

Nuevas ventajas comparativas de los países de la ampliación

VILLE KAITILA*

En este artículo, analizamos la intensidad factorial de la ventaja comparativa revelada de los PECO (Países de Europa central y oriental) en el mercado de la Europa de los Quince entre 1993 y 2001. En 2001, encontramos que la ventaja comparativa de estos países se basó como promedio en industrias manufactureras que requerían una menor cualificación de la mano de obra que las de los países de la Unión Europea. En el período 1993-2001, algunos PECO han desarrollado una ventaja comparativa en sectores que absorben mucha mano de obra cualificada, mientras que otros han evolucionado en la dirección opuesta. Esta diferenciación se refleja también en los grados de intensidad de capital. Algunos de estos países no han cambiado a este espacio bidimensional de intensidades factoriales (cualificación frente a capital).

Palabras clave: ampliación hacia el Este, ventaja comparativa, intensidad factorial, Unión Europea.

Clasificación JEL: O52, F15.

1. Introducción

Tras el comienzo de la transición a principios de los 90, la inversión directa extranjera se ha dirigido a los países candidatos a la adhesión después de que se hayan liberalizado el comercio exterior y las economías nacionales en general. En parte como consecuencia de esto, la ventaja comparativa del comercio exterior en lo que se refiere a las exportaciones a la Europa de los Quince ha cambiado.

Según el teorema de Heckscher-Ohlin, las diferencias en las dotaciones factoriales relativas determinan la ventaja comparativa y con ello la especialización comercial. Un país exporta los bienes cuya producción requiere el uso intensivo de los factores relativamente abundantes y baratos e importa los bienes cuya producción requiere el uso intensivo de los factores que son relativamente escasos y caros.

Al comienzo de la transición, muchos de los PECO tenían por razones históricas bastantes industrias pesadas que requerían mucho capital. Los costes laborales de los países candidatos a la adhesión eran y todavía son mucho más bajos que los de los países de la Europa de los Quince, por lo que podríamos esperar que los primeros tuvieran una ventaja comparativa en la producción que utiliza mano de obra abundante. Por otro lado, estos países tienen también una fuerza de trabajo relativamente instruida. Por consiguiente, también podrían competir en sectores que utilizan población activa con una cualificación alta.

A continuación hacemos una valoración de la intensidad factorial de la ventaja comparativa revelada (VCR) de los PECO en el área de la Europa de los Quince. Vamos a analizar los diez países candidatos a la adhesión (1), ocho de los cuales se convertirán en países miembros de la



MONOGRAFICO

* Investigador. ETLA, Instituto de Investigación de la Economía Finlandesa.

(1) Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia.

UE en mayo de 2004. Kaitila (2001) analizó las cuestiones que se tratan en este artículo en un contexto más amplio durante el período comprendido entre 1993 y 1998. Ahora hemos ampliado el análisis a 2001. Utilizamos la clasificación de los bienes en las cinco categorías propuestas por Neven (1995), clasificación que se basa en la intensidad relativa de la capacitación laboral y del capital que se necesita en la producción.

Utilizamos los datos que aporta la OCDE en las Estadísticas de Comercio Internacional por Producto [*International Trade by Commodities Statistics* (ITCS)]. Los datos se ofrecen según el sistema armonizado en niveles de cuatro dígitos. Hay 1.367 grupos de productos básicos en total. Vamos a usar los datos de importación y exportación de los países de la Europa de los Quince sin tener en cuenta el hecho de que la información sobre Polonia, Hungría y la República Checa también está disponible en la base de datos. Lo hacemos así en beneficio de la simetría entre los países candidatos a la adhesión.

2. Cálculo de la ventaja comparativa revelada

Utilizamos el índice de Balassa (1965) para medir la ventaja comparativa revelada. La idea es que los flujos comerciales revelan la ventaja comparativa de las naciones, aunque de este modo no podemos explicar qué se esconde detrás de dicha ventaja comparativa. El índice de Balassa se calcula como la relación entre la participación de un producto dado en las exportaciones de un país hacia la Europa de los Quince y la proporción de este producto con respecto al total de las exportaciones intracomunitarias. Las exportaciones intracomunitarias son aquellas que se realizan de un país de la Europa de los Quince a otro de la misma zona.

