, que hayan afectado de manera relevante a la competitividad de estos productos, aunque en dos sectores concretos, acero y polímeros, es posible que hayan obstaculizado su reestructuración, con consecuencias negativas para la competitividad de los mismos.

2.9 LAS ESTRUCTURAS COMERCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA INSERCIÓN EXPORTADORA CON LA UNIÓN EUROPEA

En el apartado 2.4 se puso de relieve la menor actividad exportadora de Polonia hacia la UE-15 durante el periodo 1996-1999, que contrastaba con el fuerte dinamismo exportador mostrado por el resto de los PEC en esos mismos años. Esto se tradujo en un hundimiento de su tasa de cobertura con la UE-15 durante ese periodo, mientras Hungría en 1997, y dos años más tarde, Eslovaquia y la R. Checa, pasaron a presentar superávits con la misma. Por el contrario, frente a los países en desarrollo mantuvo una senda de crecimiento de las exportaciones incluso superior al resto de los PEC, a pesar de que fuera el país que acusara en mayor medida la crisis rusa de 1998-1999. Todas estas circunstancias llevaron al país a una situación de desequilibrio exterior insostenible, que empezó a corregirse a partir de 1999. Por lo tanto, a diferencia de Eslovaquia, cuyo desequilibrio exterior ha estado relacionado en gran parte a su posición deficitaria respecto a la R. Checa, por la progresiva desvinculación con dicho país (que ha conllevado una fuerte desviación de comercio), agravada por la recesión económica checa de 1997-98, Polonia debe su deterioro en esos años, en gran medida, a su menor inserción exportadora con la Unión Europea.

En principio, se podría plantear la cuestión de si las diferencias observadas en las estructuras comerciales de estos países pueden haber influido en su capacidad exportadora. A lo largo del presente capítulo se ha evidenciado que si bien todos los PEC han visto transformar sus estructuras exportadoras hacia sectores de mayor dinamismo de la demanda y sofisticación tecnológica, Polonia y Eslovaquia han sido los países de la Europa Central que menos han avanzado en este sentido, mostrando estructuras muy parecidas. A su vez, también se han podido apreciar importantes similitudes entre Polonia y Eslovaquia en sus patrones de especialización, con una mayor presencia de sectores de baja intensidad tecnológica, y ambos países han

mostrado niveles parecidos de comercio intraindustrial. Por lo tanto, aunque podría esperarse que Polonia y Eslovaquia, durante el periodo 1996-1999, tuvieran un ritmo de crecimiento de las exportaciones hacia la UE-15 inferior al experimentado por la R. Checa y Hungría, dada su similitud en la estructura y la naturaleza del comercio, sería de esperar una evolución similar en sus exportaciones hacia la UE-15. Sin embargo, no ha ocurrido así. En el cuadro 2.43 se puede visualizar claramente el menor ritmo de crecimiento de las exportaciones polacas a la UE-15 durante el periodo 1996-1999, que contrasta con las elevadas tasas de crecimiento del resto de los PEC, en especial, con las de Hungría. Por el contrario, en el periodo posterior, 2000-2002, el mayor ritmo exportador lo presenta Polonia, y las menores tasas de crecimiento, paradójicamente, pertenecen a Hungría.

Cuadro 2.43: Tasas de crecimiento medio de las exportaciones hacia la UE-15. Periodos 1996-1999 y 2000-2002.

	R. CHECA	HUNGRIA	POLONIA	ESLOVAQUIA
TCM periodo 1996-1999	15,2%	20,7%	4,0%	14,3%
TCM periodo 2000-2002	12,9%	10,5%	13,4%	12,8%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del FMI-DOTS.

Así pues, la distinta dinámica exportadora de estos países no parece atribuible a sus estructuras comerciales, al menos de forma determinante. La menor capacidad exportadora de Polonia mostrada en el periodo 1996-1999 y el cambio de ritmo en la evolución de sus exportaciones observado en el periodo posterior, situación que también sufre Hungría pero a la inversa, induce a pensar que las causas pueden estar más en factores relacionados con la evolución del tipo de cambio efectivo real, los niveles de competitividad en costes o la posible influencia de las IED. Aspectos que serán analizados en los siguientes capítulos.

