

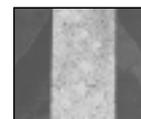
Análisis comparado de las estructuras exportadoras de algunos países de Europa central y oriental y de Latinoamérica

FERNANDO LUENGO ESCALONILLA*

El objeto central de este trabajo es realizar un estudio comparativo de las estructuras exportadoras de un grupo de países de Europa central y oriental que han pasado a formar parte de la Unión Europea en la última ampliación —Eslovaquia, Eslovenia, Hungría y República Checa— y de algunas economías de América Latina —Argentina, Brasil y México—. El referente utilizado en esta comparación es la economía española. A través del estudio de las especializaciones exportadoras, el autor pretende poner de manifiesto la dirección e intensidad de las transformaciones productivas, su capacidad de adaptación a los entornos globales y el grado de complementariedad o solapamiento existente entre ellas.

Palabras clave: exportaciones, producción, empresas, industrialización, mercado internacional, Unión Europea, Europa central, Europa oriental, América Latina.

Clasificación JEL: O52, F15, O54.



MONOGRAFICO

1. Introducción

El objeto central de este trabajo es realizar un estudio comparativo de las estructuras exportadoras de un grupo de países de Europa central y oriental que han pasado a formar parte de la Unión Europea (UE) en la última ampliación —Eslovaquia, Eslovenia, Hungría y República Checa— y de algunas economías de América Latina —Argentina, Brasil y México—. El referente utilizado en esta comparación será la economía española. Pretendemos identificar sus ventajas comparativas y competitivas, así como los posibles solapamientos y complementariedades de sus estructuras productivas, mostrar el grado de adaptación de sus tejidos empresariales a las exigencias de los mercados globales y su capacidad de rivalizar con las empresas que operan en el mercado internacional.

* Profesor de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid.

A pesar de las evidentes diferencias que existen dentro de este grupo de países —relativas, por ejemplo, al tamaño del mercado interno, al nivel de renta por habitante o a la aportación de los sectores y ramas de la actividad económica al valor añadido global—, todos ellos forman parte de lo que podríamos denominar el grupo de los globalizadores; esto es, sus respectivos gobiernos —de muy diferente adscripción ideológica, por cierto— han llevado a cabo decididas políticas aperturistas, sobre todo a partir de comienzos de los años noventa. Estas políticas han representado un viraje radical respecto a los procesos de industrialización tardía sustentados en políticas de corte proteccionista, que en el caso de las economías ex-comunistas de Europa central y oriental formaban parte de estrategias más amplias que buscaban crear espacios de desarrollo al margen de la lógica imperante en el mercado capitalista mundial.

La posición externa de los países de la ampliación (PA) y de América Latina (AL) se compara con la de España por dos motivos. En primer término, nuestro país es un referente más realista que las economías capitalistas más desarrolladas, dado que también se encuentra respecto a éstas en un proceso de convergencia (dentro de la Unión Europea forma parte del grupo de países de la cohesión). En segundo lugar, para la economía española la internacionalización de las economías latinoamericanas y, sobre todo, las de Europa central y oriental representa un importante desafío competitivo, tanto en lo que concierne al sector exportador como a la capacidad para atraer y mantener en el futuro inversiones extranjeras directas.

El análisis comparativo de los PA y de AL también ofrece una vertiente analítica interesante. Cuando comenzaron las transformaciones en el mundo postcomunista, algunos estudios apuntaron que podrían conducir a un proceso de latinoamericanización, es decir, consolidación de capitalismo periféricos con una base productiva y macroeconómica endeble, junto a graves desequilibrios en el sector exterior, sobre todo un alto nivel de deuda externa (Nowotny, 1997). La notable diferenciación productiva observable en algunas de las economías en transición y la modernización (siquiera parcial) de algunos de estos países, junto a los cambios estructurales que también se han registrado en las economías latinoamericanas, obligan a una revisión de dicho enunciado, al no haberse consolidado los escenarios más pesimistas.

