

Jaime Turrión Sánchez*
Francisco J. Velázquez Angona**

PRESENCIA EMPRESARIAL DE ESPAÑA EN LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN: ¿UNA OPORTUNIDAD PERDIDA?

El presente trabajo analiza las razones de la escasa presencia de las empresas españolas en los nuevos Estados miembros de la UE, con el objeto de diseñar políticas adecuadas que soslayen este déficit. Para ello, tras un breve repaso del patrón geográfico y sectorial de la inversión española con los países de la Europea central y oriental, se señala cuáles son las principales características que hacen a estos países atractivos para la inversión. De dicho análisis, se llega a la conclusión de que nuestras empresas han llegado tarde al proceso de privatizaciones y padecen las conocidas deficiencias derivadas de las que, a su vez, padece la economía española: déficit de formación para la apertura (entre ellos, el del conocimiento del idioma), carencia tecnológica, etcétera. No obstante, todas estas razones no son obstáculos insalvables si se ponen en marcha los mecanismos y políticas adecuadas.

Palabras clave: inversiones en el extranjero, empresas multinacionales, PECO, UE, España.
Clasificación JEL: F02, F23.

1. Introducción

Una de las asignaturas pendientes de nuestras empresas sigue siendo su apuesta decidida por estar presente en estos mercados y, en especial, en los más desarrollados. Si bien es cierto que en los últimos años, y sobre todo tras la entrada en la UE, se han incrementado de forma considerable los intercambios comerciales,

también lo es que sólo muy recientemente un reducido número de empresas españolas ha apostado por su presencia directa en otros mercados. Ahora, la alta concentración geográfica y sectorial de estas inversiones pone de manifiesto la existencia de obstáculos para la generalización del proceso de internacionalización de nuestras empresas y, en especial, las pertenecientes al sector manufacturero.

Ahora bien, la caída del Muro de Berlín hizo creer a algunos analistas que quizá las empresas españolas invertirían en las economías del Centro y Este de Europa aprovechando los procesos de privatizaciones y la exis-

* Real Colegio Universitario El Escorial-María Cristina.

** Universidad Complutense de Madrid.

tencia de un mercado potencial de más de 100 millones de habitantes con indudables ventajas de localización en el mismo corazón de Europa.

La realidad, sin embargo, ha mostrado que han existido otros factores que ha determinado un cierto desinterés de nuestras empresas por estos mercados, a pesar de sus atractivos.

Por ello resulta pertinente analizar si se ha perdido una oportunidad y, lo que es más importante, si puede recuperarse el tiempo perdido. Con este fin, el artículo se estructura de la siguiente forma. En el siguiente apartado se describe la presencia española en los nuevos socios del Este de Europa. A continuación, en el tercer apartado se analizan las oportunidades que ofrecen los mercados del Este de Europa para las empresas españolas a partir de información cuantitativa y cualitativa obtenida de instituciones internacionales. En el cuarto apartado se realiza una breve reflexión sobre las causas de la poca atención prestada por nuestras empresas a estos mercados y algunas razones de ello. El artículo finaliza con las habituales conclusiones y consideraciones.

2. La presencia española en los nuevos socios del Este de Europa

El proceso de internacionalización de las empresas es un fenómeno que lleva varias décadas produciéndose pero que se ha intensificado en los últimos años. Sin embargo, la economía española ha estado en un cierto letargo que ha ocasionado que nuestras empresas no se hayan internacionalizado hasta prácticamente la década de los noventa, y lo hicieron dirigiendo sus inversiones hacia economías donde los lazos culturales e idiomáticos eran muy importantes. En concreto, durante esa década el principal destino de las inversiones extranjeras directas (IED) fue Suramérica alcanzando casi el 60 por 100 del total del flujo. Sin embargo, a medida que ha ido transcurriendo el tiempo y la economía española se ha ido integrando tanto económica como socialmente en la Unión Euro-

pea (UE), las multinacionales españolas han ido redirigiendo sus inversiones hacia este mercado y sus zonas de influencia limítrofes. También es conveniente reconocer que la concentración de riesgo en el área latinoamericana era muy elevada y que se trata de un área con una importante inestabilidad económica. Sea como fuere, durante los últimos cuatro años, el principal destino de la inversión de las empresas españolas ha sido la UE donde se han invertido más de 20.000 millones de euros lo que supone casi un 60 por 100 de la IED española (Cuadro 1).

