



## Ampliaciones de la Unión Europea e inserción exportadora de la economía española

*Ignacio Alvarez  
Fernando Luengo*

La ampliación hacia el Este de la Unión Europea (UE) representa uno de los desafíos más importantes para el Viejo Continente desde que se suscribiera el Tratado de Roma. No sólo desde el punto de vista económico, sino también desde una perspectiva social, política y estratégica; no sólo para los países que comparten frontera o que tienen lazos históricos y culturales con los nuevos socios, sino también para los que, más distanciados geográficamente, política y culturalmente, como España, tienen una economía básicamente vertebrada en tono al espacio comunitario.

Los países de la ampliación (PA) heredaron economías que durante décadas se mantuvieron parcialmente cerradas a los intercambios con el mundo capitalista. La disolución de las estructuras administrativas ha abierto un período donde el comercio exterior ha sido una pieza clave de las políticas económicas instrumentadas por los diferentes gobiernos que han pilotado la transición hacia el mercado. Y lo seguirá siendo en el futuro. En algunos casos, es una exigencia derivada de

un reducido tamaño del mercado interno, y en todos es el resultado de un intenso dinamismo económico sostenido, en buena medida, por la actividad exportadora y que se traduce asimismo en un rápido crecimiento de los flujos de importación.

Como cabía esperar, tanto las ventas como las compras exteriores se realizan, sobre todo, en el mercado comunitario, donde se encuentran los principales socios de los PA. España se encuentra, en este sentido, en una posición similar: el comercio exterior ha ocupado desde hace décadas un lugar central en nuestro modelo de crecimiento, siendo la UE el espacio de referencia donde nuestras empresas despliegan sus estrategias mercantiles.

Desde la perspectiva comercial, las recientes ampliaciones de la UE abrían, en esencia, tres escenarios posibles. El primero, al que denominamos neutral, revelaría una escasa incidencia sobre nuestra economía de la incorporación de los nuevos socios. En el segundo, cosecharíamos una ganancia de mercado, tanto en aquellas

economías que han pasado a formar parte de la UE como en el conjunto del espacio comunitario; ganancia sostenida en un proceso de cambio estructural de contenido modernizador. Finalmente, el tercero de los escenarios se caracterizaría porque en la Europa ampliada las empresas españolas perderían mercado u obtendrían ganancias insuficientes, o se acentuaría una inserción comercial desequilibrada; y lo más importante de este escenario adverso, la respuesta de la economía española al desafío de la ampliación habría sido básicamente defensiva, alimentándose de un conjunto de ventajas competitivas de limitado recorrido y, por ello, difícilmente sostenibles.

¿Cuál de los escenarios se está materializando de manera predominante? Se trata de una pregunta de gran calado, por las evidentes consecuencias de política económica que se derivan de cada uno de ellos, cuya contestación requiere, sin duda, de un espacio muy superior al disponible en este documento. Las líneas que siguen constituyen, no obstante, una primera aproximación a la cuestión planteada, realizada a partir de la información sobre el contenido de los flujos comerciales proporcionada por la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat) y por el Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Chelem).

**"La situación de nuestra economía proyecta algunas sombras"**

**"Buena parte de los epígrafes exportadores más relevantes de la economía española corresponden a actividades de medio o incluso bajo calado tecnológico"**



La información estadística de este trabajo ha sido preparada por Manuel Gracia y María Eugenia Ruiz

Ignacio Álvarez, Grupo de Investigación "Europa y Nuevo Entorno Internacional". ICEI. [nacho.alvarez@icei.ucm.es](mailto:nacho.alvarez@icei.ucm.es)  
Fernando Luengo, coordinador del Grupo de Investigación "Europa y Nuevo Entorno Internacional". ICEI. [fluengoe@ccee.ucm.es](mailto:fluengoe@ccee.ucm.es)

Instituto Complutense de Estudios Internacionales  
Campus de Somosaguas. Finca Mas Ferré, Edif. A.  
28223 Madrid  
[www.ucm.es/info/icei/](http://www.ucm.es/info/icei/)

## Dinamismo comercial y ventajas competitivas

Como se acaba de mencionar, los perfiles comerciales tanto de España como de los PA se encuentran claramente orientados a la UE. De hecho, las ventas exteriores con destino a los mercados comunitarios contribuyen de manera decisiva al crecimiento de estas economías. Por ello, es importante conocer la capacidad de adaptación de las empresas exportadoras a la dinámica comercial de la UE.

