

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA DE LAS REGIONES DE ESPAÑA EN EL CONTEXTO DE LA AMPLIACIÓN EUROPEA.

Ana M^a López García

Instituto L.R.Klein-Centro Stone
Universidad Autónoma de Madrid
e-mail: ana.lopez@uam.es

R. Belén Castro Núñez

Universidad Rey Juan Carlos
e-mail: belen.castro@urjc.es

Resumen

La nueva ampliación europea constituye un reto de gran trascendencia para países, regiones, sectores y empresas, no exento de riesgos que exigen un análisis profundo. El presente documento se encuadra dentro de una línea de investigación dedicada al estudio de las implicaciones de la ampliación de la Unión Europea sobre España, adoptando un nuevo enfoque centrado en el análisis regional de los diversos efectos de la ampliación europea. Trata de analizar y comparar la situación de las Comunidades Autónomas frente a la nueva configuración de la Unión Europea, así como las oportunidades y los riesgos a los que inevitablemente habrán de verse enfrentadas en el ya real escenario de la ampliación.

Palabras clave: ampliación europea, flujos comerciales, inversión extranjera, regiones, nuevos estados miembros.

JEL Classification: F02, F10, F15, R12

Área temática: ECONOMIA REGIONAL Y LOCAL

1. Introducción.

La Unión Europea (UE) ha venido construyendo las bases de un ambicioso proyecto de ampliación con el fin de que un conjunto de países, en su mayoría pertenecientes al antiguo bloque de economías de planificación centralizada del centro y el este de Europa, puedan llegar a formar parte de la misma. Así, el 16 de Abril de 2003, el Consejo Europeo, firmó el Tratado de Atenas, en virtud del cual, diez países (Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa) entrarían a formar parte de la Unión Europea, como miembros de pleno derecho, a partir del 1 de Mayo de 2004, algo que ya es una realidad. En lo que respecta a Rumania y a Bulgaria, ambos países continúan con las negociaciones y su entrada se espera en el año 2007. Turquía todavía no ha comenzado sus negociaciones, aunque continúa siendo un candidato oficial.

El proceso de ampliación hacia una comunidad política multicultural de más de 500 millones de habitantes se presenta como una gran oportunidad tanto para Europa como para los nuevos estados miembros. La entrada de estos países supone una cadena de efectos sobre los flujos comerciales, los flujos de inversión directa, los movimientos migratorios y la asignación de fondos comunitarios para ayudas estructurales. Los efectos sobre las variables anteriormente mencionadas provocarán una serie de ajustes asimétricos dentro de las distintas economías europeas e influirán en la evolución de variables como el empleo, la productividad, los salarios y el ritmo de crecimiento en el medio y largo plazo para todas las economías implicadas.

No obstante, debido a su dimensión política y económica, la ampliación no está exenta de riesgos, principalmente a nivel de gobernabilidad y de cohesión ciudadana, fenómenos que implican la puesta en marcha de reformas institucionales dentro de la propia Unión Europea. La Política Agrícola Común, las políticas de Fondos Estructurales y de Cohesión y otras políticas comunitarias habrán de ser debidamente revisadas y adaptadas a las nuevas circunstancias. Ahora bien, consideramos que la ampliación impulsará y dinamizará un cambio institucional decisivo en Europa.

Con esta perspectiva, nos centramos en este artículo en el análisis de los efectos de la ampliación de la UE sobre el comercio exterior y los flujos de inversión directa desde el ámbito de las Comunidades Autónomas españolas. En primer lugar, se realiza un análisis de las principales características económicas de los nuevos estados miembros, incorporando los países que aún están en situación de espera, pues su condición de futuros candidatos ya supone, implícitamente, un cambio en las relaciones económicas. En segundo lugar, nos centramos en uno de los aspectos clave del artículo, mediante el análisis de los efectos sobre el comercio exterior, con una doble perspectiva. Por un lado, se aborda el efecto creación de mercado y, por otro, un posible efecto sustitución de las exportaciones españolas a la UE por los nuevos países miembros. En tercer lugar, se analiza el tema de la inversión directa, uno de los factores clave del proceso de deslocalización que, además, presenta intensas relaciones con las posibles desviaciones del comercio exterior. Finalmente, en las conclusiones se presenta una visión global de los principales efectos y se incluye una matriz DAFO original resumen de las principales implicaciones.

2. Principales características económicas de los países de la ampliación y candidatos.

Nuestro análisis se centra en los diez países integrados en la actual UE desde mayo de 2004, sin embargo un planteamiento estratégico no puede olvidar que quedan en las puertas otros tres países candidatos. La Europa de la ampliación (los nuevos estados miembros –*NM*– más los tres oficiales) pueden agruparse, dada su diferente localización geográfica, en *Nuevo Norte* (Estonia, Letonia y Lituania), *Nuevo Centro* (Polonia, Hungría, Rep. Checa, Eslovaquia y Eslovenia + Rumania y Bulgaria) y *Nuevo Arco Mediterráneo* (Chipre, Malta + Turquía).

El peso económico agregado de los diez países de la ampliación es del orden del 9% de la nueva UE-25 en términos de PIB por paridad del poder de compra. En otras palabras, el peso económico de los 10 nuevos países equivale aproximadamente al de un país medio de la UE actual como España. Con unos 75 millones de habitantes, su importancia potencial casi se duplica, representando el 16% de la UE ampliada. La

desproporción entre peso económico y demográfico da idea de la menor renta per capita de los países de la ampliación. Incluso corregida la renta por capacidad de compra, el conjunto de países de la ampliación queda por debajo de la mitad de la media de los habitantes de la actual UE-25 (véase cuadro 1).

Cuadro 1

Importancia económica relativa de los países de la ampliación y candidatos por grandes áreas				
	PIB (miles millones euros-PPA)	Población (millones hab.)	PIB per capita (euros-PPA)	PIB per capita (UE-25=100)
Nuevo Norte (Estonia, Letonia y Lituania)	63,8	7,2	8.907	42.1
Nuevo Centro (Polonia, Hungría, R.Checa, Eslovaquia y Eslovenia) (Rumania y Bulgaria)*	910.8 731.6 179.2	95.8 66.1 29.7	9.510 11.067 6.040	44.9 52.3 28.5
Nuevo Arco Mediterráneo (Chipre y Malta) (Turquía)*	417.2 18,7 398.4	70.8 1,1 69.7	5.895 16.901 5.719	27.8 79.8 27.0
Total NM-10	814.3	74,4	10,946	51,7
Candidatos en espera*	577,6	99,3	5.815	27.5
Total CC-13	1.391,8	173.7	8.012	37.8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT, datos referidos al año 2002, último disponible.

Lo primero a destacar es la gran concentración de peso económico y demográfico en los cinco países centroeuropeos de la ampliación. Los tres países del norte y las dos islas mediterráneas sólo suponen un 1% del nuevo PIB añadido a la UE-25 y el 2% de la población. La situación puede cambiar con la posterior entrada de los tres países candidatos en lista de espera, en particular por el peso relativo de Turquía. La tasa media de crecimiento del PIB en los países de la nueva ampliación europea a lo largo de los cinco últimos años se ha situado en el 3,8%, más de un punto por encima del ritmo al que ha evolucionado la Unión Europea en dicho período. La mayoría se han desarrollado a ritmos superiores al 3,5%, si bien se observan ciertas divergencias con respecto a la tendencia general, explicadas por diferentes motivos. Por un lado, las diferencias básicas en factores reales de la economía y las distintas líneas de política económica llevadas a cabo en algunos países de la zona a mediados de los años noventa. Por otro, el ritmo de liberalización económica y de reforma de los sectores productivo y financiero, así como el mantenimiento de una cierta estabilidad macroeconómica.

