

# CONSECUENCIAS SECTORIALES Y TERRITORIALES DE LA AMPLIACIÓN PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

*Antonio Pulido San Román\**

En el artículo se parte de una valoración de los efectos macroeconómicos de la ampliación de la Unión Europea para pasar, a partir de ellos, a evaluar posibles impactos por sectores y, de acuerdo con su propio *mix* de producción, por regiones. Las conclusiones a las que se llega apuntan en el sentido de una importante influencia a través de los cambios tanto en los mercados internacionales de bienes, como en los flujos de capital. A escala empresarial existen claros desafíos, pero también importantes oportunidades, en particular para algunos sectores como los servicios financieros, de telecomunicaciones o profesionales, así como para la industria de alto contenido tecnológico.

**Palabras clave:** *integración europea, análisis sectorial, comercio internacional, inversión extranjera directa, Unión Europea.*

**Clasificación JEL:** *F02, R50.*

## 1. Introducción

Si la labor de predicción siempre es difícil, el riesgo de equivocarse aumenta fuertemente con la alteración de las condiciones del entorno. Estimar el impacto de pequeñas variaciones en precios, tipos de interés o tipos de cambio, por citar unos ejemplos elementales, sobre el comercio exterior o el crecimiento de un país, resulta una tarea relativamente factible. Pero

valorar los efectos de una profunda transformación del entorno europeo, como implica la ampliación, exige no sólo conocer la evolución futura de las transacciones comerciales o los flujos financieros de un país miembro con los nuevos, sino evaluar, en forma paralela, cómo se alterarán las interrelaciones de todo tipo entre los países miembros, entre todos los miembros y todos los candidatos y de estos últimos entre sí.

Es una gran ingenuidad tratar de predecir los nuevos flujos comerciales o de inversión extranjera directa intentando extrapolar al futuro la situación actual. Por supuesto, el punto de partida es un condicionante; pero un cambio estructural amplio, como el de la am-

---

\* Instituto L. R. Klein, Universidad Autónoma de Madrid.

pliación, implica la ruptura de los comportamientos pasados.

Por ello, aunque haremos algunas referencias a la situación de flujos comerciales o financieros, utilizaremos primordialmente encuestas de opinión y valoración de expertos.

## 2. Los flujos comerciales entre España y los países de la ampliación

La conexión comercial de España con los AC-10 (*Acceding Countries*) está muy por debajo de su importancia económica dentro de la actual UE-15. En el extremo contrario, Alemania se sitúa como el principal proveedor y cliente.

Con datos referidos al conjunto de los PECOS (Países de la Europa Central y Oriental), que incluyen los CC-13 (*Candidate Countries*) con la excepción de Turquía, Chipre y Malta, España sólo representa el 1,8 por 100 de las exportaciones a este conjunto de países y el 1,4 por 100 de las importaciones procedentes de los PECOS.

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.

Utilizando datos del Instituto de Comercio Exterior (Ministerio de Economía), durante los últimos cinco años el 69 por 100 de las exportaciones españolas han ido a los países actuales miembros de la UE-15 y un 2,5 por 100 a los AC-10. En importaciones las cifras caen al 63 por 100 y 1,4 por 100 respectivamente, dando mayor cuota de mercado al resto del mundo (véase Cuadro 1).

Por grandes áreas, el peso que tienen en el comercio exterior español es similar al de su importancia económica dentro de los AC-10, excepto por la mayor cuota de Chipre y Malta en nuestras exportaciones.

Dentro del área del «nuevo centro» destaca Hungría, con un peso en nuestras importaciones superior a su importancia económica relativa. Como mercados para nuestra exportación, en Hungría, Polonia y la República Checa, se concentra casi dos tercios del volumen total con destino a los AC-10 (64,4 por 100), ligeramente por encima del 61 por 100 de su peso según PIB.

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.

Por grandes sectores destaca el de vehículos automóviles que, por sí solo, supone más del 40 por 100 de nuestras exportaciones y del 30 por 100 de las importaciones a y desde los países de la ampliación. De hecho, cinco de los siete principales productos objeto de comercio tienen un peso relativamente importante tanto en exportaciones como en importaciones (aparte de vehículos, equipos TIC y no TIC, química industrial y textil) (véase Cuadro 2).

De hecho un *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 AC-10 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 AC-10 en cuanto a suministros industriales, material eléctrico y otros productos de menor importancia en el momento actual.