Con esta perspectiva, en los gráficos I y II se compara la evolución de dos variables: a) la ganancia de mercado, medida por el aumento o la disminución de las exportaciones del país respecto del conjunto de las importaciones realizadas por la UE27, y b) el dinamismo de las exportaciones, representado por el ritmo de crecimiento de las ventas exteriores de la UE 27 destinadas al propio mercado comunitario de cada categoría de productos (capítulos arancelarios de la nomenclatura armonizada, dos dígitos). Estos cálculos se realizan para la economía española y para una zona de referencia compuesta por los cuatro socios comerciales más relevantes de la UE pertenecientes al grupo de los PA (Eslovaquia, Hungría, Polonia y República Checa),

tomándose los datos promedio de dos subperiodos: 2000/2003 y 2004/2007.

El resultado de esta comparación describe la trayectoria exportadora de España y del grupo de países seleccionado distribuida en cuatro cuadrantes, dependiendo de que los bienes ganen o pierdan cuota de mercado, y de que las exportaciones progresen más o menos que la media de la UE.

Pues bien, la situación de nuestra economía proyecta algunas sombras. En primer término, porque la proporción de las ventas exteriores de aquellos productos considerados dinámicos – crecen por encima del promedio y, al mismo tiempo, ganan cuota de mercado– era de tan sólo el 17% en 2007, valor muy inferior al registrado por el grupo de referencia (38%).

Pero más significativo aún es comprobar que buena parte de los epígrafes exportadores más relevantes de la economía española corresponden a actividades de medio y alto valor tecnológico, estando ausentes precisamente las que mejor simbolizan el cambio estructural y la modernización productiva; así, nuestra economía concentra las ventajas competitivas en la industria de automoción y en otras producciones de corte más tradicional, mientras que exhibe una acusada debilidad en aquellos segmentos de la cadena de creación de valor tecnológicamente más

avanzadas.

La tendencia dominante en los cuatro países integrados en el grupo de referencia ha sido la conquista de cuota de mercado; han mejorado, así, su posición vendedora en un numeroso grupo de productos, que, por lo demás, constituyen importantes capítulos (tamaño de la burbuja) en sus respectivas estructuras exportadoras. Mientras que los países con una renta por habitante más modesta muestran un patrón comercial sustentado en buena medida en producciones intensivas en la utilización de trabajo –que en algunos de ellos tiende incluso a reforzarse–, los relativamente más avanzados han seguido una ruta modernizadora. Este grupo ya acredita valores positivos en el saldo de la balanza comercial de algunas actividades de medio y alto valor tecnológico, al mismo tiempo que ha reducido la ventaja (o ha aumentado la desventaja) en los productos con menor potencial de crecimiento.

## Calidad de la inserción exportadora

Uno de los aspectos realmente decisivos para alcanzar una sólida integración comercial en el mercado internacional (y también, por supuesto, en el comunitario) reside en la calidad de los productos

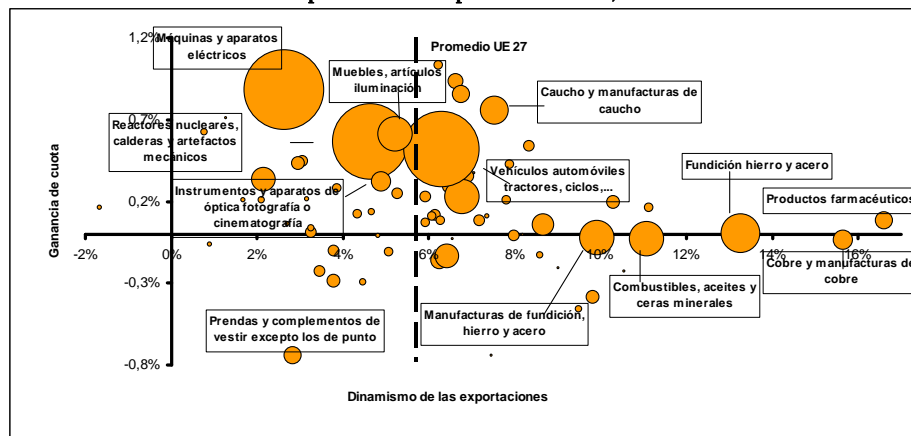
vendidos fuera de nuestras fronteras (el potencial exportador determina, en gran medida, la capacidad importadora).