El ritmo de crecimiento real del PIB ha influido decisivamente en el proceso de convergencia con el nivel de PIB per capita de la Unión Europea. El conjunto de los países de la nueva ampliación europea converge en un 38% con la economía comunitaria, siendo Chipre, Eslovenia y la República Checa los que se encuentran en mejor situación. Eslovenia, Hungría y Estonia son los países que han mostrado un mayor ritmo de convergencia a lo largo de los últimos años.

La situación de las Comunidades Autónomas de España dentro de la Unión Europea es, en diversos aspectos, diferente a la de los países de la ampliación europea. En primer lugar, los volúmenes de población y de extensión total del territorio representan un porcentaje menor que los del conjunto de los países de la nueva ampliación europea. Los ritmos de crecimiento de las distintas regiones españolas han tendido a converger a lo largo de los últimos años, produciéndose una evolución más homogénea y armónica que entre los países de la ampliación europea, si bien es cierto que este conjunto de países no constituye una zona económica tan integrada como la de las Comunidades Autónomas. Los niveles de convergencia de las regiones de España con la Unión Europea son, en su mayoría, muy superiores a los de los países de la ampliación europea. El PIB per capita de España (medido en Paridad de Poder de Compra) es 2,4 veces superior al del conjunto de dichos países, nivel por encima del cual se encuentran todas las Comunidades Autónomas. Tan sólo Malta, Chipre, Eslovenia y la República Checa, superan el nivel de convergencia de Extremadura (61,5%), la región más retrasada de España en términos de PIB per cápita.

3. Efectos de la ampliación de la UE sobre el comercio de las regiones de España.

3.1. Efecto creación: flujos comerciales entre las regiones de España y los países de la ampliación.

A lo largo de los últimos años, la economía española ha intensificado sus relaciones comerciales con las economías de los países de la nueva ampliación de la UE. Los Acuerdos de Adhesión y el inicio de las negociaciones con la Unión Europea han logrado intensificar en gran medida los intercambios comerciales bilaterales. En los últimos cinco años, el saldo comercial de la economía española con este grupo de países

ha mostrado una tendencia positiva. No obstante, es previsible que en los próximos años este grupo de países continúe manteniendo ciertos niveles de protección, a pesar de la eliminación de las barreras al comercio y de las restricciones a la movilidad del trabajo y el capital que implica su entrada en la Unión Europea. Por este motivo, es muy probable que tras la ampliación las importaciones españolas procedentes de los países recién incorporados continúen evolucionado a un ritmo superior al de las exportaciones, hecho que, *ceteris paribus*, repercutirá negativamente en el saldo comercial de la economía española con el conjunto de dichos países.

Sin embargo, la conexión comercial de España con los nuevos estados miembros está muy por debajo de su importancia económica dentro de la UE-15, en contraposición, por ejemplo con Alemania, que se sitúa como el principal proveedor y cliente. Alemania multiplica por más de 13 a España como proveedor, ya que suministra a estos países una cuarta parte de sus compras exteriores, y por 23 como cliente, absorbiendo un tercio de sus ventas internacionales. En términos regionales, la especialización geográfica de la economía española en la exportación al resto del mundo se centra, como es lógico, en la Unión Europea, que concentra un 71% de las exportaciones españolas, mientras que el conjunto de los países de la nueva ampliación europea supone tan sólo un 4,6%.

Entre las comunidades más especializadas en la exportación a la Unión Europea se encuentran Extremadura, Castilla y León, Galicia y Aragón, que dirigen más de un 80% de sus exportaciones totales a la economía comunitaria, por lo que la incorporación de los nuevos estados miembros al mercado único podría afectar negativamente a sus economías, al constituir potenciales competidores en las relaciones comerciales de la economía española con la Unión Europea, como se analizará en el siguiente epígrafe. Los archipiélagos balear y canario se sitúan en una posición sensiblemente diferente, puesto que aparecen relativamente más orientados hacia el comercio con el Resto del Mundo. El caso de Canarias es lógico, dado que uno de los principales factores que explican el comercio internacional es la proximidad geográfica.

La composición geográfica de las importaciones totales de la economía española se muestra diferente a la que observábamos en las exportaciones. La Unión Europea y los estados de la nueva ampliación pierden participación frente al Resto del Mundo, que adquiere en este apartado una posición más destacada, aglutinando el 33,3% de las importaciones realizadas en 2002. La participación de los estados de la nueva ampliación en las importaciones totales es del 3,1%, cifra inferior al 4,6% registrado en las exportaciones.

La participación de cada una de las Comunidades Autónomas en el comercio con los países de la nueva ampliación es similar a la observada en el comercio total. Por esta razón, entre las economías que mayor peso tienen sobre las exportaciones totales a los nuevos estados miembros (NM) son, de mayor a menor porcentaje: Cataluña, Comunidad Valenciana, País Vasco, Navarra y Galicia (véase cuadro 2). Juntas concentran más del 65% del total exportado a los estados de la nueva ampliación. Por el lado de las importaciones, Madrid destaca por reunir un 20,4% del total de las importaciones procedentes de dichos estados, acercándose al porcentaje de Cataluña, un 29,6%. Navarra, Galicia y el País Vasco pierden cierta importancia, mientras que Andalucía y Aragón participan en torno a dos puntos más que en las exportaciones.

De igual forma, se puede observar la situación comercial desde la óptica de las tasas de cobertura y apertura con los países de la nueva ampliación, que responden a las siguientes formulaciones, donde “c” hace referencia a las comunidades autónomas y “n” a los países de la nueva ampliación:

$$\text{Tasa de cobertura: } TC_c = \frac{\sum_n IMP_{cn}}{\sum_n EXP_{cn}}$$

$$\text{Tasa de apertura comercial: } TAC_c = \frac{\sum_n (EXP_{cn} + IMP_{cn})}{PIB_c} * 100$$

Cuadro 2

Comercio exterior de las Comunidades Autónomas de España con los países de la ampliación				
	Exportaciones (% s/total regional)	Importaciones (% s/total regional)	Tasa de Cobertura	Tasa de Apertura
Andalucía	2,6	2,7	88,2	0,5
Aragón	4,3	6,5	71,3	2,5
Asturias	2,4	3,6	58,1	0,8
Baleares	1,4	1,2	85,9	0,2
Canarias	0,6	4,1	3,3	0,5
Cantabria	4,1	1,7	266,1	1,2
Castilla- La Mancha	3,6	1,5	138,0	1,6
Castilla y León	5,7	2,2	267,5	0,4
Cataluña	5,4	3,2	121,3	2,4
C. Valenciana	5,0	4,3	142,4	1,8
Extremadura	1,1	1,4	155,1	0,2
Galicia	4,5	2,4	204,1	0,9
La Rioja	2,2	1,7	38,6	1,1
Madrid	2,9	2,6	118,6	1,1
Murcia	3,1	2,1	203,4	3,8
Navarra	9,7	5,3	179,9	1,9
País Vasco	4,8	3,0	165,4	0,5
Total CC.AA.	4,6	3,1	116,4	1,5
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Superior de Cámaras de Comercio referidos al año 2002 e Instituto Nacional de Estadística.				