De este modo, el índice de Balassa se establece a partir de la siguiente fórmula:

$$B_k = \frac{x_{ij}^k / X_{ij}}{x^k / X}$$

la variable son las exportaciones del producto k desde el país i al país j , es el total de exportacio-

nes del país i al país j , son las exportaciones intracomunitarias del producto k y X es el total de exportaciones intracomunitarias de la Europa de los Quince. Si el índice es mayor que la unidad para el producto k , el país disfruta de una ventaja comparativa en la exportación de ese bien. Sólo analizaremos productos de exportación de este tipo, es decir, aquellos para los que $B_k > 1$ e ignoraremos el resto.

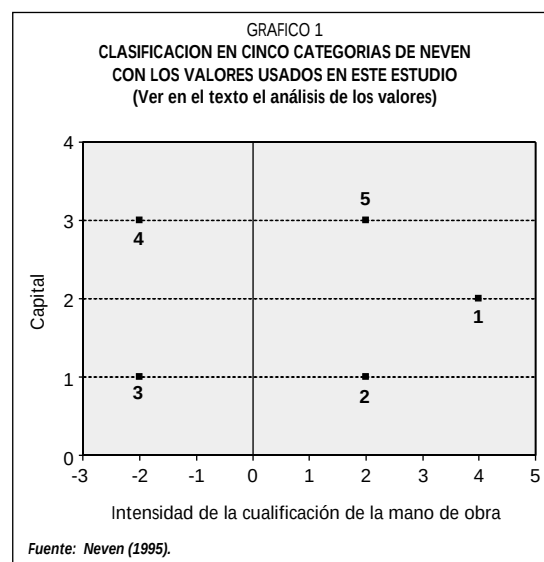
3. División de los bienes exportables en categorías

Primero dividiremos los productos con VCR en cinco categorías, tal y como hizo Neven (1995). Este autor utilizó las siguientes variables para determinar la intensidad factorial relativa de los diferentes sectores de las industrias manufactureras: la proporción de empleados no manuales con respecto al total de la población activa del sector industrial, el salario medio, la relación entre todos los costes laborales y el valor añadido y la relación entre la inversión en activos fijos y el valor añadido.

Los sectores con alta intensidad de capital se caracterizan por un alto porcentaje de inversión con respecto al valor añadido, mientras que los bajos salarios medios y una alta proporción de los salarios en el valor añadido son característicos de las industrias que requieren mucha mano de obra. El sector es intensivo en capital humano si cuenta con un salario medio alto y con una alta participa-



MONOGRAFICO



ción de la mano de obra en el valor añadido. La proporción de trabajadores manuales se utiliza como variable sustitutiva de la intensidad del capital humano. El Gráfico 1 muestra las cinco categorías en un espacio bidimensional.

La categoría 1 se caracteriza por una alta proporción de los salarios con respecto al valor añadido, por unos salarios muy altos y por un elevado porcentaje de trabajadores no manuales. Son industrias de alta tecnología que absorben mucho capital humano, como por ejemplo las industrias química, fibras, equipamiento para telecomunicaciones, receptores de radio y televisión y equipamiento aeroespacial.

La categoría 2 requiere mucho capital humano, pero utiliza poco capital físico. Tiene un nivel relativamente bajo de inversión con respecto al valor añadido, salarios altos y un alto nivel salarial con respecto al valor añadido (por ejemplo, construcción de máquinas y de material mecánico, construcción eléctrica y electrónica, fabricación de instrumentos de precisión, aceites y grasas vegetales y animales, alfombras, linóleo y otros revestimientos para pisos).

La categoría 3 es intensiva en el uso del trabajo y utiliza relativamente poco capital. Los salarios medios son bajos, las inversiones escasas y un alto nivel de salarios con respecto al valor añadido (por ejemplo, tubos de acero, cerámica, estructuras metálicas, maquinaria agrícola, construcción de barcos, fabricación de géneros de punto, industria del calzado y el vestido, mobiliario de madera, construcción e ingeniería civil).

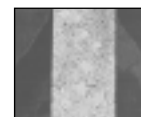
La categoría 4 incluye industrias que requieren mucha mano de obra y capital. Hay un alto nivel de inversión, salarios relativamente bajos, un reducido porcentaje de empleados no manuales y una proporción intermedia de los salarios con respecto al valor añadido (por ejemplo, industria siderúrgica, del vidrio, productos metálicos, vehículos de motor, industria textil y algodón, aserrado y preparación industrial de la madera, industria del caucho y de transformación del plástico).