Los datos utilizados en el trabajo proceden de la UNCTAD, organización que ofrece información sobre el comercio exterior de cada país con el mundo a partir de la clasificación uniforme de comercio internacional (revisión 2) con un nivel de desagregación de tres dígitos, lo que supone operar con 234 productos. El período analizado comprende la década de los noventa, aunque en algunos casos se dispone también de información para el año 2001. Para Eslovenia la información estadística está disponible desde 1992 y para Eslovaquia y la República Checa desde 1993.

La argumentación se organiza alrededor de dos apartados. El primero contiene una visión global del proceso de apertura comercial y de sus

resultados; el segundo se centra en el análisis de las especializaciones exportadoras.

2. Una visión de conjunto de la apertura comercial

Para disponer de una primera aproximación de la posición comercial de los países analizados, presentamos cuatro indicadores. Los tres primeros son: a) la cuota de comercio mundial (medida por la participación relativa de cada país en los flujos comerciales mundiales); b) la tasa de apertura comercial (medida por la relación existente entre el valor del comercio exterior y el PIB), y c) el saldo de la balanza comercial (expresado también como la relación porcentual entre las exportaciones netas y el PIB). El cuarto indicador pretende posicionar los productos que exportan estos países en los mercados globales para lo cual se procede a su clasificación en cuatro categorías:

- Dinámicos en progresión son aquéllos que crecen en el mercado mundial, aumentando de este modo su peso relativo en los intercambios globales y, al mismo tiempo, también son dinámicos en el mercado interno.
- Dinámicos en retroceso son aquellos que progresan por encima de la media mundial y que, sin embargo, aumentan por debajo de la media o retroceden en el país.
- Regresivos en progresión son los que pierden peso relativo en el mercado mundial, pero lo aumentan en el mercado interno, porque crecen más que la media y
- Regresivos en retroceso son los productos que al mismo tiempo pierden cuota en el mercado global y en el país.

Antes de mostrar la evolución de estas *ratios* conviene realizar dos precisiones. La primera es que nos referimos exclusivamente al comercio de mercancías, omitiendo, por tanto, el de servicios; la otra puntualización, más trascendente, es que estos indicadores no son sino una primera y genérica aproximación de la compleja y profunda integración comercial de los países examinados que las estadísticas oficiales sólo captan de manera superficial.

Si atendemos a la cuota de mercado (Cuadro 1), la primera conclusión que se desprende de la infor-



MONOGRAFICO

CUADRO 1
CUOTA DE MERCADO EN EL COMERCIO MUNDIAL
(Porcentaje en dólares)

	1990		1993		2001	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
España.....	1,6	2,4	1,6	2,1	1,9	2,4
Argentina	0,4	0,1	0,3	0,4	0,4	0,3
Brasil	0,9	0,6	1	0,7	1	0,9
México	1,2	1,2	1,4	1,8	2,6	2,8
Eslovaquia			0,1	0,2	0,2	0,3
Eslovenia			0,2	0,2	0,2	0,2
Hungría	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,5
República Checa			0,4	0,4	0,6	0,6
Mundo	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

mación estadística presentada en dicho cuadro es que todos los países que integran nuestro grupo de análisis son jugadores residuales en los mercados globales. En el año 2001 sólo México superaba la cuota (asimismo modesta) de la economía española, 2,8 por 100 frente a un 1,9 por 100. El resto todavía registraba en ese año porcentajes inferiores al 1 por 100 (excepto Brasil, que había alcanzado dicha cuota). No obstante su débil presencia externa, se aprecia una generalizada tendencia al aumento de la cuota exportadora, especialmente relevante de nuevo en el caso de la economía mexicana.

A pesar de la modesta, aunque creciente, participación en las transacciones comerciales internacionales, el proceso de integración comercial de estas economías ha aumentado en todos los casos (Cuadro 2); aunque, lógicamente, la relevancia de la misma es mayor en las economías que disponen de un mercado más limitado. En 2000 la tasa de apertura en México y los cuatro países de Europa central y oriental ya superaba a la economía española, manteniéndose por debajo en el resto. En términos de ritmo de crecimiento de la dinámica de apertura, los países que han obtenido los mayores progresos han sido, por este orden, Hungría, Eslovaquia, la República Checa (1) y México. En este último país el proceso internacionalizador ha alcanzado mayor profundidad que en Argentina y Brasil.