Otra forma alternativa de observar la situación comparativa España/AC-10 en comercio exterior es a través del índice de ventajas competitivas (saldo comercial dividido por volumen total de comercio). Un valor 100 correspondería a un sector exclusivamente exportador y -100 a un sector sólo importador. Valores cercanos a cero señalan una compensación prácti-

CUADRO 1

**IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN  
PARA LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS  
(% del total)**

	Exportaciones		Importaciones	
	Promedio 1997-2002	Cambio 1997-2002 (puntos porcentuales)	Promedio 1997-2002	Cambio 1997-2002 (puntos porcentuales)
UE-15 . . . . .	69,4	-2,7	63,3	-4,5
AC-10 . . . . .	2,5	+1,1	1,4	+0,9
Resto mundo . . . . .	28,1	+1,6	35,3	+3,6
	100,0	0,0	100,0	0,0

FUENTE: CEPREDE, *Riesgos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea*, junio 2003, a partir de datos del Instituto de Comercio Exterior, Ministerio de Economía.

CUADRO 2

**PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE ESPAÑA  
EN RELACIÓN CON LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN  
(% del total en 2002)**

Exportaciones		Importaciones	
1. Vehículos automóviles . . . . .	41,0	1. Vehículos automóviles . . . . .	30,7
2. Productos agroalimentarios . . . . .	17,3	2. Equipos y servicios TIC . . . . .	22,8
3. Equipos y servicios TIC . . . . .	9,9	3. Material eléctrico . . . . .	7,6
4. Química industrial . . . . .	8,3	4. Suministros industriales . . . . .	5,9
5. Equipos y servicios no-TIC . . . . .	5,4	5. Química industrial . . . . .	5,5
6. Textil, vestido y calzado . . . . .	5,4	6. Equipos y servicios no-TIC . . . . .	4,9
		7. Textil, cuero y calzado . . . . .	4,6
Resto* . . . . .	12,7	Resto* . . . . .	18,0
<b>Total AC-10 . . . . .</b>	<b>100,0</b>	<b>Total AC-10 . . . . .</b>	<b>100,0</b>

NOTA: \* Sectores con importancia individual por debajo del 4 por 100.

FUENTE: Ceprede, *Riesgos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea*, junio 2003, a partir de datos del Instituto de Comercio Exterior, Ministerio de Economía.

ca entre ambos flujos. Las mayores ventajas, en el momento actual, parecen estar en la química de consumo, los productos agroalimentarios y la edición y artes gráficas, aunque sólo la agroalimentación tiene

importancia por su volumen (17 por 100 de las exportaciones). En el extremo opuesto, los suministros industriales (6 por 100 de las importaciones de AC-10) presentan una desventaja muy acusada para España.

Un fenómeno relevante es el del comercio intraindustrial (intercambios de productos similares). Su explicación puede estar en estrategias empresariales de diferenciación de productos, habitualmente aplicadas por multinacionales, como es el caso del automóvil.

Bajando hasta el mayor detalle de partidas de comercio, puede comprobarse que el verdadero comercio intraindustrial se limita a menos del 20 por 100 en la relación de España con los PECOS (más del doble en el caso España resto UE). Aproximadamente un tercio de ese intercambio de productos dentro de la misma industria es de carácter «horizontal», es decir, de bienes de calidad similar (sin diferenciación de precios), mientras que en los dos tercios restantes predomina el de productos españoles de mayor calidad que los importados de los países de la ampliación (comercio intraindustrial «vertical» de alta calidad).

### 3. Opiniones y expectativas

Como punto de partida, podemos considerar las propias expectativas de la población europea en general. Así, dentro del Eurobarómetro hay una serie de preguntas sobre la valoración que los ciudadanos tienen de diferentes aspectos económicos que puede provocar el proceso de ampliación.

Los resultados comparativos más relevantes apuntan un mayor optimismo generalizado de los españoles respecto al promedio de la Unión Europea. En todos los aspectos positivos (nuevos mercados, solución de problemas ambientales, expansión del sector agrícola, control de la emigración) los españoles parecen creer más que la mayoría de los europeos. Por el contrario, una menor proporción de españoles piensan que pueden afectarles los aspectos más negativos (disminución del nivel de bienestar social, aumento del desempleo, dificultades en la lucha contra el crimen y la droga).

