

TRIBUNA: LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO FERNANDO LUENGO Y GABRIEL FLORES

Vientos del Este impulsan el déficit exterior

Los autores advierten de que la entrada de nuevos miembros en la UE supone una mayor competencia para las empresas españolas y piden políticas para mejorar la productividad.

Fernando Luengo es director del Grupo de Investigación Países del Este y Nuevo Entorno Internacional (Instituto Complutense de Estudios Internacionales), y **Gabriel Flores** es investigador del Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

EL PAÍS - Economía - 13-08-2005

¿Qué efectos puede tener la ampliación al Este de la Unión Europea (UE) en el ya elevado déficit exterior de la economía española? Antes de intentar contestar esta pregunta, conviene saber que los intercambios comerciales con los países comunitarios ocupan un lugar central en las estrategias de crecimiento de los nuevos socios. De hecho, mucho antes de haber culminado las negociaciones con Bruselas, ya habían desplegado una densa red de vínculos comerciales, en gran medida propiciados y controlados por grupos multinacionales que muy pronto apreciaron el potencial de negocio que suponía la desintegración del orden comunista. Desde entonces, no ha dejado de aumentar el comercio exterior de los países del este con la UE. Actualmente, los nuevos estados miembros (NEM) realizan la mayor parte de sus intercambios comerciales exteriores con los países comunitarios. La integración de sus economías a la disciplina del mercado único y la futura y obligada adhesión a la unión monetaria contribuirán a reforzar aún más su ya intensa participación en los mercados europeos.

¿Dónde reside la amenaza para la economía española? En un contexto de moderado crecimiento de la UE, la entrada de nuevos jugadores, con estrategias económicas decididamente orientadas hacia la exportación, representa, sin duda, una mayor competencia para nuestras empresas. Sin embargo, los NEM seguían siendo en 2004 proveedores relativamente periféricos de los mercados comunitarios, pese a haber casi duplicado la cuota de mercado que tenían en 1995. En ese mismo periodo, la economía española apenas mejoró su posición en el mercado europeo; aunque, con una cuota ligeramente superior al 3%, supera ampliamente la posición de las economías que acaban de incorporarse a las estructuras comunitarias.

Ahora bien, el aspecto realmente importante a la hora de contestar la pregunta

que formulamos al comienzo del artículo es analizar si los nuevos miembros de la UE venden los mismos o similares productos que la economía española o, por el contrario, no son competidores directos por situarse en diferentes segmentos de mercado y en distintos niveles de calidad. Al comparar las estructuras exportadoras observamos que las que presentan mayor similitud con la economía española son, por este orden, las de Eslovaquia, República Checa, Eslovenia y Polonia. Las diferencias con los países bálticos, donde los productos intensivos en recursos naturales ocupan un lugar destacado, son notorias, lo mismo que con Hungría, país que ha consolidado un importante nicho competitivo en la industria electrónica. En los últimos años, las economías que han conseguido un mayor ritmo de convergencia con la nuestra han sido Eslovaquia y Polonia.

Las exportaciones españolas a la UE descansan en gran medida en la industria de vehículos de motor; las ventas de coches, componentes y vehículos comerciales se encuentran entre los cinco primeros rubros de exportación y representan aproximadamente una cuarta parte de la facturación total. Sólo Eslovaquia registra en el sector de automoción un grado de concentración aún mayor, de entorno al 40%. El peso de las ventas de coches y componentes en las exportaciones eslovenas, polacas y checas, aunque importantes y crecientes, es mucho menor. Otras industrias, que aparecen entre los diez capítulos de exportación más importantes de nuestro país, en las que se aprecia un cierto solapamiento con nuestras ventas exteriores son las de componentes electrónicos, motores y productos eléctricos.

Si consideramos el valor unitario de un producto como un indicador aproximado de su calidad respecto a otros bienes con las mismas características, la ventaja de la economía española parece clara. Nuestros bienes se destinan a segmentos de mercado más sofisticados que los de nuestros competidores de Europa central y oriental. Pero la reducción de ese *gap* en los últimos años ha supuesto, sin duda, una competencia más intensa para nuestros exportadores, ya que los nuevos socios del Este no sólo han ampliado su cuota de mercado, sino que ofrecen productos que han aumentado su complejidad tecnológica y su calidad.