No han sido pocos los estudios que han destacado la trascendencia cuantitativa y cualitativa de la mayor exposición comercial al mercado inter-

(1) En el caso de las economías eslovaca y de la República Checa hay que tener en cuenta el efecto de la disolución de Checoslovaquia, a partir de 1993, que convirtió una parte sustancial del comercio interior en comercio exterior.

CUADRO 2
TASA DE APERTURA COMERCIAL

Exportaciones más importaciones en proporción al PIB
(Porcentaje en dólares corrientes)

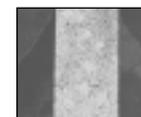
	1990	1993	2000	Variación
España	28,0	28,0	47,3	19,3
Argentina	11,6	12,6	18,2	6,6
Brasil	11,6	15,1	18,9	7,3
México	32,1	29,8	60,0	28,0
Eslovaquia		91,6	128,7	37,1
Eslovenia		99,3	104,0	4,7
Hungría	50,6	55,1	128,7	78,1
República Checa		85,7	122,1	36,5

Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional y la UNCTAD.

nacional de economías que, hasta hace poco, habían operado al margen del mismo; trascendencia que se deriva sobre todo de someter a las empresas doméstica a la competencia exterior y de comparar los precios internos con los internacionales (Fontagné, 1999).

Porque las consecuencias, tanto inmediatas como de medio y largo plazo son de gran calado, es importante que esa mayor inserción esté garantizada por un tejido productivo competitivo capaz de rivalizar con las empresas que desarrollan sus operaciones en el mercado internacional. Si las políticas gubernamentales propician una integración comercial de sus economías en un contexto de fragilidad productiva, lo más probable es que el aumento de los déficit de la balanza comercial den lugar a dinámicas de *stop and go*. Cabe, pues, preguntarse si han dominado las tensiones comerciales a lo largo del período analizado (Cuadro 3).

Los datos contenidos en dicho cuadro indican que, en efecto, han prevalecido las posiciones deficitarias; sobre todo en las economías de Europa central y oriental, alcanzándose en algún caso



MONOGRAFICO

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL (% PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
España	-6,3	-6,2	-5,8	-3,7	-3,8	-3,8	-3,2	-3,3	-4,1	-5,7	-7,0
Argentina	5,9	2,0	-1,2	-1,6	-2,3	0,3	0,0	-1,4	-1,7	-0,8	0,4
Brasil	1,9	2,1	3,3	2,5	1,4	-1,0	-1,2	-1,5	-1,2	-0,7	-0,6
México	-1,1	-3,1	-5,2	-4,1	-5,3	1,3	0,7	-1,1	-3,2	-2,5	-2,8
Eslovaquia				-8,8	-0,9	-3,3	-12,7	-5,4	-13,7	-8,2	-7,8
Eslovenia			4,3	-3,3	-3,3	-6,3	-5,9	-5,4	-5,4	-6,7	-7,6
Hungría	2,6	-3,6	-1,1	-9,4	-9,1	-5,8	-5,4	-4,7	-5,7	-6,2	-8,5
República Checa				-3,0	-4,9	-9,0	-12,9	-11,5	-6,9	-5,9	-9,4

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

valores próximos al 10 por 100. Han sido éstas las que más se han asemejado a la evolución de la economía española. Los déficit también han aparecido en los tres países latinoamericanos pero con menor virulencia. Uno de ellos, Argentina, ha registrado en varios años superávit.

Por supuesto, un déficit elevado no implica necesariamente una amenaza, al menos inmediata, para la economía si, como se ha señalado anteriormente, puede ser financiado con capital a largo plazo no generador de deuda externa. Esto es lo que ha sucedido en los países centroeuropeos y, en menor medida, también en los latinoamericanos, donde las entradas de IED han enjugado, en algunos casos de manera completa, las posiciones deudoras generadas en las balanzas comercial y por cuenta corriente.