CUADRO 3

#### COMERCIO INTRAINDUSTRIAL (% sobre el total de comercio)

	%
España-PECOS . . . . .	18,5
Horizontal (calidad semejante) . . . . .	6,1
Vertical favorable (mayor calidad) . . . . .	7,0
Vertical desfavorable (menor calidad) . . . . .	5,4
España-UE . . . . .	43,0
PECOS-UE . . . . .	28,3

FUENTE: OCDE y Grupo de Economía Europea. Incluido en C. MARTÍN et al. (2000). *La ampliación de la Unión Europea*. La Caixa. Datos referidos a 1998.

Pero, en temas económicos especializados, una cosa es la opinión de los ciudadanos y otra la de expertos en la materia. Para profundizar en esta opinión cualificada hemos utilizado los resultados del *Consenso Económico* realizado por PricewaterhouseCoopers en una encuesta a unos 140 expertos, principalmente de las empresas e instituciones sociales.

Lo primero a destacar es que la opinión general es positiva aunque con la reserva de que pueda resultar prematura. Admitido que era inevitable ir hacia la ampliación, la mayoría de expertos estiman una repercusión negativa (¿a corto plazo?) sobre el conjunto de la economía española. Estos efectos negativos se piensa que podrían limitarse significativamente si se realiza el adecuado esfuerzo comercial e inversor.

En cualquier caso, existe el claro temor de que la ampliación suponga una reducción de la inversión directa hacia España, con un impacto fuerte (22 por 100) o medio (62 por 100).

Por sectores hay un acuerdo bastante general en que afectará desfavorablemente a la agricultura e industria del automóvil. Puede beneficiar a los servicios

**CUADRO 4**  
**INCIDENCIA ECONÓMICA SOBRE EL FUTURO DE LA UE**  
**(En %)**

	UE-15	España	Máximo	Mínimo
La ampliación permitirá a nuestras empresas expandirse a nuevos mercados . . . . .	86	92	93 (Irlanda)	76 (Portugal)
La ampliación facilitará la solución de los problemas medioambientales para toda Europa. . . . .	67	66	76 (Grecia)	46 (Austria)
La ampliación permitirá a nuestro sector agrícola expandirse a nuevos mercados . . . . .	63	71	75 (Irlanda)	38 (Finlandia)
La ampliación conducirá a que muchos ciudadanos de los nuevos miembros se asienten en nuestro país . . . . .	62	77	77 (España)	34 (Finlandia)
La ampliación dificultará la lucha contra el crimen y la droga . . . . .	51	39	68 (Finlandia)	39 (España)
La ampliación incrementará el desempleo en nuestro país. . . . .	43	34	64 (Portugal)	31 (Finlandia)
La ampliación facilitará el control de la inmigración ilegal. . . . .	42	59	59 (España)	27 (Dinamarca)
La ampliación supondrá una disminución del nivel de bienestar social en nuestro país . . . . .	41	30	56 (Alemania)	28 (Italia)

FUENTE: Elaboración propia a partir de *Flash Eurobarometer Enlargement of the European Union*, marzo 2003.

financieros y ser bastante neutral en turismo, bienes de equipo y bienes duraderos de consumo. Naturalmente estos resultados son agregados, sin diferenciar circunstancias especiales de empresa, y corresponden a la opinión del conjunto de expertos y no a los que conocen más en profundidad cada sector.

En un informe de *Economist Intelligence Unit* aparecido a finales de junio del 2003 (*Europe enlarged: understanding the impact*) se señala, desde un principio, que los efectos de la ampliación: 1) terminarán siendo positivos para las empresas y países a largo plazo; 2) no son aún visibles y quedan la mayoría de las transformaciones por materializarse; 3) el éxito en el proceso de adaptación no está garantizado para

cualquier empresa, sino que depende de la propia capacidad de adaptación que presente a las nuevas circunstancias; y 4) los riesgos de la operación son elevados y difíciles de calcular.

Una de las aportaciones más interesante del informe es el resultado de una encuesta realizada a 315 altos ejecutivos de empresas localizadas en diferentes países (casi la mitad en los países de la actual UE-15, un 17 por 100 en los países de la ampliación y 21 por 100 en Norteamérica).