Al contrario que con las exportaciones regionales totales, las balanzas comerciales regionales con los NM muestran, en su mayoría, una situación de superávit relativo con esta zona comercial. España en su conjunto obtiene una balanza comercial no deficitaria, y las regiones de Castilla y León, Cantabria, Galicia y Navarra presentan superávit relativos de importante magnitud, al contrario que regiones como Canarias o Madrid, que se caracterizan por su endeudamiento con el exterior, como indican sus tasas de cobertura. La tasa de apertura constituye otra manera de aproximarse a la penetración de las economías de las regiones de España en los estados de la nueva ampliación. Dicha tasa expresa el porcentaje que ocupa la suma de las exportaciones e importaciones de cada región a estos países en relación con el PIB de cada región. Entre las regiones más abiertas a las economías de este grupo de países se encuentran las más

especializadas en la exportación o en la importación a los estados de la nueva ampliación. Por tanto, podemos identificar como regiones “protagonistas” en el comercio con los nuevos estados miembros a Navarra, Aragón, Cataluña, País Vasco, Comunidad Valenciana y Castilla y León.

Los principales países destino de las exportaciones españolas al conjunto del área de los estados de la nueva ampliación (incluyendo los tres países que aún no se han integrado) son Turquía, Polonia, la República Checa y Hungría, que a su vez son las principales economías de la zona en términos de PIB. Por el lado de las importaciones, los porcentajes cambian levemente, pero los países principales siguen siendo los mismos.

Cuadro 3

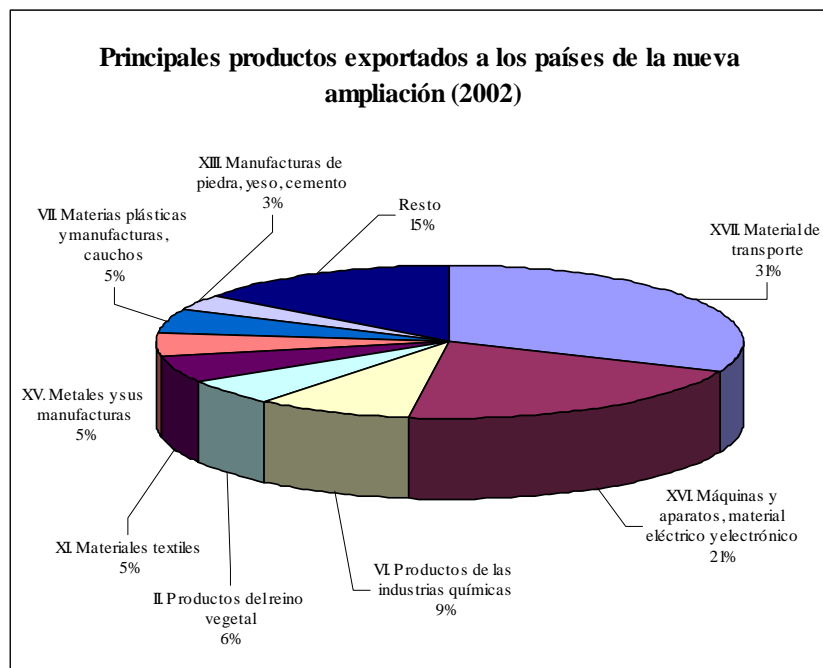
Índice de penetración sectorial del comercio exterior (% exportación a NM / % importación NM)	
Alta penetración	
1º) Química de consumo	3,7
2º) Productos agroalimentarios	3,7
3º) Edición, artes gráficas y reproducción	2,4
4º) Materiales de construcción	1,9
5º) Química industrial	1,5
6º) Vehículos automóviles	1,3
7º) Textil, cuero y calzado	1,2
Baja penetración	
1º) Suministros industriales	0,03
2º) Material eléctrico	0,4
3º) Muebles y otras manufacturas	0,4
4º) Equipos y servicios TIC	0,4
5º) Productos industriales diversos	0,6
6º) Madera y papel	0,6
Penetración equilibrada	
1º) Equipos y servicios no-TIC	1,1
2º) Productos siderúrgicos y metálicos	0,9
3º) Manufacturas diversas de consumo	0,9
Fuente: Elaboración propia a partir de Dones, M. y Heredero, M.I. (2003).	

La escasa relevancia, en cuanto a volumen, del comercio con los países de la ampliación no impide que pueda orientarnos sobre la competitividad relativa de los productos intercambiados. De hecho, el índice de penetración sectorial (definido como el porcentaje en exportaciones dividido por el porcentaje en importaciones), nos pone de manifiesto que aquellos productos en que España tiene una elevada penetración en los

NM son de escasa importancia en cuanto a volumen, con la excepción significativa de los productos alimenticios. En el extremo contrario, se observa una penetración inversa de los NM en cuanto a suministros industriales, material eléctrico y otros productos de menor importancia en el momento actual (véase cuadro 3).

Entre los principales productos exportados a los países de la nueva ampliación (véase gráfico 1) destacan el material de transporte así como las máquinas y los materiales eléctrico y electrónico, que concentran más de un 50% del total de las exportaciones. Dentro de estas secciones, los productos que más destacan son los relacionados con los automóviles y vehículos mecánicos, así como el material eléctrico y audiovisual y maquinaria pesada como la industria de los reactores nucleares. Otras secciones que también participan de una forma considerable son las relativas a productos de las industrias químicas y los productos del reino vegetal, con porcentajes del 9% y 6%, respectivamente.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia.

Cataluña es la comunidad que mayor participación tiene en las exportaciones relacionadas con los sectores industrial, textil y químico, mientras que la Comunidad Valenciana aparece como la región que mayor participación tiene en las exportaciones

de los productos del reino vegetal. En lo relativo a la sección de metales y sus manufacturas, la región que muestra un mayor porcentaje sobre el total nacional es, como cabía esperar, el País Vasco, caracterizado por poseer una fuerte industria siderúrgica relacionada con la fundición y el tratamiento de metales. En último lugar, es importante destacar el papel jugado por Navarra en las exportaciones totales de material de transporte, en la que concentra un 18% sobre el total nacional.

Los principales estados de la nueva ampliación que importan estos productos son, en su mayoría, Polonia, la República Checa, Hungría y Turquía. Bulgaria destaca por tener un porcentaje del 13% en materiales textiles y Polonia por participar en un 51% de las exportaciones de productos del reino vegetal. Eslovaquia presenta un porcentaje del 20% en material de transporte y Turquía obtiene la mayor participación en material eléctrico, productos de las industrias químicas, materiales textiles y metales y sus manufacturas, situándose por encima del 25% de participación en los tres últimos.