Al contrario, el ejemplo de Argentina demuestra que un déficit moderado o la eventual obtención de excedentes no debe asociarse necesariamente a una situación de fortaleza económica, ni tampoco a una inserción exportadora robusta. Precisamente, este país ha registrado en los últimos años un espectacular declive económico, pese a los muy buenos resultados cosechados en su balanza comercial.

Este mismo razonamiento se puede aplicar a la modernización del aparato productivo y la calidad de su estructura exportadora. Más adelante veremos que aquellos países que han sostenido déficit comerciales han mejorado la competitividad de su sector exportador; mientras que, volviendo al caso argentino, los excedentes han sido más bien el resultado de las restricciones introducidas en el flujo importador, lo que ha supuesto una pesada hipoteca para las empresas cuya modernización dependía, en gran medida, de la adquisición de insumos y equipos en los mercados internacionales.

El cuarto indicador compara el ritmo de crecimiento de las exportaciones mundiales y de cada país y nos permite agrupar las ventas exteriores en las cuatro categorías mencionadas antes: dinámicos en progresión y en retroceso y regresivos en progresión y en retroceso. La situación más favorable sería la que corresponde a los apartados primero y cuarto. En ambos casos, la economía se estaría adaptando con éxito a las pautas del mercado mundial. Los apartados segundo y tercero describen escenarios más problemáticos, que pondrían de manifiesto dificultades para responder a los cambios en la demanda exterior. El Cuadro 4 muestra la parte de las exportaciones de cada país que corresponde a cada uno de estos *item* en el año 2000 (entre paréntesis están los valores referidos a 1990).

Hungría y México son los países donde un porcentaje mayor de las ventas exteriores pertenecen a la categoría de dinámicos en progresión. Mas aún, estos productos son los que obtienen una proporción más elevada de los ingresos en concepto de exportación; un 50 y un 45 por 100, respectivamente. Por detrás se sitúan Eslovenia, la República Checa y Eslovaquia, con el 34 por 100, 31 por 100 y 25 por 100 de las exportaciones, cada uno de ellos, dentro de la categoría A. La diferencia más importante con respecto al grupo anterior es que aquí el mayor flujo de exportaciones lo generan los productos regresivos en progresión. Finalmente, en una situación distinta se encuentran Argentina y Brasil, países donde el 48 por 100 y el 41 por 100, respectivamente, del valor de las exportaciones se obtiene en el grupo de productos regresivos en retroceso. Desde la perspectiva analizada, la economía española se asemeja en mayor medida a la situación de las economías de la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia.



MONOGRAFICO

CUADRO 4
POSICION EN EL MERCADO MUNDIAL, 2000 (1990*)
(Porcentaje de las exportaciones de cada país)

	A	B	C	D
España	22,4 (13,9)	8,9 (11,7)	40,5 (32,3)	28,2 (42,1)
Argentina.....	22,9 (5,1)	6,1 (10,2)	22,9 (8,9)	47,8 (75,8)
Brasil.....	16,2 (7,4)	5,6 (8,3)	37,3 (20,9)	40,5 (63,4)
México.....	45,3 (17,8)	12,8 (37,2)	20,8 (17,4)	21,1 (27,5)
Eslovaquia.....	25,3 (16,2)	7,3 (13,0)	34,8 (13,9)	32,2 (56,9)
Eslovenia.....	33,7 (22,5)	10,1 (18,6)	38,4 (29,9)	17,9 (29,0)
Hungría.....	50,1 (12,9)	7,9 (18,7)	16,6 (4,7)	25,5 (63,6)
República Checa.....	30,6 (14,2)	8,3 (13,2)	35,1 (19,6)	25,8 (52,9)

A: dinámicos en progresión.
B: dinámicos en retroceso.
C: Regresivos en progresión.
D: Regresivos en retroceso.
* 1992 Eslovenia; 1993 Eslovaquia y la República Checa.
Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

3. Jerarquías exportadoras y ventajas competitivas

El apartado anterior ha establecido algunas de las coordenadas básicas necesarias para proseguir el análisis: se trata de economías crecientemente integradas en los mercados globales, con una presencia exportadora en los mismos moderada pero en progresión, que han mostrado una generalizada tendencia a generar déficit comerciales en su proceso de inserción externa y que han mostrado una desigual capacidad de adaptación a su entorno exterior.