La categoría 5 está dominada por la industria alimenticia y por la del papel y fabricación de artículos de papelería que son intensivas tanto en capital físico como humano.

4. Intensidad factorial de la VCR de los PECO con respecto a la Europa de los Quince en 2001

En 2001, la categoría 4, que absorbe relativamente mucho capital pero que requiere poca cualificación de la mano de obra, fue la más importante en los PECO, con la excepción de Bulgaria, Lituania y Rumania, para los que la categoría 3 fue la más relevante (Cuadro 1). El porcentaje de la categoría 4 varió entre el 21 por 100 de Rumania y el 73 por 100 de Letonia. Si se combinan las categorías 3 y 4, las industrias que requieren poca cualificación de los trabajadores aparecen como los sectores dominantes, ya que abarcan desde el 53 por 100 de la ventaja comparativa revelada de Hungría hasta el 96 por 100 de la de Lituania en el mercado de la Europa de los Quince.

Estos datos dejan margen potencial para grandes diferencias en la trascendencia de las categorías 1, 2 y 5, que requieren una cualificación relativamente mayor. La categoría 1 es bastante relevante en Estonia y Hungría. Estos países han recibido grandes afluencias de inversiones directas extranjeras en sectores que absorben mano de obra bastante cualificada. El alto porcentaje de la categoría 1 en Hungría se explica en gran medida por las máquinas automáticas para procesamiento de datos y por los aparatos de vídeo. En el caso de Estonia, se debe al equipamiento telefónico. La categoría 2, que también requiere una capacitación relativamente alta de la población activa, es importante para la ventaja comparativa de la República Checa, Eslovenia y Hungría. La categoría 5, en la que predominan los productos ali-



MONOGRAFICO

CUADRO 1
PORCENTAJE DE LA VCR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PECO
A LA EUROPA DE LOS QUINCE EN LAS CINCO CATEGORÍAS EN 2001
(%)

País	Categoría					
	1	2	3	4	5	3+4
Bulgaria	5,1	5,1	47,4	38,7	3,7	86,1
República Checa	4,4	24,1	11,0	58,8	1,8	69,8
Estonia	33,9	6,9	19,5	37,2	2,5	56,7
Hungría	29,3	16,4	13,8	39,3	1,3	53,1
Letonia	1,4	1,3	23,2	72,7	1,4	95,9
Lituania	12,1	7,1	40,7	34,5	5,6	75,2
Polonia	4,7	11,0	26,1	53,6	4,6	79,8
Rumania	1,8	7,8	68,2	21,1	1,0	89,3
Eslovaquia	6,1	12,9	19,2	57,9	3,8	77,2
Eslovenia	3,1	20,4	14,5	61,6	0,4	76,1

Fuente: Elaboración propia.

menticios, es pequeña en todos los países, aunque las exportaciones de alimentos no son todavía completamente libres.

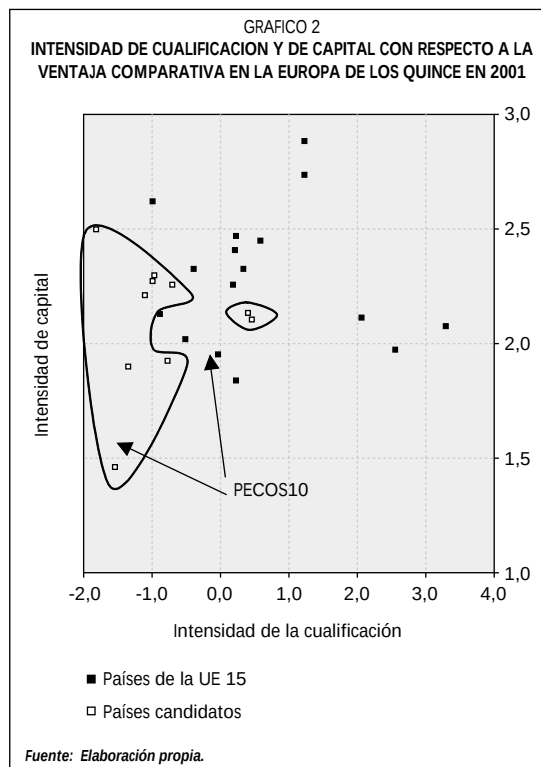
El Gráfico 1 muestra qué valores hemos utilizado aquí para representar las intensidades relativas de cualificación y de capital y, de este modo, poder situar a un país en un solo punto, tal y como se ha hecho en el Gráfico 2. Los valores son en cierto modo arbitrarios y se han elegido sobre la base del gráfico en el que se representa la intensidad relativa de la cualificación y del capital de las diferentes categorías. Además, no se puede concluir que si, por ejemplo $y = 2$, eso quiere decir que la producción absorba el doble de capital que si $y = 1$. También hay que tener en cuenta que cada categoría comprende una gran variedad de industrias manufactureras diferentes.