No obstante, y a pesar de este cambio tan drástico, la UE de los Quince no ha sido el mercado más dinámico en cuanto a la recepción de IED española. De hecho, los nuevos socios de la UE han multiplicado su importancia en 6,5 veces, aunque bien es cierto que a partir de niveles muy bajos. A pesar de ello, los nuevos socios de la UE han sido notoriamente desatendidos por las empresas españolas ya que del total de inversiones españolas en el exterior tan sólo han tenido por destino esos mercados en el período 1993-2003 el 1,2 por 100.

El abandono por parte de las empresas españolas de estos mercados se comprueba de forma fehaciente cuando se analiza la procedencia de los elevados *stocks* de capital extranjero que poseen estos nuevos socios y candidatos. Así, como se refleja con claridad en el Gráfico 1, una proporción mayoritaria del mismo corresponde a la UE, lo que resulta lógico, entre otras razones, por el estímulo que ha supuesto para los inversores de los países comunitarios la existencia de los Acuerdos de Asociación previos a su integración. Dentro de los Quince existen, sin embargo, importantes diferencias. Alemania es, con mucho, el principal inversor en la zona, seguida de Holanda¹, Francia y Austria. En este contexto, resulta sorprendente la insignificancia de

¹ Hay que advertir que las condiciones fiscales especialmente favorables que ofrece Holanda a las sociedades *holding* comporta una probable sobrevaloración de las inversiones que se registran como originarias de este país.

CUADRO 1
PRINCIPALES DESTINOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA

	Promedio 1993-1999		Promedio 2000-2003		Promedio 1993-2003	
	Millones de euros	% s/total general	Millones de euros	% s/total general	Millones de euros	% s/total general
<i>Países OCDE</i>	4.190,3	39,2	25.568,5	73,6	11.964,2	61,5
Países UE	3.404,4	31,8	20.351,5	58,6	9.567,0	49,2
Países europeos no comunitarios	438,5	4,1	699,0	2,0	533,2	2,7
Países OCDE no europeos	320,0	3,0	3.936,7	11,3	1.635,1	8,4
Ampliación UE	27,4	0,3	581,3	1,7	228,8	1,2
				6,5		
<i>Otros países europeos</i>	12,4	0,1	30,3	0,1	18,9	0,1
Países de Europa Central y Oriental	12,4	0,1	30,3	0,1	18,9	0,1
Resto de Europa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Países africanos</i>	51,3	0,5	556,2	1,6	234,9	1,2
África del Norte	49,2	0,5	466,2	1,3	200,8	1,0
África Occidental	4,6	0,0	14,3	0,0	8,2	0,0
Otros países africanos	-2,5	0,0	75,7	0,2	25,9	0,1
<i>Latinoamérica</i>	6.137,6	57,3	8.450,2	24,3	6.978,5	35,9
Centroamérica y Caribe (no P. Fiscales)	386,0	3,6	1.831,5	5,3	911,7	4,7
Suramérica	5.751,6	53,7	6.618,7	19,1	6.066,9	31,2
<i>Países asiáticos (excepto Japón)</i>	57,9	0,5	51,2	0,1	55,5	0,3
Países de Oriente Próximo	1,5	0,0	4,5	0,0	2,6	0,0
Países de Oriente Medio	7,4	0,1	-0,2	0,0	4,6	0,0
Países asiáticos de economía dinámica	7,1	0,1	7,6	0,0	7,3	0,0
Otros países asiáticos	41,9	0,4	39,3	0,1	41,0	0,2
<i>Paraísos fiscales</i>	253,4	2,4	78,9	0,2	190,0	1,0
<i>Resto países</i>	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0
Total general	10.702,9	100,0	34.735,4	100,0	19.442,0	100,0

FUENTE: Registro de Inversiones Exteriores.