Con estos mimbres podemos adentrarnos en el estudio de las especializaciones exportadoras. Su conocimiento permitirá avanzar algunas hipótesis sobre la relación en cada uno de los países examinados entre apertura comercial y crecimiento económico, la dimensión y la dirección de las transformaciones estructurales registradas a lo largo del período que nos ocupa y los beneficios, o, en su caso, los costes, derivados de participar en la dinámica globalizadora.

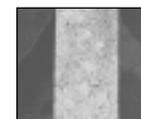
Partiremos de la siguiente premisa analítica: si en las exportaciones prevalecen las actividades tradicionales —intensivas en trabajo poco cualificado o que explotan recursos naturales—, las posibilidades de crecimiento se verán mermadas por su limitada elasticidad renta y por enfrentarse a una creciente saturación de los mercados, la competencia descansará en factores relacionados con el coste de producción y el precio de venta del bien ofertado en el mercado internacional y serán más vulnerables a las modificaciones que se pudieran operar en la estructura de precios internacionales (Mayer, 2002).

Si, por el contrario, las economías de estos países consiguen transitar hacia formulas de integración más complejas y sofisticadas, como consecuencia de la modernización del equipamiento productivo de sus empresas y de las infraestructuras del país, el potencial de crecimiento mejorará al situarse la producción exportable en mercados más dinámicos y en tramos de mayor calidad, donde aumenta con mayor rapidez la productividad y donde prevalecen otros factores relacionados con la calidad y la diferenciación del producto (Blanke, 2003). Al aumentar el peso de los artículos modernos en las ventas globales y al ofrecer una variedad y una calidad mayor de productos, estarán en mejor disposición de intervenir en (y obtener ventajas de) los mercados globales y promover un crecimiento sostenido.

Quienes transiten en esta dirección estarán en mejores condiciones de superar la lógica de las ventajas comparativas —determinadas por las dotaciones de factores productivos— para instalarse en la de las ventajas competitivas, esto es, ventajas creadas y consolidadas como consecuencia de la intervención estratégica de las empresas y los gobiernos en las capacidades productivas (Couharde, 1999)

Una inserción exportadora sustentada en productos de más calidad puede tener efectos más duraderos sobre el crecimiento económico. Los eventuales beneficios que podrían derivarse de la mayor integración en el mercado internacional son básicamente estáticos, mientras que los asociados a una mejora en las especializaciones presentan un componente más bien dinámico (Fontagné *et al.*, 1999); esos beneficios se refieren a la fijación de precios más elevados para sus productos y mayor presencia en los segmentos empresariales y poblacionales de mayor capacidad adquisitiva, obtención de una mayor variedad y calidad de insumos y productos, mejora del aparato productivo doméstico, tanto en la vertiente tecnológica como en la organizativa, mayor capacidad de asimilación tecnológica y remuneraciones más elevadas de los factores productivos locales.

Las consideraciones precedentes invitan a interrogarnos sobre cuál es la especialización exportadora de estos países en la actualidad y en qué dirección está evolucionando, si la apertura comercial ha

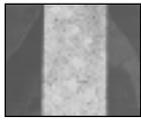


MONOGRAFICO

dado lugar a una homologación, siquiera parcial, de sus estructuras exportadoras con las de los países más avanzados y si en todo caso se ha operado esa homologación con la economía española.

El Cuadro 5 presenta información estadística sobre las especializaciones exportadoras de cada uno de los países analizados: los diez primeros rubros de exportación en el año 2000, la aportación de estos productos a las ventas globales y los cambios que se han operado en el ranking exportador entre 1990 y 2000. Esta información nos revela cómo están distribuidos los recursos productivos de un país y el resultado de su puesta en valor en el mercado internacional.