Si utilizamos los valores para las cinco categorías que se muestran en el Gráfico 1 y los porcentajes de las que se muestra en el Cuadro 1, podemos determinar con precisión la posición de un país en la división cualificación-capital en relación con otros países. El valor que se obtiene es una especie de centro de gravedad del país en cuestión. Sólo hemos diferenciado entre la Europa de los Quince y los PECO, sin identificar a cada Estado por separado. No obstante, queremos señalar que los dos países situados a la derecha y aparte de los otros ocho países del grupo en el Gráfico 2 son Hungría y Estonia.

El Gráfico 2 revela que la ventaja comparativa de las exportaciones intracomunitarias de los países de la Europa de los Quince se basa por término medio más en la cualificación que las exportaciones de los PECO. También parece que hay una pequeña diferencia en la intensidad media de capital en favor de los países de la UE.

La ventaja comparativa de Rumania se fundamenta en un nivel mucho más bajo de intensidad de capital que la de los otros países. Por otro lado, Letonia tiene una ventaja comparativa en las áreas con una intensidad de capital relativamente alta. Sin embargo, la ventaja comparativa de ambos países se basa en sectores industriales que requieren poca cualificación.

El resto de los países de Europa central y del Este tienen una ventaja comparativa que se basa en la intensidad de capital en un porcentaje simi-



lar al de la mayoría de los países que integran la Europa de los Quince. No obstante, en el eje horizontal los países de la UE se sitúan por regla general a la derecha de los PECO. Eslovaquia, Bulgaria, Polonia, Eslovenia, Lituania y la República Checa están más o menos al mismo nivel de cualificación que España o Portugal. Estonia y Hungría están aparte de los demás y mucho más a la derecha, aproximadamente al mismo nivel que Suecia y Finlandia. Los Países Bajos, Reino Unido e Irlanda forman su propio grupo con una ventaja comparativa que se basa en niveles muy altos de cualificación con respecto al mercado de la Europa de los Quince.

5. Cambio de la VCR entre 1993 y 2001

Desde 1993, se ha producido un cambio significativo en la importancia de muchas de las categorías (Cuadro 2). Estonia y Hungría han aumentado su participación en la categoría 1 en casi 30 y 20 puntos porcentuales, respectivamente. El peso relativo de la categoría 2 se ha mantenido en gran parte sin cambios en la mayoría de los países, aunque la República Checa en particular ha experimentado un ligero crecimiento.



MONOGRAFICO

CUADRO 2 VARIACION PORCENTUAL DE LA VCR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PECOS HACIA LA EUROPA DE LOS QUINCE EN CINCO CATEGORIAS ENTRE 1993 Y 2001*						
País	Categoría					
	1	2	3	4	5	3+4
Bulgaria	-3,4	-2,6	11,7	4,3	-10,0	16,0
República Checa	-3,0	12,2	-16,0	10,9	-4,1	-5,1
Estonia.....	28,5	-0,2	-6,3	-20,8	-1,2	-27,1
Hungría.....	19,8	3,8	-25,1	5,5	-4,0	-19,6
Letonia.....	-4,0	-0,1	7,1	-0,9	-2,1	6,2
Lituania.....	-5,0	5,2	20,5	-12,6	-8,2	7,9
Polonia.....	-0,9	4,9	-15,6	15,8	-4,1	0,1
Rumania	-1,0	4,6	-1,4	-0,7	-1,6	-2,0
Eslovaquia.....	-1,4	5,9	-14,4	14,8	-4,9	0,4
Eslovenia.....	1,1	1,2	-20,5	19,1	-0,9	-1,4

* Las variaciones de más de 10 puntos porcentuales se destacan en negrita).
Fuente: Elaboración propia.