Las ventajas de competir en mercados que discriminan en función de la calidad – caracterizados por elevados grados de diferenciación y por absorber bienes difícilmente imitables– es que a la competencia sobre los precios, dominante en los segmentos más estandarizados, se agregan otros elementos que dotan de singularidad al producto o a los servicios que lo acompañan. Los productos instalados en dichos mercados no sólo presentan menos vulnerabilidad a la competencia procedente de las economías de bajos salarios, sino que, más relevante desde el punto de vista de los procesos de cambio estructural, se benefician del dinamismo que los caracterizan (progreso técnico y sinergias con otras empresas, entre otros factores).

En ausencia de un indicador que mida la calidad de los flujos de exportación, se toma como referencia el precio, suponiendo que las diferencias en los precios de los productos revelan sus distintas calidades. Dado que las estadísticas de aduanas no ofrecen esta información, los valores unitarios (VU), obtenidos al dividir el valor del ítem vendido por la cantidad, pueden considerarse una alternativa razonable a este respecto. De modo que, en resumen, cuando se comparan los VU del mismo producto –es necesario, por lo tanto, que el nivel de desagregación utilizado en el análisis sea suficiente– obtenemos información sobre sus diversas calidades.

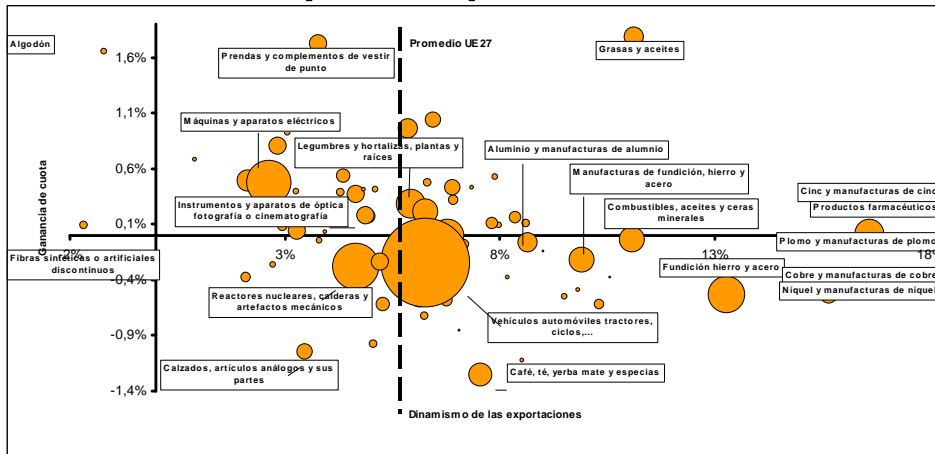
Los registros más elevados incorporarían estándares de calidad más sofisticada y lo contrario para los que presenten niveles más bajos. Un incremento de los VU de la producción exportada seguida de una ganancia en la cuota de mercado evidenciaría una mayor calidad de las gamas

Gráfico I. Dinamismo de las exportaciones. España 2000/2003, 2004/2007



Fuente: elaboración propia con datos de Comext

**Gráfico 2. Dinamismo de las exportaciones. Grupo de referencia. 2000/2003, 2004/2007**



Fuente: Ob. Cit.

producidas y una mayor capacidad de penetración en los mercados comunitarios. Si se registra un retroceso en los VU y una ganancia de mercado, la mayor presencia en el espacio comunitario descansaría, más que en una mejora en la calidad de la oferta que justificase un aumento en el precio, en factores relacionados con la competitividad-coste.