La magnitud de las transformaciones se puede observar, en primer término, porque en cinco de los ocho países analizados —España, Eslovenia,



MONOGRAFICO

CUADRO 5 ESPECIALIZACIONES EXPORTADORAS. 2000		
	España	Eslovenia
10 primeros epígrafes de exportación	781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 787 Partes de vehículos de motor y accesorios. 335 Productos del refinado del petróleo. 057 Frutas, nueces. 782 Camiones, vehículos de motor especiales. 054 Verduras. 542 Productos médicos y farmacéuticos. 662 Arcilla, productos refractarios construcción. 851 Calzado. 931 Transacciones especiales.	781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 821 Madera y derivados. 775 Equipamiento doméstico. 541 Productos médicos y farmacéuticos. 641 Papel. 684 Aluminio. 778 Maquinaria eléctrica. 635 Manufacturas de la madera. 788 Partes de vehículos de motor y accesorios. 699 Metalurgia básica.
Número de cambios en el ranking entre 1990 y 2000	3	2 (1992-1990)
Porcentaje acumulado, 2000	37,73	41,98
	Eslovaquia	México
10 primeros epígrafes de exportación	781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 336 Productos del refinado del petróleo. 674 Hierro y acero. 789 Partes de vehículos de motor y accesorios. 775 Equipos de distribución de electricidad. 641 Papel. 821 Madera y derivados. 583 Productos de la polimerización. 684 Aluminio. 750 Maquinaria no eléctrica, partes y accesorios.	781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 333 Petróleo bruto. 765 Equipos de telecomunicaciones, partes y accesorios. 753 Equipos para el procesamiento automático de datos. 776 Equipos de distribución de electricidad. 778 Maquinaria eléctrica. 790 Partes de vehículos de motor y accesorios. 761 Aparatos de televisión. 772 Dispositivos de distribución. 782 Camiones, vehículos de motor especiales.

CUADRO 5 (Continuación) ESPECIALIZACIONES EXPORTADORAS. 2000		
	Eslovaquia	México
Número de cambios en el ranking entre 1990 y 2000	3 (1993-2000)	6
Porcentaje acumulado, 2000	46,75	51,4
	Hungría	República Checa
10 primeros epígrafes de exportación	713 Motores de combustión. 752 Equipos para el procesamiento automático de datos. 759 Maquinaria de oficina, partes y accesorios. 764 Equipo de telecomunicaciones, partes y accesorios. 781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 778 Maquinaria eléctrica. 773 Equipos de distribución de electricidad. 763 Equipos de sonido. 772 Dispositivos de distribución. 785 Partes de vehículos de motor y accesorios.	781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 784 Partes de vehículos de motor y accesorios. 778 Maquinaria eléctrica. 821 Madera y derivados. 699 Metalurgia básica. 772 Dispositivos de distribución. 774 Equipos de distribución de electricidad. 893 Plásticos. 749 Maquinaria no eléctrica, partes y accesorios. 665 Cristal.
Número de cambios en el ranking entre 1990 y 2000	8	7 (1993-2000)
Porcentaje acumulado, 2000	48,22	33,89
	Brasil	Argentina
10 primeros epígrafes de exportación	792 Aeronáutica. 281 Mineral de hierro y concentrados. 222 Semillas para aceites suaves. 071 Café y sustitutos. 781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 081 Alimentación para el ganado. 672 Hierro y formas primarias de acero. 251 Pulpa y desechos del papel. 011 Productos cárnicos. 786 Partes de vehículos de motor y accesorios	333 Petróleo bruto. 081 Alimento para el ganado. 423 Aceites vegetales. 041 Trigo. 334 Productos del refinado del petróleo. 044 Maíz. 223 Semillas para aceites suaves. 611 Cuero. 781 Vehículos de pasajeros, excepto autobuses. 011 Productos cárnicos.
Número de cambios en el ranking entre 1990 y 2000	5	2
Porcentaje acumulado, 2000	37,07	50,87

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD.