La categoría 3, que se caracteriza por la baja intensidad tanto de la cualificación como del capital, ha descendido significativamente en Hungría, Eslovenia, República Checa, Polonia y Eslovaquia. Por otra parte, esta categoría ha aumentado su importancia en Lituania, Bulgaria y Letonia.

La categoría 4, otro grupo que requiere baja cualificación pero una alta intensidad de capital, subió en Eslovenia, Polonia, Eslovaquia y la República Checa. Esto se debe entre otras cosas al aumento de la inversión directa extranjera de los fabricantes de coches que proceden sobre todo de la Unión Europea, Japón y Corea del Sur. Al mismo tiempo, se ha producido una disminución del peso relativo de la categoría 4 en Estonia y Lituania. En conjunto, se observa también un descenso significativo en las categorías 3 y 4, que requieren poca cualificación, en Estonia y Hungría. No obstante, se aprecia que estas categorías han crecido sobre todo en Bulgaria, aunque también en Letonia y Lituania.

Entre 1993 y 2001, la mayor variación neta entre distintas categorías se produjo en Hungría, Estonia y Lituania, y en menor medida en la República Checa, Eslovenia, Eslovaquia y Polonia. A menudo hay una categoría que ha aumentado considerablemente y que coincide casi exactamente con otra que ha disminuido en la misma medida. Por supuesto que esto podría ser una mera coincidencia. El menor movimiento neto entre las cinco divisiones se ha producido en Rumanía y Letonia, lo que sin embargo no excluye las variaciones dentro de las propias categorías.

En general, los cambios se han ralentizado hacia el final del período 1993-2001. Durante los tres últimos años considerados, es decir, entre 1999 y 2001, sólo se produjo un cambio significativo en Estonia desde la categoría 4 a la categoría 1 y en Polonia de la categoría 3 a la categoría 4.

Esto indica que hasta cierto punto las economías, o al menos su sector exportador, se están volviendo más maduras y estructuralmente más estables. Sin embargo, esto no significa que los cambios estructurales vayan a parar. Después de todo, también han tenido lugar transformaciones estructurales considerables en este sentido en los países de la Europa de los Quince durante la década de los 90. Del mismo modo que se han equiparado los niveles de renta de los PECOs con respecto a los países de la Europa de los 15 (Kaitila 2003), los costes laborales y la productividad también se igualarán. Esto transformará la estructura industrial y la ventaja comparativa de los nuevos socios en las próximas décadas.

Desde 1993, Bulgaria y Lituania no han conseguido crear nuevos grupos de productos importantes en los que podrían tener una ventaja comparativa. Letonia y Rumania sólo han tenido éxito en este sentido con la introducción de la industria de fabricación de muebles. El vestido es importante para la ventaja comparativa de Bulgaria, Lituania y, sobre todo, Rumania. Estos son los cuatro países candidatos a la adhesión más pobres. De hecho, el vestido está a menudo entre los primeros sectores fabriles en la industrialización. Los otros países tienen nuevos grupos de productos más importantes que cuentan hoy con una ventaja comparativa de la que no disponían en 1993.

En la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia, estos nuevos productos importantes que cuentan con una ventaja comparativa son los vehículos de motor (categoría 4). Observamos un aumento espectacular de la importancia de los bienes de consumo más pequeños de la categoría 1 en Hungría y Estonia. En el caso del primer país, se trata de máquinas para el procesamiento automático de datos y en el de Estonia, del equipamiento telefónico y sus piezas. También los motores de pistones han cobrado protagonismo en



MONOGRAFICO

las exportaciones húngaras, aunque en 1993 el país ya disfrutaba en gran parte de una ventaja que se basaba en ellos.

La ventaja comparativa más importante de Polonia ha surgido en diferentes componentes para coches, lo que incluye los motores. Letonia ha aumentado sus exportaciones de madera y Lituania las de ropa, lo que ayuda a explicar el descenso del grado de intensidad de capital en la ventaja comparativa de Lituania.