Los escenarios más desfavorables se caracterizarían por a) una caída tanto en los VU como en las cuotas de exportación y b) un crecimiento en la primera magnitud seguida de un retroceso en la segunda. El primer caso mostraría los límites de las estrategias comerciales basadas en la moderación o contención de los costes; mientras que el segundo pondría de manifiesto las consecuencias negativas sobre las posiciones

exportadoras de aumentos en los VU no asociados a progresos en la calidad.

El gráfico III resume los resultados alcanzados en cada uno de los países analizados a lo largo del período 1995-2006. Los datos sobre los VU se recogen en el eje de abscisas (el valor 0 debe interpretarse como que el VU de las exportaciones es igual al de las importaciones intracomunitarias); mientras que en el eje de ordenadas se muestran las cuotas de mercado, medidas como la participación porcentual de estos países o industrias en las importaciones intra y extra comunitarias. El marcador correspondiente a cada país denota la dirección del vector que relaciona la evolución de ambas variables.

Con alguna excepción, a lo largo del período 1995-2006 las economías de los PA han

experimentado un aumento simultáneo del VU agregado del conjunto de sus exportaciones y de la cuota de mercado. Los productos exportados por las economías más desarrolladas de la zona (Eslovaquia, Eslovenia, República Checa, Hungría y Polonia) alcanzan ya valores situados en torno a la media de la UE-15, situándose por encima, incluso, de los mostrados por la economía española (caso de Eslovenia, si bien la cuota de mercado de este país ha disminuido ligeramente). Las economías menos desarrolladas (Bulgaria, Rumania, Lituania y Letonia) también han conocido una sensible mejora, aunque los VU de sus exportaciones aún se encuentran por debajo de los estándares comunitarios.

Un rasgo compartido por la mayor parte de los países examinados ha sido que la

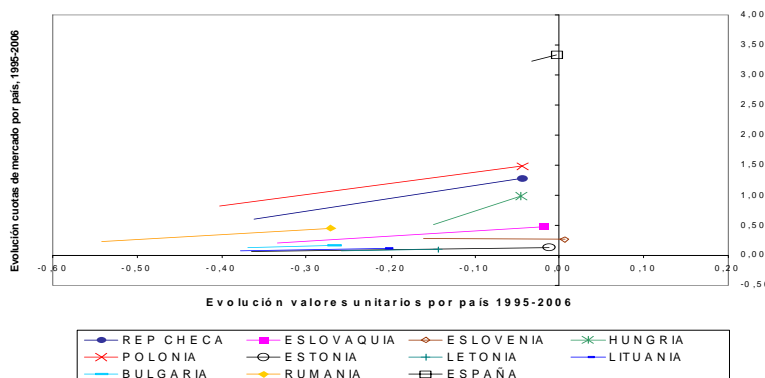
progresión de la calidad exportadora se ha producido en paralelo a la obtención de ganancias en las respectivas cuotas de mercado, más o menos significativas, según los países. Esta cuota se ha duplicado en economías como la eslovaca, la checa, la húngara, la estonia o la rumana, e incluso en economías de mayor tamaño como la polaca. Su crecimiento ha sido más moderado en Bulgaria, Lituania y Letonia. En Eslovenia, como ya se ha dicho, se observa un ligero retroceso.

Comparando esta evolución con la de nuestra economía se desprende un diagnóstico delicado: el crecimiento de la cuota de mercado ha sido notablemente inferior al de los PA, al tiempo que el crecimiento de la calidad de las exportaciones (en términos de valor unitario agregado) ha sido igualmente muy limitado.

La economía española presenta un panorama con fuertes contrastes y con notables diferencias respecto de la evolución de los PA. En este caso, como se acaba de señalar, la pauta predominante era el crecimiento simultáneo tanto de VU como de las cuotas de mercado de las diversas industrias, en tanto que en España parece haber prevalecido un crecimiento muy moderado de la calidad exportadora y la cuota de mercado. Este patrón de comportamiento lo han protagonizado las industrias de medio-bajo contenido tecnológico (textil, confección y calzado, cuero, madera y papel, actividades primarias e industria agroalimentaria), evidenciando las limitaciones que en esos mercados tienen las estrategias competitivas basadas en la contención de costes y en el ajuste salarial.