El análisis realizado se puede completar observando la especialización en la importación procedente de España de los países de la nueva ampliación. Se trata de valorar qué porcentaje tienen los principales productos exportados por España en la estructura importadora de cada nuevo estado miembro. Eslovaquia destaca en el material de transporte, en el que también tiene una alta participación, mientras que Lituania y Eslovenia muestran economías orientadas a la importación de material eléctrico y electrónico, que concentran porcentajes superiores al 40% de sus importaciones totales procedentes de España. Estos dos grupos de productos concentran más del 50% de las importaciones totales, procedentes de España, del conjunto del área de los estados de la nueva ampliación. Salvo en el caso de Bulgaria, que se especializa relativamente en la importación de materiales textiles, en los otros grupos la especialización no es excesivamente grande. Letonia, Polonia y Estonia aparecen como las más orientadas a la importación de productos del reino vegetal, mientras que Turquía, Polonia y Rumania son las más especializadas en la importación de productos de las industrias químicas.

3.2. Efecto desviación: el comercio exterior de las regiones de España y de los países de la ampliación con la Unión Europea.

A lo largo de los últimos años, y desde que los estados de la nueva ampliación comenzaron sus procesos de transición con el objetivo de convertirse en economías democráticas de mercado, la Unión Europea ha venido intensificando sus relaciones comerciales con ellos. En los últimos años, las exportaciones de la Unión Europea han penetrado a mayor velocidad en los estados de la nueva ampliación que en España, concretamente, a una tasa media anual del 14%, frente a la del 12% de España. No obstante, el aspecto realmente importante es el de las importaciones. A partir del año 1995, la divergencia en la evolución es clara. Los estados de la nueva ampliación han ido ganando participación como proveedores de la Unión Europea frente a la economía española. La tasa de crecimiento media en el período 1995-2001 de las importaciones comunitarias procedentes de dichos estados fue del 16%, mientras que la tasa procedente de España fue del 10%.

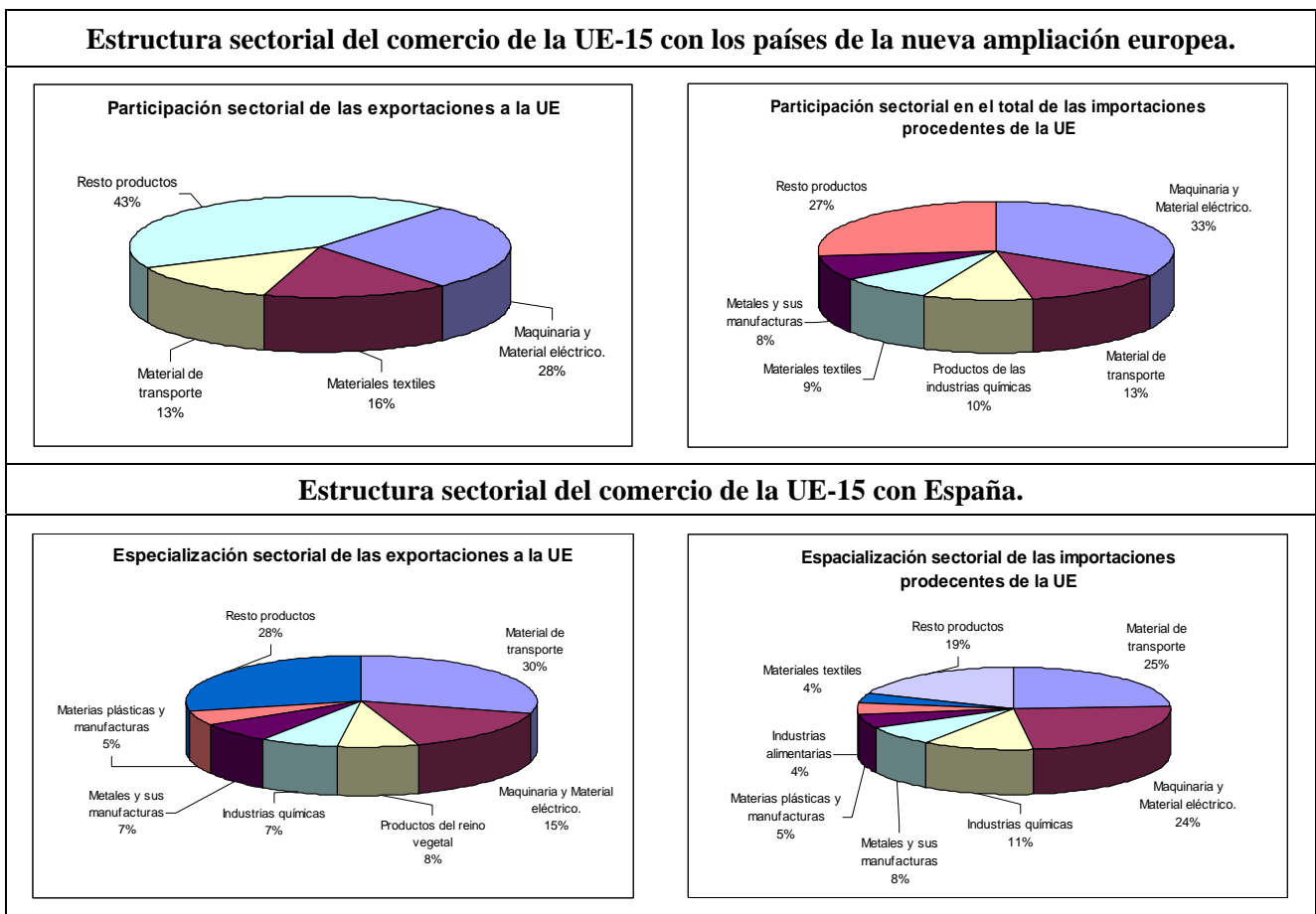
Muchas de las economías de los países de la nueva ampliación han ido haciéndose relativamente más competitivas que la española, sobre todo, por el incremento en los flujos de inversión directa provenientes de la Unión Europea, que han hecho que dichos países comercien más con el mercado comunitario y se especialicen más en la exportación de productos de demanda fuerte. Los estados de la nueva ampliación que mayor participación tienen en las exportaciones totales a la Unión Europea son Polonia, República Checa, Hungría, Turquía y Rumanía. Los que mayor porcentaje de sus exportaciones totales destinan a la Unión Europea son Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa, mientras que los que se especializan menos en la economía de la Unión son Turquía, Bulgaria y Eslovaquia.

Los principales productos exportados por los países de la nueva ampliación a la Unión Europea son los pertenecientes a material eléctrico, materiales textiles, material de transporte y metales y sus manufacturas, como puede observarse en el gráfico 2. En los productos correspondientes a material eléctrico, los países más especializados son Hungría, Malta, la República Checa y Estonia. En material textil, las economías que

muestran altos porcentajes de especialización en la exportación son Turquía, Rumania y Bulgaria. En último lugar, en lo que respecta a material de transporte, los países que se especializan más en la exportación de esta clase de productos son Chipre, Eslovaquia y Malta.

Por lo que se refiere a las importaciones procedentes del mercado comunitario, los estados de la nueva ampliación se centran en la importación de productos pertenecientes a los grupos de material eléctrico, material de transporte, productos de las industrias químicas y materiales textiles.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia.