Como posición general de los empresarios consultados, el 91 por 100 son favorables a la ampliación, el 59 por 100 la considera como una oportunidad de negocio e incluso el 22 por 100 como oportunidad clave. Sólo el

CUADRO 5

**EFFECTOS ECONÓMICOS DE LA AMPLIACIÓN SEGÚN EXPERTOS EMPRESARIALES**

Opinión general sobre la ampliación	Positiva y adecuada en plazo 28%	Positiva pero prematura 55%	Negativa 17%
Repercusión sobre la economía española	Negativa 58%	Apenas tendrá impacto 5%	Positiva 37%
Posibilidad de limitar significativamente los efectos potenciales negativos	Sí, incrementando presencia comercial e inversora 80%	No, por la diferencia de costes de producción, de fondos de cohesión y PAC 20%	
Impacto sobre la inversión directa hacia España	Se reducirá fuertemente 22%	Se reducirá poco 62%	Impacto muy reducido 16%
Reforma de la PAC	Reducir el importe total de las subvenciones 28%	Repartir con los nuevos miembros, reduciendo su importancia en el presupuesto 49%	Mantener su importancia en el presupuesto 23%
Conveniencia de instaurar una institución de gobierno económico supranacional que sirva de contrapeso al BCE	De acuerdo 49%		Desacuerdo 51%
Modificación del objetivo de inflación como guía de política económica para la ampliación	De acuerdo 43%		Desacuerdo 57%

FUENTE: PricewaterhouseCoopers, *Consenso Económico*, primer trimestre 2003. Encuesta especial sobre «Efectos económicos de la ampliación europea al Este de Europa». Encuesta alrededor de 140 expertos.

9 por 100 considera que la ampliación no tendrá impacto en su empresa, ya que los posibles efectos se han absorbido en la fase de preacceso.

En general, los encuestados mayoritariamente (48 por 100) creen que los mayores beneficios en crecimiento serán para los países que pasan a integrarse en la UE, aunque también puede afectar a los actuales miembros (28 por 100). En el caso de los ejecutivos españoles la creencia en la aceleración del crecimiento en los países de la ampliación alcanza un acuerdo casi unánime (90 por 100).

Es interesante comprobar que entre los efectos macroeconómicos y empresariales ocupa un lugar importante la intensificación de los flujos inverso-

res hacia los países de la ampliación. Es significativo, sin embargo, que aunque más de la mitad de los directivos consideran que se producirá, en general, este efecto estimulante, son mucho más cautos cuando se trata de su propia empresa. La mayor parte considera que tendrá un escaso impacto en la inversión de la empresa (55 por 100) y sólo un 21 por 100 piensa en su futura intensificación. Posiblemente hay una actitud de prudencia ante el éxito de las políticas posteriores al momento de la incorporación a la UE, que no garantiza el simple hecho de la adhesión (véase Cuadro 6).

A esta prudencia y valoración de posibles riesgos en la inversión empresarial se añaden algunas dificulta-

CUADRO 6

**IMPACTOS MACROECONÓMICOS Y EMPRESARIALES DE LA AMPLIACIÓN**

Macroeconómicos	Empresariales
Intensificación de los flujos inversores en países de la ampliación (52%)	Nuevos mercados de consumo (61%) Bajo coste laboral (57%)
Mayor crecimiento en los países de la ampliación (48%)	Nuevas posibilidades de socios (45%) Acceso a mano de obra altamente cualificada (37%)
Los efectos sobre crecimiento en los actuales países miembros dependerán de la política interna (38%)	Nuevas oportunidades de <i>outsourcing</i> (37%)
Los nuevos países tardarán en adoptar el euro entre tres y cinco años (58%)	Oportunidades de adquisiciones (36%) Intensificación en los flujos inversores de <i>mi</i> empresa en los países de la ampliación (21%)

FUENTE: Economist Intelligence Unit/Accenture (2003).

des que ya comparten las empresas en sus primeras experiencias: corrupción, escasa infraestructura, burocracia, reducido poder de compra y temor a la inestabilidad política. En todos estos aspectos se confía en que se mejore durante los próximos cinco años, aunque también se descuentan mayores exigencias en salud y seguridad en el trabajo o protección medioambiental.

Tanto la situación actual, como la prevista para los próximos cinco años cambia sensiblemente por países. Los primeros puestos (y en ese orden) para los grandes países de la ampliación, República Checa, Hungría y Polonia. Los últimos para dos de los tres países nórdicos (Letonia y Lituania) y también para Eslovaquia, aunque en este último caso con grandes esperanzas en su mejora. En general, un ambiente empresarial favorable se espera, como promedio de los países de la ampliación (sin ponderar por su peso económico), por más de la mitad de los empresarios consultados, en el plazo de cinco años, frente a sólo un tercio en el momento actual.