Además, y para mayor contraste con los PA –de hecho, ésta es una de las diferencias más destacadas con respecto a este grupo de países–, nuestra economía ha asistido durante este período a un estancamiento de la

**Gráfico 3. Comparación de los valores unitarios y las cuotas de mercado. Zona de referencia: UE15**



Los datos tomados para los casos de Bulgaria y Rumania terminan en el año 2005, y no en el 2006. Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.

cuota de mercado de las industrias de mayor contenido tecnológico, como puedan ser la mecánica, la eléctrica y la automoción, o la industria química y farmacéutica. Destaca aún más el fuerte deterioro, tanto en calidad como en posición exportadora, de la industria de material óptico y de precisión.

## Nota Final

La ampliación hacia el Este está cambiando la geografía comercial de la UE. Han emergido nuevos mercados, hasta entonces poco explorados por las empresas occidentales, y nuevos actores que aspiran a convertirse en destacados socios comerciales de la nueva Europa.

Juegan a su favor los relativamente bajos costes laborales -todavía sensiblemente inferiores al promedio comunitario, pero en franco crecimiento en los últimos años- y su privilegiada posición geográfica, cerca de algunos de los principales centros económicos de Europa. La modernización del tejido productivo y de las infraestructuras, desigual pero

en evidente progreso, y la homologación de las instituciones y los marcos legales a los baremos comunitarios han favorecido las estrategias de apertura externa, no sólo comercial, de los nuevos socios.

Como no podía ser de otra manera, pese a la distancia geográfica y cultural que separa a nuestro país de los nuevos socios, nuestra economía ha debido enfrentarse a un escenario comercial más complejo, abierto y competitivo. Al igual que sucede con los países de la ampliación, el mercado comunitario es el principal referente para nuestras empresas, tanto en las exportaciones como en las importaciones. Por esa razón, la economía española no puede, ni debe, ignorar o prescindir del nuevo escenario económico propiciado por la ampliación. Se trata, más bien, de minimizar los riesgos, gestionar los costes (inevitables) y aprovechar las oportunidades (potenciales), articulando una respuesta compleja y estratégica. Los nexos comerciales con los nuevos socios se han intensificado en los últimos años. Parece, pues, que las

empresas españolas han tomado nota, en mayor medida que al comienzo de las transiciones postcomunistas, del carácter estratégico de los mercados del centro y este de Europa. Con todo, la presencia de nuestra economía en esos mercados aún resulta insuficiente: no sólo estamos lejos de la de aquellos países más involucrados y comprometidos con los avatares y las derivas en Europa central y oriental, sino también bastante por debajo del promedio comunitario.

Y lo más importante de todo -mucho más que los aspectos estrictamente cuantitativos- la respuesta estructural de la economía española parece insuficiente, tanto para mejorar las posiciones en los capitalismos emergentes como para consolidar y ampliar las que ya tenían en los otros países comunitarios. Los indicadores que revelan la competitividad estratégica, como la presencia de las industrias y los productos tecnológicamente avanzados o la posición de gama en las exportaciones, revelan una preocupante debilidad, sobre todo cuando se comparan

con los logros obtenidos por algunas de las economías recientemente incorporadas a la UE.

Volviendo a los interrogantes planteados en la introducción a este trabajo, puede decirse que la situación que tiende a materializarse es el resultado de la intersección del primer y tercer escenario. Por un lado, en la Europa ampliada, la incidencia de la ampliación sobre la inserción comercial de nuestra economía ha sido relativamente moderada; apenas ha generado nuevos destinos exportadores, ni apreciables ganancias de mercado. Por otro lado, y más preocupante, en algunas industrias se ha registrado retrocesos en las cuotas exportadoras, fruto de los límites de las políticas basadas en reducir los costes como principal vía para mantener la competitividad -respuestas defensivas- y del predominio de especializaciones en líneas productivas de medio-bajo contenido tecnológico.