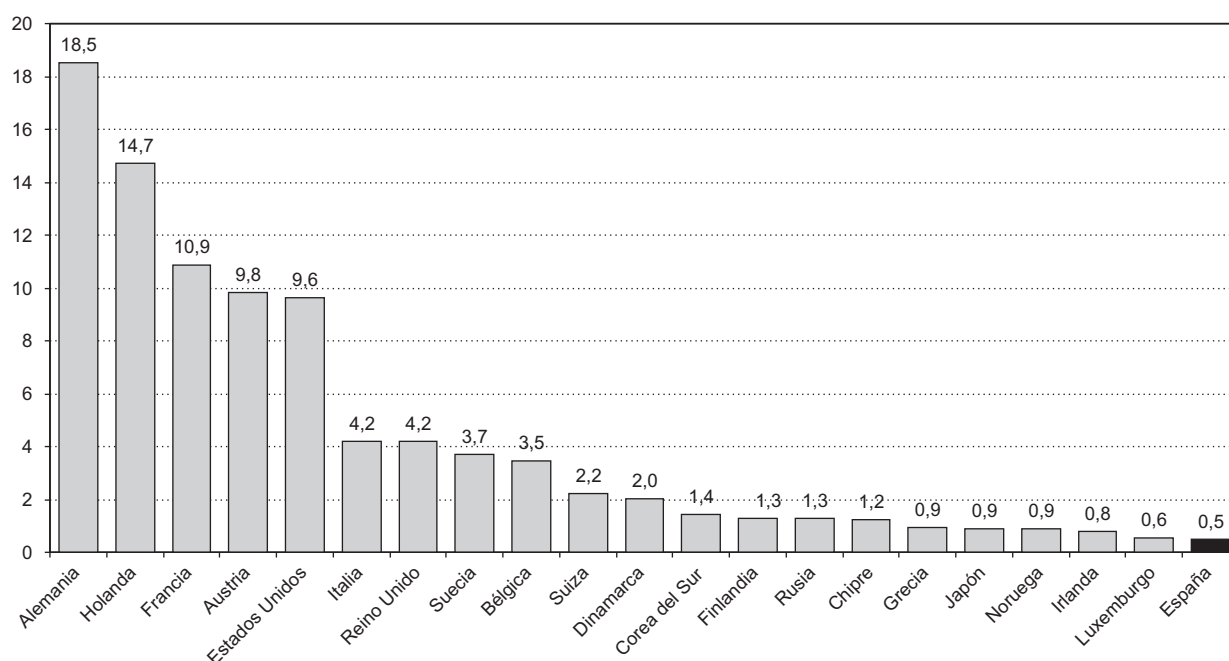
las inversiones directas realizadas por España, cuya cuota de participación en el *stock* de capital extranjero acumulado por los PECO, un 0,5 por 100 en 2001, es poco más que simbólica.

Evidentemente, con independencia de las razones que han motivado el olvido de los PECO como destino de las inversiones españolas en el exterior, se puede

sostener que se trata de un error estratégico, que puede conllevar una gran pérdida de oportunidades para las empresas de nuestro país. Así, por una parte, la presencia en estos mercados sirve para abrir y ampliar canales estables de comercialización, y por tanto exportación, de los productos fabricados en los países de origen de la inversión, como se deduce de la

GRÁFICO 1

**PRINCIPALES INVERSORES: PARTICIPACIÓN EN EL STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO
RECIBIDO POR LOS CANDIDATOS, DICIEMBRE DE 2001
(En %)**



elevada correlación que se da entre los principales países inversores y aquéllos que cuentan con unas mayores cuotas de exportación (Martín y Turrión, 2003). Y, por otra parte, para el establecimiento de centros de producción en los PECO que permita el aprovechamiento no sólo de sus reducidos costes laborales sino también, al menos en el caso de los que tienen una situación geográfica más centrada, de las importantes ventajas que comporta la proximidad a los principales núcleos de consumo, con el consiguiente ahorro en los costes de transporte. No en vano, la utilización de los PECO como plataformas de producción y exportación a todo el mercado europeo parece ser una estrategia preferente entre la multitud de multinacionales que han desplegado sus filiales en estos países.