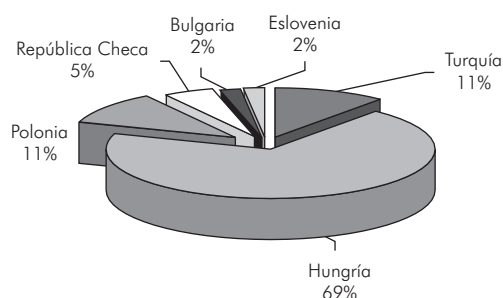
#### 4. Algunas consideraciones estratégicas adicionales

Es suficientemente conocido que la inversión española en los países de la ampliación es muy reducida: en los últimos cinco o diez años apenas llega, en promedio, al 1 por 100 de la inversión bruta en el exterior. Por países de destino, más de dos tercios de la inversión a los 13 países candidatos se centra en Hungría, siguiendo en importancia Turquía, Polonia y, a algo mayor distancia, la República Checa (Gráfico 1).

Comparativamente con las apreciaciones del conjunto de empresarios consultados en otros países, parece que hay una sobreponderación relativa del caso de Hungría (dentro del bajo nivel general de inversión en los países de la ampliación) y, sobre todo, una infravaloración de oportunidades en la República Checa. Su capital, Praga, se considera como la futura capital empresarial de la región por el 41 por 100 de los empresarios, frente al 28 por 100 que apuestan por Varsovia y el 23 por 100 por Budapest.

GRÁFICO 1

**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN BRUTA ESPAÑOLA EN LOS 13 PAÍSES CANDIDATOS (Acumulado 1993-2002)**



FUENTE: Eurostat y elaboración propia.

CUADRO 7

**SECTORES GANADORES Y PERDEDORES CON LA AMPLIACIÓN (Porcentaje neto de respuestas «ganadores» menos «perdedores»)**

Países de la ampliación	Actuales miembros de la UE-15
1. Turismo (86%)	1. Servicios financieros (68%)
2. Industrias tecnológicas (57%)	2. Industrias tecnológicas (61%)
3. Telecomunicaciones (57%)	3. Telecomunicaciones (59%)
4. Manufacturas de bienes de consumo (54%)	4. Servicios profesionales (53%)
5. Comercialización de bienes de consumo (52%)	5. Comercialización de bienes de consumo (50%)
6. Servicios profesionales (52%)	6. Industria farmacéutica (45%)
7. Transporte (50%)	7. Transporte (37%)
8. Automoción (45%)	8. Sanidad (36%)
9. Servicios financieros (39%)	9. Energía (26%)
10. Sanidad (30%)	10. Turismo (19%)
11. Energía (23%)	11. Automoción (-6%)
12. Industria farmacéutica (20%)	12. Manufacturas de bienes de consumo (-11%)
13. Agricultura (9%)	13. Minería y metalurgia (-29%)
14. Minería y metalurgia (-23%)	14. Agricultura (-46%)

FUENTE: *Economist Intelligence Unit/Accenture* (2003).

En todo caso, la estrategia de nuestro país y sus empresas está condicionada por su propia estructura productiva y las ventajas comparativas en diferentes sectores. Según la valoración de los empresarios consultados por *Economist Intelligence Unit/Accenture*, las principales oportunidades para los países actuales miembros de la UE se centran en servicios financieros y profesionales, industrias de alta tecnología TIC, redes de comercialización de bienes de consumo e industria farmacéutica. Mientras habrá que estar, en general, a la defensiva en agricultura, minería y metalurgia, manufacturas de consumo y automoción (Cuadro 7).

De acuerdo con la *Revue Regionale* del Ministerio de Economía y Finanzas de Francia ([www.dree.org/elargissement](http://www.dree.org/elargissement)), más de las tres cuartas partes de las inversiones extranjeras en los países candidatos 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 (*Spécial Chroniques Industrielles*, n.º 20, mayo 2002):

1) En los sectores tradicionales de fuerte intensidad de mano de obra poco o medianamente cualificada, los PECO están conservando e incluso mejorando, por el momento, sus puntos fuertes: textil-vestido, mueble y agroalimentario. La UE ha ido aumentando su cuota importadora, frecuentemente en detrimento de otras zonas emergentes asiáticas y mediterráneas.

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 procesos tecnológicos obsoletos explican una lenta erosión de su posicionamiento, acentuándose las reestructuraciones defensivas.