Con la Unión Europea, algunos de los estados de la nueva ampliación exhiben un comercio de mayor componente intraindustrial que con la economía española, puesto que un alto porcentaje de su comercio exterior total con la Unión Europea lo ocupan el material eléctrico y el material de transporte. Esta concentración se debe, fundamentalmente, al hecho de que multinacionales de países de la UE, como

Alemania, Francia, Austria y Holanda se han asentado en dichos países a lo largo de estos años, intensificando de ese modo las relaciones comerciales, cuyo principal motor en el mundo desarrollado son los intercambios intraempresas. Por este motivo, países como Eslovaquia y Hungría se han especializado en productos de demanda fuerte y de alto componente tecnológico a causa de la aceleración en la entrada de inversión extranjera directa proveniente de la UE.

La especialización de la economía española en la exportación a la Unión Europea es similar a la que mostraba hacia los estados de la nueva ampliación. En la parte inferior del gráfico 2 puede observarse cómo los grupos de material de transporte, con un porcentaje del 29%, y de material eléctrico y electrónico, con uno del 15,4%, concentran los principales productos exportados a la UE. En el caso de los grupos de productos del reino vegetal, productos de las industrias químicas y metales y sus manufacturas, que también se sitúan entre los principales exportados a la UE, los porcentajes son menores.

No obstante, la estructura exportadora de la economía española a la Unión Europea difiere de la analizada para los países de la nueva ampliación. La primera se especializa relativamente más en los grupos de material de transporte, productos del reino vegetal y productos de las industrias químicas, mientras que la de los segundos – más exactamente, la de los que más se especialicen en dichos productos– presenta una especialización relativamente mayor en los grupos de material eléctrico y electrónico y materiales textiles (aquí la influencia de Turquía es clara).

Las regiones españolas más especializadas en exportar los productos en los que los estados de la nueva ampliación se muestran relativamente más especializados son las que corren el riesgo de verse desplazadas, como proveedores del mercado comunitario, por la ampliación. En material eléctrico y electrónico, las regiones que más se especializan en su exportación a la Unión Europea son Cantabria, Madrid, Cataluña y el País Vasco. En lo referente a materiales textiles, las más especializadas son Cataluña, Galicia y Cantabria. En último lugar, si incluimos el grupo de material de transporte, en el que los estados de la nueva ampliación parecen estar especializándose en los últimos

años, las regiones que más se especializan en su exportación son Baleares, Galicia, Aragón, Castilla y León y Navarra.

Por el lado de las importaciones, los principales productos que la Unión Europea exporta a la economía española son similares a los que exporta a los estados de la nueva ampliación. Los grupos que mayores porcentajes concentran son los de material de transporte, material eléctrico y electrónico y metales y sus manufacturas. Juntos agrupan el 60% de las exportaciones de la UE al conjunto de Comunidades Autónomas.

En definitiva, las regiones que más importan de la Unión Europea dichos productos y que a la vez tienen una estructura importadora muy dependiente de la Unión Europea, correrán el riesgo de ver sometidas sus economías a una reducción en los flujos de inversión directa con origen Unión Europea, así como a una contracción en la evolución de las importaciones provenientes de dicha zona. En España, este es el caso de economías regionales como Castilla-La Mancha, Castilla y León y Aragón. No obstante, es importante tener en cuenta que las consecuencias negativas de este ajuste comercial dependen a su vez de otro tipo de factores, como la inversión extranjera directa, que se analizará en el próximo epígrafe con más detalle.

4. La inversión extranjera directa como condicionante estratégico para las empresas.

La nueva situación de la Unión Europea supone una ruptura en los elementos condicionantes de los flujos comerciales, no sólo entre los países de la ampliación y los actuales, sino también como posible sustitución de intercambios entre los países miembros de la UE-15 ante las nuevas circunstancias. Esto ha impulsado a la mayoría de los expertos que han analizado el posible impacto de la ampliación sobre los intercambios comerciales a concluir con una llamada de atención sobre la dificultad intrínseca del ejercicio de predicción al que se enfrentan. Así, en Martín et al (2002) reconocen que “es muy difícil hacer pronósticos fundados pues los cambios que se han producido en la estructura de las ventajas comparativas durante los últimos años, de la

mano de las multinacionales que operan en estos mercados emergentes, son formidables. Por otra parte, hay que tener en cuenta que los cambios que acontezcan en la composición sectorial de sus intercambios comerciales bilaterales serán en gran medida consecuencia de las estrategias futuras de localización de dichas empresas multinacionales en el nuevo escenario de la UE”.

En este contexto, juega un papel estratégico la inversión extranjera directa, como así han reconocido la mayor parte de los especialistas. Lipsey (2002) sugiere que la experiencia (principalmente de las multinacionales de capital norteamericano) permite disipar los temores de que la inversión extranjera cause una reducción de exportaciones y, por tanto, de empleo en el país de origen: “Hay indicios de que las operaciones multinacionales han llevado a localizar en sus filiales de países en desarrollo la producción intensiva en trabajo, en particular el menos especializado, permitiendo un ajuste en origen hacia producciones mas intensivas en capital y trabajo especializado”.

De acuerdo con el Ministerio de Economía, Finanzas e Industria de Francia (2002), más de las tres cuartas partes de las inversiones extranjeras en los países de la nueva ampliación tienen como objetivo responder a la demanda interna de la región, como consecuencia de la mejora esperada del nivel de vida. Pero además, destacan una tendencia a la especialización regional y sectorial:

- 1) En los *sectores tradicionales de fuerte intensidad de mano de obra poco o medianamente cualificada* (textil-vestido, mueble y agroalimentario).
- 2) En los *sectores tradicionales de fuerte intensidad de materias primas*, como la siderurgia y la química, la especialización proviene de dotaciones de la infraestructura para la industria pesada heredadas de épocas anteriores. Pero la ausencia de recursos naturales abundantes en la mayor parte de países y los procesos tecnológicos obsoletos explican una lenta erosión de su posicionamiento.
- 3) La aparición de nuevas ventajas comparativas o «*puntos fuertes*» en el *automóvil y la electrónica*, a través de acuerdos de cooperación con socios occidentales sobre todo en el triángulo Praga-Bratislava-Győr.

- 4) Nuevas especializaciones están conduciendo a una evolución rápida de los *intercambios intrasectoriales de carácter vertical* (componentes de menor valor añadido), pero también *horizontal* (variedades de productos similares como el caso del Fabia de VW-Skoda, comparable al Ibiza de VW-Seat).
- 5) El *desplazamiento* progresivo de las especializaciones más tradicionales (como vestido y mueble) hacia las zonas menos desarrolladas, como Rumania, Bulgaria, el interior de Polonia, Bielorrusia y Ucrania. Mientras, las especializaciones intrasectoriales tienden a reforzarse en los países más avanzados como Hungría, la República Checa o Eslovenia.

Los flujos de inversión extranjera recibidos por los países de la nueva ampliación han estado fuertemente influenciados por los procesos de privatización de las principales empresas estatales y por el momento en el que se negoció su incorporación a la UE. Así, los países que comenzaron en 1998 su negociación para incorporarse han sido los que han concentrado la mayor parte de la inversión orientada a esa zona. Sin embargo, también es importante señalar que si bien los flujos de inversión han ido aumentando a lo largo del periodo señalado, el ritmo de crecimiento parece haber disminuido. Mientras que para el periodo 1995-98 la tasa media de crecimiento ha sido de un 41%, para los últimos años (1999-2001) la tasa media ha disminuido hasta el 10%.