En cuanto a los principales destinos de nuestras empresas multinacionales dentro de este amplio mercado que constituye los PECO, resaltan Polonia, Hungría y la República Checa (Cuadro 2). Las razones para su elección son de diverso tipo. En primer lugar, estos países fueron los primeros en comenzar su transformación hacia economías de mercado y, además, en firmar los Acuerdos de Asociación que dieron lugar a la práctica liberalización de todos los flujos de inversión extranjera directa. Por otro lado, el tamaño de sus economías y su nivel medio de desarrollo, junto con su estabilidad económica, también han jugado un importante papel. Además, muchas empresas han acudido a estos mercados por su proximidad geográfica a los principales mercados de consumo europeos, lo que supone un ahorro en costes a la hora de distribuir sus productos.

CUADRO 2
INVERSIÓN NETA ESPAÑOLA EN LOS NUEVOS SOCIOS
(Millones de euros)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nuevos socios	27,6	45,9	21,1	7,5	3,0	-45,5	132,0	1.248,9	147,8	38,8	889,7
Chipre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,9	0,0	0,0	0,0
República checa	0,1	0,6	0,7	3,5	1,7	6,0	39,5	24,8	35,5	3,1	31,7
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	1,5	2,5	4,0	2,5	0,2	9,9	25,8	1.168,9	75,6	-1,2	802,4
Lituania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3
Letonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,4	0,7	0,0	0,0	0,0	1,1
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0
Polonia	26,0	17,4	10,9	1,5	0,8	-61,0	66,0	57,6	35,2	35,1	56,2
Eslovenia	0,0	25,4	5,5	0,0	0,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	1,0
República eslovaca	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	1,3	1,9	-3,9
Ampliación 2007	0,0	0,0	0,5	0,0	0,1	47,5	0,7	0,0	6,1	2,2	0,5
Bulgaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	46,2	0,1	0,0	0,0	1,5	-1,4
Rumanía	0,0	0,0	0,5	0,0	0,1	1,4	0,6	0,0	6,1	0,7	1,9
Países UE-15	352,6	898,1	1.171,1	1.176,9	3.488,1	4.439,6	12.304,7	20.632,0	27.176,1	18.767,7	14.830,3

FUENTE: Registro de Inversiones Exteriores, Ministerio de Economía.

Esta escasa inversión en los Países de la Europa Central y Oriental se refleja en el número de proyectos como en su cuantía. Además, éstas se han concentrado aunque con distinta intensidad en el tiempo básicamente en tres sectores productivos: minerales no metálicos, metalurgia y banca e intermediarios financieros que son las actividades que tienen una demanda más dinámica y en los que parece que España posee una cierta especialización en la producción (Cuadro 3). Sin embargo, durante la década de los noventa, y con la paulatina transformación de estos países hacia economías de mercado, las empresas españolas que invirtieron se posicionaron en sectores productivos, siendo los más importantes el papelero, caucho y plástico, maquinaria y equipo mecánico y actividades inmobiliarias. Algunas de estas empresas pioneras aprovecharon el proceso de privatización y la reconstrucción de estas economías para instalar sus

plantas de producción y evitar la fuerte competencia internacional que años más tarde se ha producido.

Este panorama general no representa a todos los países que aquí se analizan por igual. Evidentemente los países que más inversión han recibido son los que dominan las tendencias anteriores. Por tanto, para ver si existen algunos patrones de inversión entre este grupo de economías, se ha realizado un análisis de correlación entre sus estructuras sectoriales. Los resultados de dicho análisis se representan en el Esquema 1 y en él se manifiestan claramente tres grupos de países. El grupo I está compuesto básicamente por los principales receptores de inversión —Polonia, República Checa, Hungría y Rumanía—. Su principal característica es la baja especialización de la inversión, encontrándose cierta concentración en minerales no metálicos, vehículos de motor y componentes y comercio al por