2.10 SINTESIS DE RESULTADOS

La desintegración del bloque del Este en 1989, y la disolución del CAEM en 1990, condujeron a un cambio radical en la orientación geográfica de los flujos comerciales de los países de la Europa central. En pocos años, la Unión Europea se convirtió en el primer socio comercial de estos países, y Alemania pasó a ser el principal referente comercial. El viraje radical tuvo lugar en la primera fase de la transición, coincidiendo con el proceso aperturista iniciado por los nuevos gobiernos reformistas. La recuperación de los vínculos culturales y comerciales con los países comunitarios, y la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas, fueron claves en dicho proceso. No obstante, el proceso de apertura y la disolución del CAEM provocó un deterioro de las balanzas comerciales de los PEC, fruto de la fuerte penetración de importaciones procedentes de los países industrializados, y la destrucción de comercio en cuanto a las exportaciones hacia los países del CAEM, de mayor intensidad que la expansión exportadora que tuvo lugar hacia los países occidentales. La firma de los Acuerdos Europeos Interinos en 1992, que frenó el impulso liberalizador, y la recesión que vivió la Comunidad Europea durante el bienio 1992-1993, influyeron en la ralentización de las exportaciones de los PEC durante esos años. Sin embargo, la aceleración del proceso de liberalización comercial tras la Cumbre de Copenhague de 1993, la reactivación de las economías europeas en 1994, y la ampliación de la Unión Europea a quince miembros en 1995, impulsaron las transacciones comerciales entre ambas regiones y aceleraron la actividad exportadora de los países de la Europa central.

No obstante, la ausencia de cambios significativos durante la primera fase de la transición en los patrones de comercio de los PEC, basados en la exportación de bienes intensivos en mano de obra poco cualificada y recursos naturales, planteó dudas razonables, a mediados de los noventa, sobre la idoneidad del modelo de inserción comercial observado hasta la fecha, ante las limitaciones que ello podría suponer en cuanto a crecimiento y convergencia potencial con los países industrializados. El mundo académico se encontraba dividido entre los escépticos, que no auguraban cambios sustanciales, y los relativamente optimistas, que consideraban que las transferencias de tecnología y know-how procedentes de la UE, junto con los niveles de dotación de capital humano existentes en los PEC, podían alterar en el futuro sus patrones de comercio. Estudios recientes parecen dar la razón a estos últimos, al empezar a encontrar evidencias de ciertos cambios significativos en las estructuras comerciales de

estos países en la forma de una mayor representación de los sectores intensivos en capital y tecnología en detrimento de los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada y baja sofisticación tecnológica.

Por otro lado, las investigaciones realizadas hasta la fecha se han centrado en las relaciones comerciales de los PEC con la UE, limitando el análisis al contexto de integración europea. Aunque no se pone en duda la preponderancia de la UE en las relaciones comerciales de los PEC, dicha investigación ha partido de la hipótesis de que estos países no han sido ajenos al proceso de globalización actual y, en consecuencia, otros países y regiones han podido influir en sus estructuras y patrones de comercio. Ello ha motivado que en el presente trabajo se haya ampliado el marco de análisis a nivel mundial, para determinar si, efectivamente, su modelo de inserción en la economía internacional se ha visto transformado. Con tal fin, se ha analizado la distribución geográfica y la dinámica de los intercambios de los cuatro PEC, así como los cambios en sus estructuras comerciales, patrones de comercio y naturaleza de los intercambios, tanto desde una perspectiva global como regional, contrastando, a su vez, si ha existido un proceso de convergencia estructural con los países industrializados. A continuación se resumen los principales resultados obtenidos:

- La UE se ha consolidado como el principal socio comercial de los cuatro PEC, como evidencia el hecho de que, en el 2002, aproximadamente tres cuartas partes del total exportado y tres quintas partes del total importado se destinan o proceden de la misma, lo cual supone una dependencia comercial análoga a la del resto de países miembros. La liberalización comercial, la vecindad, los vínculos culturales e históricos y las IED son los principales factores explicativos de esta intensa relación comercial, teniendo lugar la mayoría de los intercambios con los países más avanzados del Norte, destacando sobre todo la preponderancia del mercado alemán.
- La asimetría en las relaciones comerciales entre la UE y los cuatro PEC se ha ido reduciendo a lo largo de la década de los 90, sobre todo a partir de 1995. De forma que, de representar un papel marginal durante la primera fase de la transición, han pasado a ser, como área integrada, el segundo socio comercial de la UE en el 2002. Muestra inequívoca de la acelerada integración comercial que ha tenido lugar en estos países a partir de la segunda mitad de la década de los noventa.
- Durante el periodo 1994-2002 se aprecia también una progresiva inserción en la economía internacional, como muestra la creciente relación con EE.UU. y los mercados asiáticos, en especial con China, Corea del Sur y Japón, aunque estos