Dos aspectos adicionales que pueden ayudar a situar la posición competitiva son la intensidad del cambio estructural y la evolución de los costes laborales unitarios. Si medimos el dinamismo estructural por la contribución de las industrias química, eléctrica, electrónica, vehículos de motor y maquinaria a la actividad exportadora podemos caracterizar la situación de la economía española como de cierto estancamiento. En efecto, la participación de las industrias mencionadas se ha mantenido estable a lo largo de los últimos años, en torno al 39% del total exportado. Muy diferente ha sido la trayectoria seguida por los NEM, sobre todo la de aquellos que compiten más directamente con nuestros productos en el mercado único europeo. Se ha asistido a un proceso de intensa transformación que se ha materializado en un creciente protagonismo de las industrias modernas en la actividad exportadora y algunos países -Eslovaquia, Hungría y República Checa- ya superan con claridad a la economía española.

Los nuevos socios disponen, además, de un importante argumento competitivo basado en los bajos salarios, a pesar de que el dinamismo económico de los

últimos años se ha traducido en un notable aumento de sus salarios medios. Según la información estadística proporcionada por Eurostat, entre 1995 y 2004 los costes laborales por empleado crecieron significativamente en los países del Este y se aproximaron a los de nuestro país; pese a ello, en Eslovenia, que disfruta de la renta por habitante más elevada del grupo, los costes laborales (que incluyen los gastos salariales y los de seguridad social a cargo de las empresas) eran inferiores a los españoles en un 36% y en Letonia, el de menor renta, en un 82%. Ese factor competitivo se mantendrá durante años, ya que la convergencia salarial será, presumiblemente, un proceso lento, dada la debilidad de los sindicatos, la necesidad de preservar la competitividad externa y las exigencias contenidas en el Tratado de Maastricht y en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que son condición *sine qua non* para incorporarse a la eurozona.

La capacidad competitiva de los NEM no sólo reside en los bajos costes salariales, buena parte de su notable crecimiento económico en los últimos años se ha basado en la obtención de mejoras en la productividad del trabajo, que se han concentrado en los subsectores manufactureros intensivos en tecnología y que utilizan fuerza de trabajo cualificada y en aquellas actividades exportadoras vinculadas a las empresas y sectores que cuentan con un alto grado de penetración del capital extranjero. Gracias a que estas ganancias de productividad han superado, en la mayor parte de los sectores orientados a la exportación, los incrementos salariales, su competitividad no sólo no se ha deteriorado sino que ha aumentado.

El desafío para nuestras empresas exportadoras es, pues, evidente. Es muy probable que hasta ahora tan sólo haya asomado la punta de un iceberg que crecerá a medida que las inversiones de los grupos multinacionales continúen, dado su interés en convertir a estos países en privilegiadas plataformas de producción y exportación. Aunque no debe exagerarse, ya que el potencial productivo y exportador de la economía española sigue siendo muy superior al de los NEM.

Ante la amenaza creciente que representa la presencia de los NEM en los mercados comunitarios, la economía española no puede utilizar la moderación salarial como principal argumento competitivo. En el terreno de la competencia basada en los bajos salarios, el resultado sólo puede ser desfavorable para las exportaciones españolas. Como además hemos llegado tarde y hemos llegado con un planteamiento básicamente defensivo -que todavía impregna nuestra política exterior- en virtud del cual la incorporación de los nuevos socios sólo depara costes, esa perspectiva ha oscurecido los beneficios potenciales de la ampliación del mercado único. De hecho, en nuestro país, han sido pocos los dirigentes políticos y empresariales que han valorado correctamente la potencialidad de aquellos mercados y las oportunidades asociadas a un crecimiento económico varios puntos porcentuales por encima del promedio comunitario.

A pesar de la grave crisis ocasionada por los resultados de los referendos realizados en Francia y en Holanda, la Unión Europea seguirá funcionando, al igual que seguirán profundizándose los procesos de integración de las economías europeas. No estaría de más que nuestros responsables políticos, además de

concentrar sus esfuerzos en los grandes debates comunitarios sobre el futuro del tratado constitucional y la unidad política europea o las Perspectivas Financieras para el periodo 2007-2013, dedicaran parte de su tiempo a diseñar las políticas industriales, comerciales, de impulso a la investigación o mejora del capital humano necesarias para mejorar la productividad y los argumentos competitivos de nuestra economía.

Los vientos competitivos que vienen del Este nos traen, junto a una amenaza clara para nuestro déficit exterior, la no menos cierta oportunidad de aplicar más recursos privados y públicos y nuevas políticas a la imprescindible modernización de la economía española.

© El País S.L. | Prisacom S.A.