A partir de 1993 los PECO han evolucionado en distintas direcciones en el ámbito de la cualificación-capital. Hungría y Estonia han aumentado la intensidad de la cualificación de su ventaja comparativa. La transformación en el caso de Estonia fue muy rápida hasta 2001, pero en el caso de Hungría el ritmo se frenó ya antes. Las exportaciones de Estonia durante 2002-03 han evolucionado de forma que requieren menos cualificación, esto es, la tendencia se ha invertido. En el caso de este último país, se advierte que la contribución al PIB, es decir al valor añadido, del sector que requiere mucha capacitación de la mano de obra es muy pequeña en comparación con su alta participación en las exportaciones. Esto ha desplazado la posición de Estonia demasiado hacia la derecha en el Gráfico 2, por lo que muestra un nivel demasiado alto de intensidad de la cualificación en relación con el potencial real de su industria manufacturera.

La ventaja comparativa de Eslovaquia requiere ahora una mayor intensidad de capital. También la República Checa y Polonia han avanzado poco a poco, aunque más moderadamente. Por otro lado, en Eslovenia el movimiento ascendente ha sido bastante radical, aunque la mayor parte de esta evolución se produjo antes de 1995. En todos los casos, la industria automovilística desempeña un papel importante en el proceso.

Letonia se ha mantenido más o menos constante en el Gráfico 2 desde 1993, mientras que Lituania ha experimentado un descenso radical en la intensidad de capital de su ventaja comparativa. Entre los países balcánicos, Bulgaria ha seguido desplazándose hacia abajo y hacia la izquierda mientras que Rumania se ha mantenido constante.

El hecho de que muchos países se hayan mantenido relativamente constantes podría significar

tanto que la intensidad factorial no ha experimentado cambios como que las transformaciones se han compensado entre sí. Los PECO formaban un grupo más compacto en 1993 que en 2001. En lo que se refiere a la intensidad de capital, su ventaja comparativa ha confluído, pero en lo concerniente a la cualificación laboral ha habido un significativo aumento de la diversidad.

6. El impacto de la entrada en la UE

Ocho de los diez países de los que hemos hablado entrarán en la Unión Europea en mayo de 2004. Los acuerdos entre ésta y los países candidatos ya han liberalizado en gran medida las relaciones económicas recíprocas. Uno de los principios fundamentales de la Unión Europea es la libre circulación de mercancías. En general, esto ya se ha conseguido, por lo que la ventaja comparativa en 2001 ya reflejaba en gran medida el libre comercio. Sin embargo, los productos alimenticios todavía sufrían restricciones en alguna medida. Si bien esto es una barrera comercial, no significa automáticamente que los productos alimenticios se vayan a convertir necesariamente en exportaciones importantes de los PECO a los países de la Europa de los Quince.

La entrada en la UE seguirá disminuyendo las barreras comerciales entre los países, en especial entre los nuevos miembros, y fomentará aún más las relaciones comerciales en Europa. Dado que la UE-15 es mucho más importante para los PECO como mercado de exportación que al contrario, estos países se beneficiarán más de las menores barreras comerciales que los actuales Estados miembros. Un paso más en esta dirección será su posible entrada en la Unión Económica y Monetaria.

Como Estados miembros, los PECO tendrán derecho a la financiación procedente de los Fondos Estructurales y de otras políticas redistributivas. Esos Fondos se han utilizado a menudo para mejorar las infraestructuras y para aumentar la competitividad. Europa central se beneficia obviamente de la mejora de las infraestructuras y de las comunicaciones de transporte con los principales mercados de la Europa de los Quince. Se ha decidido que los ingresos por estos Fondos no



MONOGRAFICO

puedan sobrepasar el 4 por 100 del PIB del país, pero aún así su impacto será probablemente notable. Además, su repercusión será probablemente más fuerte en los PECO que en sus receptores actuales: Irlanda, España, Portugal y Grecia. Esto es así porque los nuevos socios son más pobres y porque su situación geográfica en el centro de Europa, básicamente cerca de Alemania, les da ventaja sobre países tan distantes como Grecia y Portugal.

Según Ederveen y otros autores (2002), los Fondos Estructurales son beneficiosos si el país que los recibe tiene las instituciones adecuadas -si son, por ejemplo, abiertas-, tienen calidad institucional, baja corrupción y un buen gobierno. Estos son los objetivos que los países candidatos a la adhesión deberían seguir persiguiendo. Sin embargo, Beugelsdijk y Eijffinger (2003) concluyen, a partir de los datos referidos al período comprendido entre 1995 y 2001 que la corrupción no afecta adversamente al crecimiento de la economía desde el punto de vista de los Fondos Estructurales.