Cuadro 4

Entradas acumuladas de IED en los Nuevos Estados Miembros (billones de dólares y porcentaje PIB)		
	Billones \$	% PIB
Polonia	49,6	21,3
República Checa	28,4	42,6
Hungría	23,7	43,4
Rumania	7,7	17,7
Eslovaquia	6,0	24,2
Bulgaria	4,0	26,4
Estonia	3,2	53,2
Lituania	3,0	20,6
Letonia	2,9	29,1
Eslovenia	2,2	15,5
Total	130,7	

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD (2002) y Henriot (2003). Datos referidos al periodo 1999-2000.

La Unión Europea es el principal inversor de la zona desde 1996 y, en concreto, los socios geográficamente cercanos a los nuevos estados miembros son los que han mostrado un mayor interés por la inversión en dicha región, encabezados por Holanda y Alemania. Según los datos disponibles (véase cuadro 4), la inversión extranjera directa (IED) en los nuevos estados miembros es ya una realidad incuestionable, superando los 130 billones de dólares en un periodo de 10 años (1990-2000) y superando los 20 billones por año en las fechas más recientes.

Los flujos españoles de IED destinados a los países de la ampliación quedan por debajo del 1% del conjunto de la inversión extranjera realizada, lo que da una idea de la escasa inversión que España realiza en dichos países. De hecho, la Unión Europea acapara el 42% de nuestra IED saliente, seguida por Latinoamérica, con un 30,7%. Hungría concentra la mayor parte de la inversión destinada a los países de la nueva ampliación (65%) y, junto con Turquía y Polonia, suponen el 90% de las inversiones realizadas en dicha área, algo que unido a lo excepcional de la inversión realizada en Hungría en 2000 da una idea del precoz estado en el que aún se encuentra la inversión dirigida a estos países.

Cuadro 5

Aportación regional a la IED española en los países de la ampliación.		Especialización regional de la IED española en los países de la ampliación.	
Comunidad Valenciana	57,2%	Comunidad Valenciana	14,27%
Madrid	19,9%	Navarra	7,22%
Cataluña	13,2%	La Rioja	7,19%
País Vasco	4,4%	Castilla y León	4,63%
Canarias	1,2%	Cataluña	1,23%
Galicia	1,1%	Galicia	1,11%
Aportación Resto regiones	3,0%	Promedio Resto regiones	0,32%
España	100	España	0,77%
Fuente: Elaboración propia a partir de la Dirección General de Comercio e Inversiones, Ministerio de Economía. Datos referidos al periodo 1993-2002.			

En el detalle regional, recogido en el cuadro 5, comprobamos el bajo interés de las regiones españolas en los nuevos estados miembros (NM) a la hora de establecer filiales de sus empresas. Vemos cómo la Comunidad Valenciana es la región que

destina el mayor porcentaje de su IED hacia los nuevos estados miembros, con un 14,27%. Le siguen Navarra y La Rioja, con un 7% y Castilla y León con un 4,6%. El resto de las Comunidades Autónomas destinan flujos de inversión directa que tan sólo en algunos casos supera el 1%. En términos de montante invertido, la Comunidad Valenciana se encuentra a la cabeza del ranking nacional, con más de la mitad de los flujos totales destinados a los NM durante el periodo 1993-2002. Le siguen Madrid y Cataluña con un 20% y 13%, respectivamente. Por tanto, la Comunidad Valenciana es la región que, con diferencia, ha mostrado mayor interés por invertir en los NM, con 1,2 billones de euros invertidos en el periodo 1993-2002.

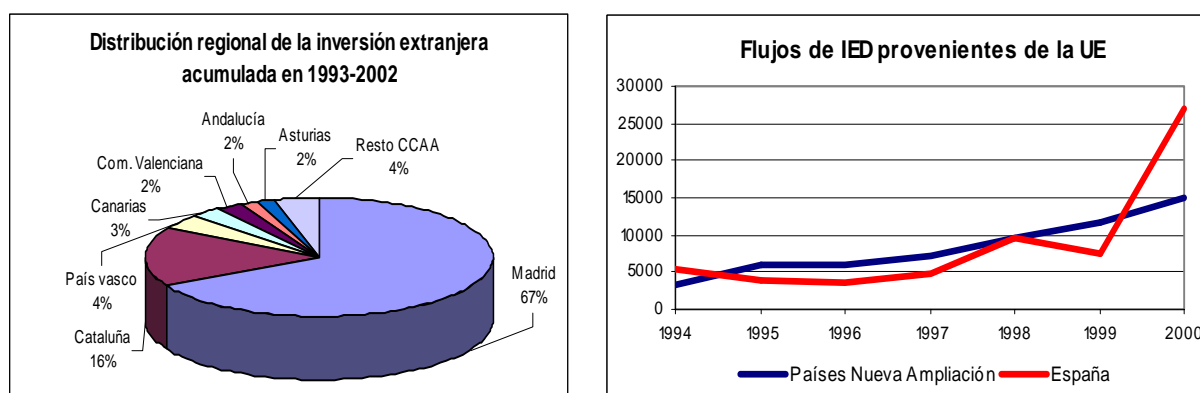
En el caso español, los flujos de inversión extranjera directa recibidos han supuesto una de las principales fuentes de financiación a lo largo de las últimas décadas, y tras un periodo de ralentización internacional de las inversiones a principios de los noventa, los flujos se estabilizaron y, a partir de 1999, se ha experimentado un repunte en las inversiones recibidas. La práctica totalidad de las inversiones proceden de nuestros socios europeos, seguidos por EE.UU., siendo casi testimonial la inversión realizada por el resto de las zonas¹. El importante incremento de las inversiones europeas recibidas en el periodo 2000-2003 se debe a la inversión realizada por el Reino Unido, que supone el 66% de la IDE intracomunitaria dirigida a nuestro país.

Centrándonos en la distribución regional de los flujos de inversión podemos ver en el gráfico 3 cómo las cinco primeras regiones aglutinan más del 90% de las inversiones recibidas, y, en concreto, Madrid encabeza en solitario el ranking, concentrando el 67% de las inversiones extranjeras en España. La comparación de los flujos de IED europeos destinados a España y a los países de la nueva ampliación nos muestra que no existe una relación inversa entre ambos flujos, algo que está en

¹ Es necesario reseñar la heterogeneidad de datos existentes sobre la inversión directa extranjera. La propia idiosincrasia de estos capitales hace difícil su desagregación simultánea por sectores, regiones sub-nacionales y origen/destino, lo que nos ha llevado a combinar varias fuentes y limitar el análisis a los datos disponibles que, en algunos casos, carecen de la desagregación idónea para un correcto estudio. La información existente para los nuevos estados miembros (EUROSTAT) no coinciden plenamente, desde el punto de vista metodológico, con el concepto utilizado en las cifras de inversión extranjera directa correspondientes a las regiones de España (Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía).

concordancia con la idea de que la posibilidad de un desplazamiento de inversiones no sea una conclusión inmediata.