últimos básicamente por su peso creciente en las importaciones. Hungría aparece como la economía más integrada internacionalmente, mientras Eslovaquia es el país con menor vinculación comercial con países fuera del continente europeo. También Hungría es el país que presenta la mayor vinculación comercial con los países industrializados, con más del 80% de sus exportaciones orientadas hacia los mismos.

- Se constata que a partir de la segunda mitad de la década de los noventa concluye el proceso de destrucción de comercio con los antiguos países del CAEM. Si se excluye la progresiva desvinculación comercial entre la R. Checa y Eslovaquia, y el efecto de la crisis rusa de 1998-1999, a lo largo del periodo se observa un proceso de consolidación y de cierta recuperación de las relaciones comerciales, sobre todo con los PECO. Las tasas de crecimiento medio anual durante el periodo 1994-2002 muestran una significativa expansión del comercio con esa región, destacando la importante vinculación de Polonia con la zona, cuyas tasas de crecimiento de las exportaciones han sido muy superiores a las del resto de los PEC.
- La UE ha sido la responsable de la mayor parte del crecimiento experimentado en el comercio exterior de estos países, mostrando su papel de mercado más importante para los mismos. El segundo gran mercado lo configuran los países exCAEM, destacando Polonia como la economía con mayores vinculaciones comerciales con la zona. No obstante, en los últimos años, Asia ha empezado a contribuir de forma relevante en el crecimiento de las importaciones, especialmente en Hungría.
- A partir de la segunda mitad de la década de los noventa se produce una intensificación de las transacciones comerciales, sobre todo con la Unión Europea, debido a la aceleración del proceso aperturista. Destaca el impresionante avance del grado de apertura en Hungría, y aunque Polonia es el país centroeuropeo que presenta el menor grado de apertura, por la gran importancia de su demanda interna, muestra también un elevado nivel de integración comercial, sobre todo si se compara con países de tamaño similar o con la media de la OCDE.
- La creciente penetración de las importaciones, con ratios superiores a la apertura exportadora, ha conllevado que el proceso aperturista se tradujera en un deterioro de las balanzas comerciales. No obstante, Hungría y la R. Checa consiguieron revertir la trayectoria descendente de sus tasas de cobertura comercial a mediados de los noventa. El primero, por su espectacular impulso exportador, centrado básicamente

con los países industrializados, en particular con la UE; y la R. Checa, por la conjunción de una mayor actividad exportadora y una moderación de las importaciones (fruto de la fase recesiva). Polonia y Eslovaquia, por el contrario, debido a su menor expansión exportadora, unido al mantenimiento del impulso importador, experimentaron un empeoramiento de sus déficits comerciales, mostrando una tendencia divergente en sus tasas de cobertura respecto a los otros dos PEC entre 1996 y 1999. Las políticas restrictivas adoptadas por ambos países a partir de 1999 han permitido corregir la trayectoria descendente de dicha tasa.