CUADRO 8

**ÍNDICE DE DINAMICIDAD EXPORTADORA FUTURA  
( > 1 por encima del promedio de España)**

CC AA	Índice	CC AA	Índice
Andalucía . . . . .	0,59	Comunidad Valenciana . . . . .	0,80
Aragón . . . . .	0,98	Extremadura . . . . .	1,18
Asturias . . . . .	0,56	Galicia . . . . .	0,74
Baleares . . . . .	0,80	Madrid . . . . .	1,27
Canarias . . . . .	0,32	Murcia . . . . .	0,73
Cantabria . . . . .	1,30	Navarra . . . . .	1,06
Castilla-La Mancha . . . . .	0,83	País Vasco . . . . .	0,95
Castilla y León . . . . .	1,02	La Rioja . . . . .	0,80
Cataluña . . . . .	1,19	España . . . . .	0,455

NOTA: Ponderaciones utilizadas:

Grupo . . . . .	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
Ponderación . . . . .	0	3	0	2	2	1	1	1	3	1	2

El índice esta calculado como  $\sum \text{cuota} \times \text{ponderación} \div 300$  (valor máximo  $100\% \times 3 = 300$ ) dividido por este mismo índice calculado para España en su conjunto (0,455)

Grupo I: Productos agrícolas: animales vivos y productos del reino animal; productos del reino vegetal; grasas y aceites animales o vegetales.

Grupo II: Productos de las industrias alimentarias.

Grupo III: Productos minerales, metales y sus manufacturas: productos minerales; metales y sus manufacturas.

Grupo IV: Productos de las industrias químicas.

Grupo V: Materias plásticas y manufacturas, cauchos.

Grupo VI: Productos textiles: pieles, peletería, talabartería; materiales textiles; calzado, sombrería, etc.

Grupo VII: Productos de la madera papel y derivados: madera, carbón vegetal, corcho, espartería; pasta de madera, papel o cartón.

Grupo VIII: Manufacturas de piedra, yeso y cemento.

Grupo IX: Productos y material eléctrico y electrónico: máquinas y aparatos material eléctrico y electrónico; instrumentos y aparatos de óptica, fotografía.

Grupo X: Material de transporte.

Grupo XI: Otros productos: perlas finas, piedras preciosas, monedas; armas y municiones y sus partes; mercancías y productos diversos; objetos de arte, de colección o de antigüedad.

FUENTE: Ceprede, *Panorama Regional*, junio 2003, a partir de banco de datos de comercio exterior del Consejo Superior de Cámaras.

3) El fenómeno más destacado ha sido la aparición de nuevas ventajas comparativas o «puntos fuertes» en el automóvil y la electrónica, a través de acuerdos de cooperación con socios occidentales que están ampliándose y dando lugar a polos especializados como el triángulo Praga-Bratislava-Győr.

4) Nuevas especializaciones recientemente adquiridas 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) Existe un desplazamiento progresivo de las especializaciones más tradicionales (como vestido y mueble) hacia los países y zonas menos desarrolladas, como Rumanía, 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.

Como un ejercicio puramente orientativo, hemos establecido un índice conjunto de dinamicidad exportadora futura, ponderando los diferentes grupos de productos por una nota comprendida entre 0 y 3 (véase Cuadro 8). La nota «cero» la hemos aplicado a los

sectores que hemos visto anteriormente que pueden tener mayores dificultades (grupos I y III, es decir, agricultura y minería-metalurgia). Con nota «uno», los grupos VI, VII, VIII y X (textil, madera, materiales de construcción y material de transporte). Nota «dos» para los grupos IV, V y XI (industria química, materias plásticas y otros productos). Nota «tres» para los grupos II y IX (productos de las industrias alimentarias y productos y material eléctrico y electrónico).

Por supuesto, el resultado obtenido es sólo un punto de referencia de la distinta situación de las regiones españolas en la exportación de bienes, según su estructura actual y con unas ponderaciones por grandes grupos y, por tanto, sin muchos matices.

Su evolución futura dependerá también de la dinámica inversora tanto de empresas españolas según su ubicación regional, como de la capacidad para seguir atrayendo inversión extranjera proveniente del resto de Europa o de otros países.

Nuestra principal conclusión 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.

### Referencias bibliográficas

- [1] CEPREDE (2003): «Riesgos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea», junio.
- [2] ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2003): «Europe Enlarged: Understanding the Impact», junio.
- [3] EUROPEAN COMMISSION (2003): «Flash Eurobarometer Enlargement of the European Union», marzo.
- [4] MARTÍN, C.; HERCE, J. A.; SOSVILLA-RIVERO, S.; VELÁZQUEZ, F. (2002): *La ampliación de la Unión Europea: Efectos sobre la economía española*, Barcelona, La Caixa.
- [5] PRICEWATERHOUSECOOPERS (2003): «Consenso económico», 1.º trimestre.