Grafico 3



Fuente: Elaboración propia.

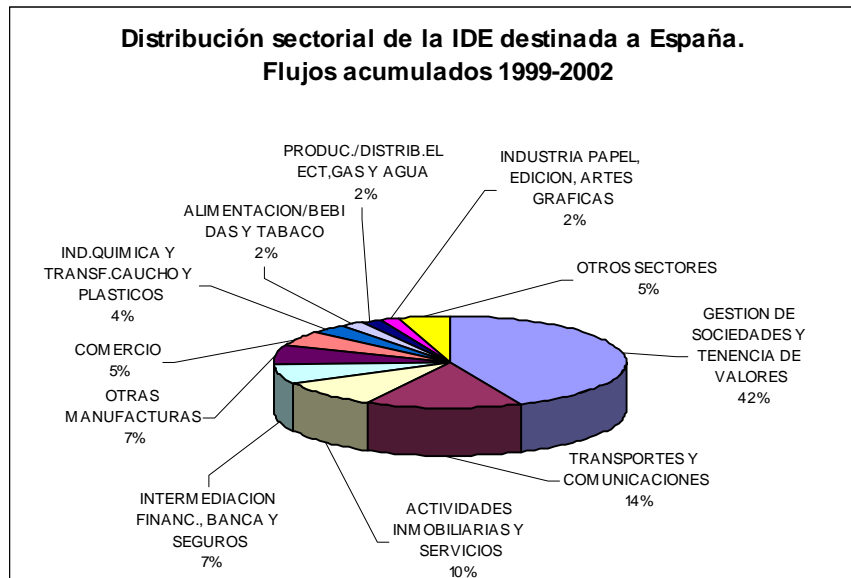
Con respecto a la distribución sectorial de la inversión acogida por las regiones españolas, el gráfico 4 muestra cómo la mayor parte de los flujos de IED durante el periodo 1999-2002 tuvieron como destino el sector servicios (65%). Las inversiones recibidas por España han estado orientadas principalmente hacia entidades de “gestión de sociedades y tenencia de valores”² (51%) Le siguen las ramas de “transportes y comunicaciones” (18%) y (6%). Al respecto hay que puntualizar que si bien las empresas de gestión de sociedades y tenencia de valores se encuentran enmarcadas dentro de las actividades terciarias no se puede conocer el destino sectorial final de las inversiones vinculadas a las operaciones que canalizan, lo que, probablemente, se traduzca en una infravaloración de los flujos recibidos por el resto de sectores.

El análisis regional de los datos sectoriales muestra un panorama de especialización similar al nacional, siendo el sector servicios y, en concreto, los servicios financieros y de transporte, los que acaparan la mayor proporción de los flujos acumulados en el periodo 1999-2002. A excepción del caso valenciano, la gestión de sociedades y tenencia de valores atrae la mayor parte de las inversiones en las principales receptoras y, de hecho, en el País Vasco y en Canarias suponen más del 70% de los flujos recibidos. Cataluña presenta una estructura más diversificada, que incluye

² Se trata de empresas intermediarias entre la empresa inversora y la destinataria final de la inversión. En el caso de la “gestión de sociedades” se trata de tenedoras de acciones de empresas españolas y en el de “tenencia de valores” de sociedades extranjeras que desean invertir en España.

un 11% dirigido a la industria (química, transformación del caucho y materias plásticas), sector que sólo vuelve a aparecer en el País Vasco, esta vez con un porcentaje de participación mucho menor (5%).

Grafico 4



Fuente: Elaboración propia.

Los nuevos estados miembros para los que se dispone de información desagregada sectorialmente son: Bulgaria, la República Checa, Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia. EUROSTAT estima que las posiciones de IED en el último año del que se disponen datos (1999) estaban concentradas en los servicios y las industrias manufactureras, con un 54% y un 40%, respectivamente. En concreto, se pueden establecer tres grupos. En primer lugar está Bulgaria, único caso en el que el sector predominante, con un 52%, era el manufacturero, seguido de los servicios (45%). Dentro de las manufacturas, los subsectores de productos alimenticios, los productos metálicos y mecánicos y los productos petrolíferos acumulan el 39% del total de las inversiones. El segundo grupo, compuesto por la República Checa, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia, se caracteriza por una relativa concentración en los servicios, que suponen entre un 51% y un 53%. Dentro de los mismos, la mayor parte de la IED se dirige al comercio y reparaciones y a la intermediación financiera, seguidos del transporte y las comunicaciones. El tercer grupo, compuesto por los países bálticos, muestra una clara especialización en los servicios, que atraen más del 65% de la inversión. Estos países se caracterizan por una fuerte concentración de las inversiones

en los servicios y, en especial, en el comercio y reparaciones, intermediación financiera, transporte y comunicaciones.

5. Conclusiones.

Nuestra conclusión inmediata es que el reto de la ampliación es de gran trascendencia para países, regiones, sectores y empresas. Los riesgos diversos de un proceso con múltiples actores e intereses exigen un seguimiento y adaptación continua de la estrategia adoptada. Pero de lo que no hay duda alguna es que es urgente tomar posiciones en la profunda y esperanzadora aventura de la ampliación de la UE.

En este contexto, las principales reflexiones que podemos extraer de nuestro análisis son las siguientes:

1. Como se ha podido observar, el grupo de países de la nueva ampliación constituye una zona económica caracterizada por tener unos niveles de renta per capita considerablemente menores a los de las regiones de España. Su estructura productiva presenta un sector servicios mayoritario y una agricultura en descenso, similar, por tanto, a la del conjunto de las Comunidades Autónomas de España. El perfil macroeconómico que han desarrollado a lo largo de los últimos años indica que las reformas a las que se han visto sometidos les han acercado a una cierta estabilidad macroeconómica y a un fuerte crecimiento. El segundo rasgo diferencial básico con respecto a las regiones de España se encuentra en los niveles de productividad. Con la excepción de Chipre, el resto de países muestra unos niveles verdaderamente bajos, especialmente en el sector agrario. Este aspecto se presenta de vital importancia, puesto que puede amortiguar los efectos negativos derivados de una reducción de la inversión extranjera en España.

2. Considerando los efectos a corto plazo sobre el comercio exterior, se puede concluir que las regiones de Aragón, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana y Navarra, más especializadas en las relaciones exteriores con los países de la nueva ampliación, serán las que más noten las consecuencias positivas de una intensificación

en las relaciones comerciales motivada por la entrada de dichos países en la Unión Europea. Dicha intensificación será más acusada en las importaciones, por el hecho de que la economía española no ha penetrado tanto como otros países europeos en la zona de los países de la nueva ampliación. Este hecho implicará que las exportaciones del conjunto de las Comunidades Autónomas hacia este grupo de países evolucione a un ritmo menor que las importaciones, hecho avalado por la evolución, en los años recientes, de la balanza comercial de España con dichos países, que ha tendido a un empeoramiento relativo, aunque conservando la situación de superávit.