- A diferencia de lo ocurrido en la primera fase de la transición, desde 1997, Hungría, y dos años más tarde, la R. Checa y Eslovaquia, han conseguido obtener superávits comerciales ininterrumpidos con la UE-15. No así Polonia, cuya menor inserción exportadora con la misma explica, en gran parte, el deterioro de su balanza comercial entre 1996 y 1999. No obstante, a partir de 1999, se aprecia una notable mejoría en su tasa de cobertura con la UE-15, por la conjunción de una reactivación de las exportaciones y una moderación de la actividad importadora.
- Se evidencia, por consiguiente, que durante el periodo 1994-2002, los desequilibrios comerciales se han debido fundamentalmente al empeoramiento de los saldos comerciales con los países en desarrollo, motivados, por un lado, por la progresiva pérdida de competitividad frente a los mercados asiáticos, agravada por la crisis de 1997 en dicha zona, y, por otro, por la crisis rusa de 1998-1999, tras la cual, a pesar de la reactivación de la actividad exportadora, los PEC no han podido alcanzar los volúmenes de exportación anteriores a la misma. No obstante, destacan dos factores adicionales que explican la mayor posición deficitaria de Eslovaquia y Polonia respecto a Hungría y la R. Checa. Eslovaquia ha acusado una notable pérdida de competitividad frente a su principal socio comercial, la R. Checa, agravada por la fase recesiva del mismo, perdiendo, así, desde 1996, su posición de superávit con dicho país. Polonia, en cambio, debe su mayor déficit comercial a su menor inserción exportadora con la UE, especialmente entre 1996 y 1999.
- Desde una perspectiva global, durante el periodo 1994-2002, se evidencia un cambio sustancial en las estructuras comerciales exportadoras de los cuatro países, ganando peso los sectores de demanda media y fuerte, e intensivos en tecnología, como transportes, maquinaria y equipos, caucho y plásticos, muebles y material eléctrico y óptico, en detrimento de los sectores de demanda débil e intensivos en mano de obra poco cualificada, especialmente metales, textiles, calzado y

alimentación. No obstante, los mayores avances se contemplan en la R. Checa, destacando los sectores de transporte, maquinaria y equipos y material eléctrico y óptico, y sobre todo Hungría, donde se produce una extraordinaria concentración en este último sector. Polonia y Eslovaquia presentan estructuras comerciales muy parecidas, con pesos relativos en los sectores de menor elasticidad renta superiores a los dos países anteriores, y aumentos de peso relativo en los sectores de demanda fuerte más discretos. En ambos países, las mayores ganancias se concentran en los sectores de demanda e intensidad tecnológica media, destacando el aumento de peso relativo del sector de transportes, espectacular en el caso de Eslovaquia, y muebles, especialmente en Polonia.

- Hay indicios claros que dichos cambios han modificado el modelo de inserción comercial de los PEC en la economía mundial. Mientras en 1993 la estructura comercial de estos países tenía más bien un perfil típico de economías poco desarrolladas, reflejado en el hecho de que más de la mitad de las exportaciones procedía de sectores de baja elasticidad renta e intensivos en mano de obra poco cualificada, y dos terceras partes de lo importado eran bienes intensivos en capital y capital humano, en el 2002 el tipo de intercambios es más propio de países industrializados, como lo demuestra el hecho de que dos tercios (o más para el caso de Hungría y la R. Checa) de las exportaciones proceden ya de sectores intensivos en tecnología media y alta.
- A su vez, los cambios en la estructura comercial ponen de manifiesto el importante proceso de reestructuración y modernización industrial. Además, las industrias de mayor contenido tecnológico e intensivas en capital físico y humano tienen un mayor peso relativo en la estructura exportadora que en la productiva, mientras ocurre todo lo contrario en las industrias intensivas en mano de obra poco cualificada y de baja intensidad tecnológica, lo cual confirma que ha sido el sector exportador quien ha liderado la transferencia tecnológica y ha conducido a la modernización de la estructura manufacturera.
- Del análisis desde la perspectiva regional, se desprende que los cambios estructurales observados a nivel global derivan fundamentalmente de las relaciones con los países industrializados, particularmente con los países de la UE-15, tal como era de prever por su importante peso en el comercio exterior de los PEC. No obstante, se evidencia cierta influencia de los países en desarrollo. Por una parte, estos países han contribuido en la expansión de las exportaciones de sectores

intensivos en tecnología, como material eléctrico y óptico y material de transporte, y, por otra, han evitado que el sector químico y el de los metales, muy afectados en las relaciones con la UE, sufrieran retrocesos aun mayores de los experimentados. Sin embargo, por el contrario, parecen haber perjudicado seriamente a la industria textil, sector clave para los PEC durante la primera fase de la transición.