Por consiguiente, la entrada en la UE incrementará tanto la competencia a la que tendrán que hacer frente las industrias manufactureras de los PECO como aumentará su competitividad. La inversión directa extranjera desempeñará un papel importante en este proceso. La concentración de cierto tipo de conocimiento en una región particular tendrá el efecto de atraer más inversiones hacia sectores que utilizan procedimientos similares. Los decrecientes costes de transporte probablemente también mejorarán su ventaja comparativa. Los crecientes costes de producción en los países de la Europa de los Quince que están situados más cerca desde un punto de vista geográfico alentarán a que ciertas industrias se trasladen a lugares más lejanos. También a escala global, por ejemplo, China compite con los PECO por la inversión directa extranjera de la Europa de los Quince.

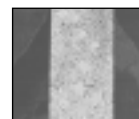
7. Conclusiones

Hemos analizado la intensidad de cualificación y de capital de la ventaja comparativa de los países candidatos a la adhesión en la Europa de

los Quince entre 1993 y 2001. En 2001, la ventaja comparativa de los PECO todavía se basaba más en los sectores fabriles que requerían menor cualificación que en la de los países que ahora configuran la UE. También en este sentido se ha producido una diferenciación en la ventaja comparativa de los PECO desde 1993, aunque en su mayor parte al comienzo del período. La ventaja comparativa de estos países se ha vuelto más heterogénea en lo que se refiere a la intensidad de la cualificación laboral.

Además, los PECO han evolucionado en distintas direcciones, de hecho en todas las direcciones posibles, o se han mantenido sin cambios en lo que se refiere a la dimensión cualificación-capital. Hungría y Estonia han ido hacia una ventaja comparativa que se basa más en la capacitación de la mano de obra y están bien situadas con respecto a los países de la UE en este sentido. Algunos de los países se han encaminado hacia una ventaja comparativa que descansa más en la intensidad de capital (Polonia, Eslovenia, Eslovaquia, y en menor medida la República Checa), mientras que Lituania ha evolucionado en general hacia una ventaja comparativa que se basa en menor manera en la intensidad de capital. También hay casos en los que la ventaja comparativa de los países parece haberse fundamentado menos en la cualificación (Bulgaria y Lituania). Rumania y Letonia no han experimentado cambios en este sentido. En 2001, la ventaja comparativa de Rumania era la que menos se basaba en la intensidad de capital y se asentaba en sectores industriales que requerían mano de obra muy poco cualificada. Entre los PECO, la ventaja comparativa de Letonia también se asentaba en sectores que requerían muy poca capacitación de la mano de obra, pero también era bastante intensiva en el uso del capital.

La ventaja comparativa revelada de los PECO ha evolucionado de forma muy diferente entre 1993 y 2001 y parece que hay algunas tendencias claras sobre cómo la posición de los países ha ido cambiando en el contexto de la economía europea en su conjunto. A principios de los noventa, parecía que los PECO iban a competir más con los países del sur de la UE que con los del norte. No es el caso de algunos de ellos. La afluencia de



MONOGRAFICO

inversión directa extranjera (IDE) ha sido muy importante en este proceso y ha tenido un impacto fundamental en la evolución de su comercio exterior.

Bibliografía

1. BALASSA, B. (1965): «Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, número 33, páginas 99-123.
2. BEUGELSDIJK, M. y EIJJFINGER, S. C. W. (2003): «The Effectiveness of Structural Policy in the European Union: An Empirical Analysis for the EU-15 during the Period 1995-2001», *CEPR Discussion Paper*, número 3879.
3. EDERVEEN, S.; DE GROOT, H. L. F. y NAHUIS, R. (2002): «Fertile Soil for Structural Funds? A panel data analysis of the conditional effectiveness of European cohesion policy», *CPB Discussion Paper*, número 10.
4. KAITILA, V. (2001): «Accession Countries' Comparative Advantage in the Internal Market: A Trade and Factor Analysis», *Bank of Finland BOFIT Discussion Papers*, número 3/2001.
5. KAITILA, V. (2003): «Convergence of Real GDP Per Capita in the EU15 Area: How Do the Accession Countries Fit In?», *ETLA Discussion Papers*, número 865.
6. NEVEN, D. (1995): «Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive?», en R. FAINI y R. PORTES (editores) *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and opportunities*. CEPR.



MONOGRAFICO