3. En relación con los posibles efectos negativos derivados del comercio exterior, las comunidades más dependientes de la Unión Europea y las que más se especialicen en exportar o importar a la Unión Europea los mismos productos exportados o importados por los países de la nueva ampliación, podrían sufrir consecuencias negativas en su economía debido al ajuste comercial derivado de la entrada de dichos países en la Unión Europea. Por el lado de la sustitución de exportaciones españolas en el mercado comunitario, las regiones más expuestas serían Cantabria, Madrid, Cataluña, País Vasco y Galicia. Por el lado de la reducción de las exportaciones comunitarias a la economía española, determinadas, en parte, por el ajuste en la inversión extranjera directa, las economías más expuestas son Galicia, Navarra, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Aragón.

4. En lo que respecta a los flujos de inversión extranjera directa, la indudable ventaja geográfica que estos países tienen dada su cercanía a mercados clave como el alemán supondrá, junto con los notablemente inferiores costes laborales, constituyen las mayores amenazas para una España cuyos costes laborales se sitúan en torno a la media europea y cuya situación periférica aumenta los costes de transporte hacia el resto de los socios europeos. Con base en esta situación se puede esperar un cierto efecto de desviación de inversiones hacia dichos países, de acuerdo a criterios de reducción de costes de producción. Los flujos de inversión recibidos por España se han destinado, principalmente, al sector de servicios, seguido de la industria. Dentro del sector de servicios la intermediación financiera es la gran receptora de inversiones extranjeras, destacando también el transporte y las comunicaciones. Desde esta perspectiva, es

importante recordar que entre los factores que impulsan a las empresas a invertir en el extranjero se incluyen tanto la búsqueda de eficiencia (algo que estaría íntimamente relacionado con factores de tipo costes) como de activos estratégicos o mercados, características que no están relacionadas con los costes de producción.

5. España debe trazar una estrategia basada en la atracción de inversiones relacionadas con la búsqueda de activos estratégicos y mercados, aspectos en los cuales existen una serie de ventajas competitivas con respecto a los países de reciente incorporación y los candidatos oficiales. Siendo Madrid y Cataluña las principales receptoras de IED, qué duda cabe que factores como el desarrollo tecnológico y de infraestructuras, el marco legislativo y económico o la existencia de conglomerados empresariales tienen un grado de desarrollo muy superior al de los países de la nueva ampliación. Con respecto al desarrollo tecnológico, muchos de los elementos caracterizadores de la economía de Madrid, unido al esfuerzo realizado por los diferentes agentes económicos, permiten a esta región ser el líder nacional en el ranking de penetración de la nueva economía. Estos factores unidos al gran dinamismo que presenta la región facilitan la atracción de un tipo de inversión que, como ya se ha mencionado, no tiene por qué verse desplazada hacia los países de la nueva ampliación.

6. Finalmente, es imprescindible hacer hincapié en las consecuencias derivadas de la reasignación de los fondos comunitarios, aunque no se haya desarrollado en este artículo. Si bien es un tema enmarcado en la actuación política, no cabe duda que la incorporación de los nuevos estados miembros tendrá un efecto negativo en la asignación de los fondos y ayudas comunitarias a las regiones españolas. Dada la actual evolución de la economía española, con crecimientos del PIB que doblan el de la Unión Europea, la mayor parte de las regiones se situarán lejos de los criterios de elegibilidad en el objetivo nº1, hecho al que hay que unir la competencia en lo referente a los fondos destinados a la PAC, que supondrán países como Bulgaria, Rumania y Turquía, en los que el sector agrícola tiene una fuerte presencia. Al respecto, España deberá negociar compensaciones a la pérdida de fondos estructurales objetivo nº1, mediante la ampliación de otras partidas, lo que exigirá el diseño de una estrategia de negociación encaminada a potenciar una reorientación de los fondos hacia los objetivos que

consideremos prioritarios, una vez asumida la segura pérdida de parte de las ayudas actualmente recibidas.

En definitiva, podemos resumir las ventajas e inconvenientes de la ampliación de la UE hacia el este de Europa en la siguiente matriz DAFO recogida en el cuadro 8.

Cuadro 8

Matriz DAFO de las Comunidades Autónomas ante la ampliación de la UE	
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Escasa relación comercial con los países de la nueva ampliación. ✓ Ubicación periférica respecto a los mercados europeos. ✓ Altos costes laborales. 	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Existencia de activos estratégicos. ✓ Alta productividad laboral. ✓ Inversiones nacionales en políticas de apoyo al desarrollo tecnológico, creación de clusters, etc.
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ajuste comercial: Efecto sustitución en exportaciones a UE en productos competitivos con países de la nueva ampliación. ✓ Desviación de flujos de inversión. ✓ Menor recepción de ayudas comunitarias. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los países de la nueva ampliación suponen un mercado potencial importante. ✓ Deslocalización empresas españolas. ✓ Intensificación de los flujos inversores.
Fuente: Elaboración propia.	

Bibliografía

1. Auriolles, J.; Fernández, M.C. y Manzanera, E. (2002): “La ampliación de la Unión Europea: Posibles efectos regionales”, *Papeles de Economía Española*, número 91, pp.226-243.
2. Centre d’observation economique (2003): “Prospects for the Location of Industrial Activities after EU Enlargement”, enero 2003.
3. Comisión Europea (2001): “Real Convergence in Candidate Countries”, *Documento de trabajo* ECFIN/708/01-RN. Bruselas, noviembre 2001.
4. Comisión Europea (2001): “The economic impact of enlargement”, *Enlargement papers* número 4. Bruselas.

5. Comisión Europea (2002): “Hacia una Unión Europea ampliada”, Documento de estrategia e Informe de la Comisión Europea sobre los progresos de cada uno de los países candidatos en la vía de adhesión. Bruselas, octubre.
6. Dones, M. y Heredero, M.I., (2003): “Riesgos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea”, *Documento de trabajo*. CEPREDE, junio 2003.
7. Gordo, E., Moral, E. y Pérez, M. (2004): “Algunas implicaciones de la ampliación de la UE para la economía española”, *Documentos ocasionales* número 0403. Banco de España.
8. Lipsey, R.E. (2002): *Home and host country effects of FDI*, NBER Working Paper n° 9293, octubre 2002.
9. Martín, C, Herce, J.A, Sosvilla, S. y Velázquez, F.J. (2002): “La ampliación de la UE. Efectos sobre la economía española”. *Colección de Estudios Económicos*, número 27. La Caixa.
10. Martín, C. y Turrión, J. (1999): “La ampliación de la UE hacia el Este: oportunidades y desafíos para la economía española”, *Cuadernos de Información Económica*, número 146, pp.119-133.
11. Martín, C. (2002): “Las principales repercusiones de la ampliación de la Unión Europea desde la óptica de España”, *Papeles de Economía Española*, número 91, pp.202–227.
12. Ministerio de Economía, Finanzas e Industria de Francia (2002): “Revenue elargissement. Spècial chroniques industrielles”, *Revue Regionale*, Dirección de Relaciones Económicas Exteriores, número 20, mayo 2002.
13. Turrión, J. y Velázquez, F.J. (2004): “La ampliación de la Unión Europea hacia el Este. Algunas consecuencias para la economía española”, *Papeles de Economía Española*, número 100, pp.108-125.
14. UNCTAD (2002): *World Investment Report, Transnational Corporations and export competitiveness*, UNCTAD/WIR/2002, United Nations, New York, Geneva.