- Comparando las estructuras de exportación e importación, se observa un avance sustancial en la similitud de los intercambios comerciales con los países industrializados, fundamentalmente con la Unión Europea y, en menor medida, con Estados Unidos. Por el contrario, con los países en desarrollo, se visualiza una mayor heterogeneidad, predominando, en general, una mayor intensidad tecnológica en las exportaciones que en las importaciones, sobre todo respecto América Latina, África y Rusia, principales suministradores de productos agrarios, materias primas y recursos energéticos. No obstante, en relación a Asia, se aprecia un aumento muy significativo de las importaciones de material eléctrico y óptico, procedentes fundamentalmente de los tigres asiáticos y China.
- Resultado de las transformaciones observadas durante el periodo 1994-2002, se constata un avance muy significativo en el proceso de convergencia estructural con los países industrializados, en concreto con la Unión Europea, situándose los PEC, hoy en día, en una posición intermedia entre el “Norte” y el “Sur” de la UE-15. Los avances más pronunciados han tenido lugar en Hungría y la R. Checa, como muestran tanto sus patrones de especialización, con ganancias muy significativas en los sectores intensivos en tecnología, como sus estructuras exportadoras, que presentan una mayor similitud con los países más avanzados de la UE (Norte). No obstante, aunque Polonia y Eslovaquia también han avanzado sustancialmente, todavía muestran una elevada especialización en sectores de baja intensidad tecnológica, presentando una mayor similitud con los países del “Sur”. En consecuencia, las tesis defendidas a mitad de la década de los noventa, según las cuales los países del Este iban a competir con los países del Sur de la UE, no parecen sostenibles actualmente, al menos para el caso de Hungría y la R. Checa, cuya evolución observada en sus estructuras comerciales parecen indicar la posibilidad de una mayor competencia con los países del Norte.
- La estructura de las ventajas comparativas ha sufrido una notable transformación en los cuatro países. Contrariamente a lo predicho por las teorías tradicionales del comercio internacional, las principales ventajas, que se encontraban en los sectores

intensivos en mano de obra poco cualificada, lejos de aumentar, se han perdido o reducido de manera muy significativa, siendo los sectores más afectados los textiles, calzado y metales. Por el contrario, se han recortado las desventajas, o incluso se han ganado ventajas, en los sectores intensivos en capital físico y humano. Hoy en día las ventajas comparativas de estos países se concentran básicamente en los sectores de demanda moderada y nivel tecnológico medio, como transportes y muebles, aunque Hungría también consigue ventajas en material eléctrico y óptico. No obstante, estos países siguen conservando ciertas ventajas derivadas de su dotación de recursos naturales, como alimentación, en el caso de Hungría y Polonia, minerales no metálicos en la R. Checa, y combustibles y metales en Eslovaquia.

- Las transformaciones observadas en la estructura de las ventajas comparativas no han sido fruto únicamente del proceso de integración en la Unión Europea sino que también ha influido de manera importante el proceso de globalización, sobre todo por la fuerte irrupción de los países asiáticos. La integración en la UE parece haber afectado negativamente, principalmente a los sectores de bajo contenido tecnológico, especialmente metales, papel y minerales no metálicos, aunque también a algunos sectores de mayor sofisticación tecnológica, como el sector químico, sectores todos ellos, que han visto suavizado su deterioro comercial gracias a la reorientación hacia los países que habían pertenecido al CAEM, donde los PEC no han visto mermadas sus ventajas comparativas. Por el contrario, la integración económica en la UE parece haber beneficiado a los sectores con nivel tecnológico medio y alto, como transportes, maquinaria y equipos, muebles y material eléctrico y óptico. Por su parte, los países en desarrollo, y fundamentalmente los asiáticos, han sido los principales causantes del deterioro comercial contemplado en los sectores del textil y el calzado. Además, los PEC podrían ver amenazados en el futuro sus avances en el sector de material eléctrico y óptico, dada la elevada competitividad mostrada en dicho sector por los países asiáticos.
- El análisis de las ventajas comparativas también ha permitido visualizar una pérdida generalizada de competitividad en Eslovaquia frente a la R. Checa, especialmente en los sectores de mayor contenido tecnológico, lo cual estaría en consonancia con el deterioro comercial observado en el primero respecto al segundo. A su vez, se ha contemplado la posición de ventaja mostrada por Hungría y la R. Checa en los sectores de elevada sofisticación tecnológica respecto a Polonia y Eslovaquia, lo

cual estaría relacionado con los mayores avances observados en dichos sectores en los dos primeros países respecto a los dos últimos.