Eslovaquia, México y la República Checa— la industria de automoción (capítulo 781), clasificada por la OCDE como de media-alta densidad tecnológica, se ha convertido en la primera partida exportadora por su aportación a las ventas totales. En los otros tres países se encuentra entre los diez capítulos de exportación más relevantes. Diez años antes esta industria ocupaba una posición menos prominente. En México y en Hungría, además de la automoción, emerge como un vector exportador importante la industria electrónica, en Brasil la aeronáutica, en Eslovenia la farmacéutica, y en Eslovaquia y la República Checa la eléctrica.

Los dos países que disponen en el año 2000 de una estructura exportadora más convencional son Brasil y, sobre todo, Argentina. La inserción de este país descansa, básicamente, en productos tradicionales. Los principales capítulos de exportación son el petróleo y sus derivados, alimento para el ganado, semillas, trigo, maíz y cuero. Estos conceptos aportan algo menos de la mitad de los ingresos obtenidos en las ventas exteriores. Los productos de la industria de automoción aparecen en los puestos noveno (motores) y undécimo (camiones). La composición por productos de las exportaciones es similar a grandes rasgos a la que tenía a comienzo de los años noventa, con la única excepción de que ahora han cobrado un mayor protagonismo los productos de esa industria. Aunque con una intensidad menor, en Brasil los productos tradicionales, como el mineral de hierro y derivados, las semillas, el café, los alimentos para el ganado, la pulpa y el papel y la carne, también ocupan un lugar relevante en las ventas globales.

México es, de las tres economías latinoamericanas examinadas la que ha conocido transformaciones estructurales de mayor enjundia. De hecho entre los diez primeros capítulos de exportación sólo encontramos un producto tradicional, aunque de un alto valor estratégico, el petróleo. El resto está constituido de mercancías procedentes de las industrias de automoción, telecomunicaciones, informática, eléctrica y aparatos de televisión.

Un indicador complementario de cambio estructural se obtiene al comparar el número de productos que aparecen entre los diez primeros

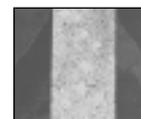
capítulos de exportación en cada país y que estaban ausentes en 1990 y si esos diez epígrafes contribuyen en mayor medida a los ingresos globales.

Los países que satisfacen al mismo tiempo esa doble condición son los cuatro de Europa central y oriental. De ellos, donde se registra el mayor nivel de concentración en la actividad exportadora y un mayor número de cambios en la composición de las ventas exteriores es Hungría, país que, sin duda, lidera el proceso de cambio estructural en el mundo postcomunista. Le sigue en modificaciones la economía checa, si bien en este caso encontramos un sector exportador más diversificado. Tanto en Eslovaquia como en Eslovenia los niveles de concentración son mayores que en Chequia pero la estructura exportadora se ha mantenido en los últimos años más estable.

El patrón de comportamiento ha sido distinto en las tres economías latinoamericanas, que han visto cómo se reducían los índices de concentración; sobre todo en México, debido a que la contribución de los combustibles a los ingresos globales de exportación se ha reducido drásticamente. De los tres países, Argentina es el que ha preservado en mayor medida la estructura exportadora que existía a comienzos de la década. En Brasil y, más aún, en México los cambios han sido mucho mayores. De hecho este último país se sitúa en tercer lugar en el grupo, detrás de Hungría y la República Checa.

La economía española ha experimentado escasas modificaciones, tanto en la composición de los productos colocados en el mercado internacional (sólo hay tres rubros nuevos en el *ranking* de los 10 más importantes) y mantiene similares índices de concentración (la variación entre 1990 y 2000 ha sido de 0,5 puntos porcentuales). Si consideramos conjuntamente ambos indicadores el país que más se asemeja a la evolución del nuestro es Argentina.

Para valorar esta inercia es necesario reparar que en aquellos países cuya estructura económica ha alcanzado cierto grado de madurez y que experimentaron hace años un proceso de apertura e integración en el mercado mundial —como el nuestro— es normal que los cambios estructurales sean relativamente suaves y graduales (Szalavetz, 2002). Pero, por otra parte, el desfase tecno-



MONOGRAFICO

lógico y productivo respecto a las zonas más desarrolladas y la creciente competencia de los capitalismos emergentes exigen que el proceso de cambio estructural no se detenga.