- Las transformaciones en los patrones comerciales y en las ventajas comparativas de estos países confirman la teoría de las ventajas comparativas dinámicas, y ponen en entredicho la capacidad explicativa de los modelos tradicionales del comercio internacional, sobre todo en relación a los intercambios con los países industrializados, donde, especialmente con la UE, se ha producido un cambio sustancial en la naturaleza de los mismos. Todos los estudios realizados hasta la fecha muestran que el proceso de integración en la UE ha traído como consecuencia una importante intensificación del comercio intraindustrial, alcanzando niveles comparables a la media europea. Destacan los mayores niveles alcanzados en la R. Checa y Hungría, en consonancia con su mayor convergencia estructural con los países del Norte de la UE. Sin embargo, el notable incremento del comercio intraindustrial observado, corresponde básicamente a intercambios de productos diferenciados verticalmente, siendo marginal la presencia de intercambios de carácter horizontal. Ello podría explicarse, en cierta medida, por los todavía considerables diferenciales de renta y de tamaño de demanda respecto a la UE. No obstante, los principales determinantes del comercio intraindustrial en los PEC han sido, hasta el momento, la proximidad geográfica y las vinculaciones empresariales vía operaciones del comercio de perfeccionamiento pasivo y las inversiones extranjeras directas, lo cual reafirma el papel fundamental que juegan las empresas multinacionales y las IED en el comercio internacional.
- La mayor parte de los intercambios con los países en desarrollo y Japón y, en menor medida, EE.UU., son de carácter interindustrial. No obstante, se aprecia una evolución creciente del comercio intraindustrial, también básicamente de diferenciación vertical, y concentrado en los sectores de elevada elasticidad renta e intensidad tecnológica. Ello confirma, de nuevo, la integración de las empresas de estos países en las redes de las empresas multinacionales, y la importancia del comercio intra-firma que de ello se deriva. Por otro lado, también se observa que la proximidad geográfica, y los vínculos históricos y de cooperación, favorecen los intercambios intraindustriales, como parecen sugerir los mayores niveles de dicho comercio con los PECO y, en particular, entre los cuatro PEC (Grupo Visegrád).
- La abrumadora presencia de productos diferenciados verticalmente en el comercio intraindustrial, suscitaron dudas en algunos autores sobre la posibilidad de que los

PEC pudieran quedar atrapados en la “trampa de baja calidad”. Sin embargo, todos los estudios realizados hasta la fecha han constatado una reducción sustancial en las brechas calidad-precio entre los cuatro PEC y la UE. Contrariamente a lo observado en otras regiones del mundo, como América latina y Asia, esta reducción ha sido mucho más intensa en los sectores de mayor contenido tecnológico. Hungría ha sido el país con mayores progresos en el proceso de convergencia en calidad, aunque destacan los notables avances de Eslovaquia. No obstante, Polonia, a pesar de su sustancial progreso, todavía mantiene importantes brechas en las industrias intensivas en mano de obra cualificada. La cada vez mayor similitud en las dotaciones de mano de obra cualificada entre estos países y la UE parecen explicar tales avances, y todo parece indicar que los temores sobre una integración en la UE basada en la especialización de productos de baja calidad-precio ya no tienen fundamento.

- No puede concluirse que los Acuerdos Europeos hayan influido de manera determinante en la evolución de las exportaciones de los productos “sensibles”. Otros factores, como la evolución de la demanda externa y las elasticidades-renta de los bienes, parecen haber tenido también un papel destacable. Asimismo, tampoco parece que, en general, hayan afectado de manera relevante a la competitividad de estos productos, aunque es posible que hayan obstaculizado la reestructuración industrial en algunos sectores como el acero y los polímeros, con consecuencias negativas para la competitividad de los mismos.
- Tampoco parece que las distintas estructuras comerciales que presentan los PEC hayan influido de manera determinante en sus dinámicas exportadoras. La menor capacidad exportadora de Polonia, mostrada en el periodo 1996-1999, y la fuerte desaceleración de las exportaciones húngaras en el periodo 2000-2002, inducen a pensar en otros factores relacionados con la competitividad exterior como la evolución de los tipo de cambio, la competitividad de costes y la influencia de las IED. Aspectos que se analizarán en los próximos capítulos.