4. Observaciones finales

Parece evidente que la década de los noventa ha sido testigo de cambios, en algunos casos profundos, en las estructuras exportadoras de los países analizados, crecientemente orientadas hacia productos de mayor complejidad técnica. La industria de automoción —tanto las actividades de ensamblaje como la fabricación de partes y componentes— ocupa un lugar destacado en este cambio.

Una inserción externa de calidad, más que una indiscriminada apertura de las economías nacionales, contribuye a un crecimiento sostenido en el tiempo, pues se sustenta en la modernización de las capacidades productivas y empresariales. Pero si los encadenamientos del sector exportador son débiles —como sucede en la actualidad, por ejemplo, en México— las transformaciones estructurales quedarán acotadas al sector moderno de la economía. Si el efecto de arrastre no se produce o si tiene un alcance limitado, las diferencias entre una parcela fuertemente internacionalizada y otra tradicional pueden aumentar de modo que se consoliden en el mismo país estructuras económicas duales.

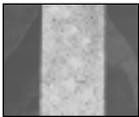
La nueva matriz debe ser analizada en el contexto de la formación de sistemas de producción integrados que se articulan a partir de la internacionalización productiva protagonizada por las empresas multinacionales, que han destinado a estos países un volumen significativo de sus inversiones directas. Una proporción sustancial de las mismas se ha destinado a crear o fortalecer sus capacidades exportadoras, con el resultado de que las actividades de comercio exterior se encuentran cada vez más vinculadas a las estrategias corporativas de estas empresas. En este escenario aumentan las posibilidades de transferencia tecnológica —que dependerán en todo caso, de la

posición de la subsidiaria en la cadena de valor añadido del grupo y de su política global al respecto—, al mismo tiempo que también aumenta la vulnerabilidad y dependencia hacia los intereses de los grupos foráneos.

De cualquier modo, los PA y de AL intervienen en la división internacional del trabajo básicamente como proveedores de bienes industriales de bajo y medio-bajo perfil tecnológico. Cuando esta especialización se orienta hacia los productos de mayor densidad técnica dominan los de gama baja. Sólo algunas partes de la economía, donde la presencia de los capitales extranjeros es muy fuerte, se integran en la división del trabajo en vectores tecnológicos de más calidad. Por lo demás, los bajos costes laborales y una regulación del mercado laboral de baja densidad institucional continúan siendo una ventaja competitiva esencial de las empresas que se orientan hacia el mercado internacional.

Bibliografía

1. BLANKE, J. *et al.* (2003): «Export performance and stages of development» en: PORTER, M. E y SCHWAB, K. Co-directors *The global competitiveness report*, World Economic Forum, Oxford University Press, New York.
2. COUHARDE, C. y MAZIER, J. (1999): «Les fondements macro-économiques de la compétitivité», *Économie Internationale*, número 79, 3.º trimestre.
3. FONTAGNE, L.; FREUDENBERG, M. y ÜNALKESENCI, D. (1999): Haute technologie et échelles de qualité: de fortes asymétries en Europe, *Documento de trabajo*, septiembre, número 8, CEPII.
4. FONTAGNE, L. *et al.* (1999): «Les produits de haute technologie: une source d'asymétrie en Europe», *La lettre du CEPII*, número 179, CEPII.
5. MAYER, J.; BUTKEVICIUS, A. y KADRI, A. (2002): *Dynamic products in world exports, Discussion papers*, número 159, mayo, United Nations Conference on Trade and Development.
6. NOWOTNY, T. (1997): «Transition from communism and the spectre of latin-americanisation», *East European Quarterly*, volumen 31, número 1, marzo.
7. SZALAVETZ, A. (2002): Some neglected effects of the EU enlargement, *Working Papers*, número 129, octubre, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences.



MONOGRAFICO