CUADRO 3
PRESENCIA SECTORIAL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS
EN LOS NUEVOS Y FUTUROS SOCIOS

Código	Sector	1993-1999	2000-2003	1993-2003
1	Agricultura, ganadería, caza	-0,16	0,00	-0,02
2	Selvicultura y explotación forestal	0,05	-0,01	0,00
4	Produc. y distrib. energía eléctrica, gas	0,00	0,04	0,04
12	Industria de produc. alimenticios y bebidas	6,09	0,73	1,23
14	Industria textil	0,06	0,00	0,01
16	Ind. cuero, calzado, marroquinería	0,06	0,01	0,02
17	Industria del papel	12,77	0,26	1,43
18	Edic. artes gráficas y reproduc. soportes	1,73	0,17	0,32
19	Industria química	0,56	0,18	0,22
20	Fabricación prod. caucho y plástico	15,62	0,27	1,70
21	Madera, corcho, cestería, excep. muebles	0,34	0,16	0,18
22	Fabricación otros prod. minerales no metálicos	3,14	43,66	39,87
23	Metalurgia	0,00	39,14	35,48
24	Fabricación prod. metálicos excep. maquinaria	0,66	0,08	0,14
25	Ind. construcc. maquinaria y equip. mecánicos	16,59	-0,47	1,13
27	Fabricación maquinaria y mater. eléctrico	0,00	1,11	1,01
28	Fabric. material electrónico fabric. equipo	-3,14	0,00	-0,29
30	Fab. vehículos motor y componentes	8,01	0,79	1,46
31	Fabric. otro material de transporte	0,00	0,50	0,45
34	Construcción	6,48	0,42	0,98
35	Venta, mantenimiento y rep. vehículos motor	0,00	0,33	0,30
36	Comercio mayor e intermed. comercio	3,11	3,00	3,01
37	Comercio por menor, exc. vehículos motor	5,36	0,44	0,90
38	Hostelería	0,98	0,29	0,36
42	Actividades anexas a los transportes	0,53	0,33	0,35
44	Banca y otros interm. financieros	-0,05	8,28	7,50
45	Seguros y planes pensiones, exc. seg. social	0,54	-0,19	-0,12
47	Actividades inmobiliarias	19,41	0,07	1,88
49	Actividades informáticas	0,89	0,35	0,40
51	Otras actividades empresariales	-0,59	0,04	-0,02
57	Activid. recreativas, culturales y deportivas	0,80	0,00	0,07
58	Actividades diversas de servi. personales	0,15	0,00	0,01
Total general ($\Sigma(1-60)$)		100,00	100,00	100,00

NOTAS: 1) Sólo se presentan los sectores en los que las empresas españolas han invertido durante este periodo.

2) En negrita los sectores con un peso superior al 1 por 100 en cada periodo.

FUENTE: Ministerio de Economía: Registro de Inversiones Exteriores.

mayor. La característica principal es que los sectores manufactureros en los que se ha concentrado la inversión tienen una complejidad tecnológica media y una

demanda moderada, mientras que en los servicios son actividades en las que las empresas españolas tienen una cierta especialización.

El segundo de los conglomerados, el grupo II, está compuesto por los países bálticos y Malta. Su característica principal es que la inversión ha sido escasa y se ha concentrado básicamente en el sector de la informática, posiblemente aprovechando economías de aglomeración, dada la importancia de la inversión de los países nórdicos, en especial de Suecia y Finlandia en estas actividades.

Por último, el grupo III, está compuesto por el resto de países y se caracteriza porque no existe ningún patrón sectorial común en las estructuras sectoriales de la inversión. Así, en el caso de Chipre la inversión se ha concentrado en el sector de la alimentación y bebidas en el que las empresas españolas están bastante especializadas. Además, la insularidad, la importancia relativa del sector turístico y su baja población de este país le hacen atractivo para este sector pero fundamentalmente lo hace su cercanía a otros países de la cuenca mediterránea como Israel, Líbano y fundamentalmente Turquía. En el caso de Eslovenia se han implantado básicamente empresas del sector papelero que persiguen la explotación de bosques. En cuanto a Eslovaquia, nuestras empresas básicamente están siguiendo la estrategia de abastecimiento de mercado y por tanto se han concentrado en actividades de comercio al por mayor y menor. Por último, en el caso de Bulgaria se han establecido empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias. Un primer factor que podría estar detrás de estas inversiones es la estrecha relación que existe entre importantes familias de ambos países lo que da cierta seguridad a los inversores. De hecho, varias constructoras y promotoras de nuestro país ya llevan años realizando gestiones inmobiliarias de gran magnitud en este y otros países de la Europa Central y Oriental, pero es ahora, que su adhesión a la UE está más cerca, cuando las estrategias de internacionalización de las empresas españolas se vislumbran más activas.

En relación a los motivos que han empujado a las empresas, aquí se pueden apuntar algunos a partir de la estructura sectorial de la inversión. Así, un número importante de empresas españolas que se han implantado

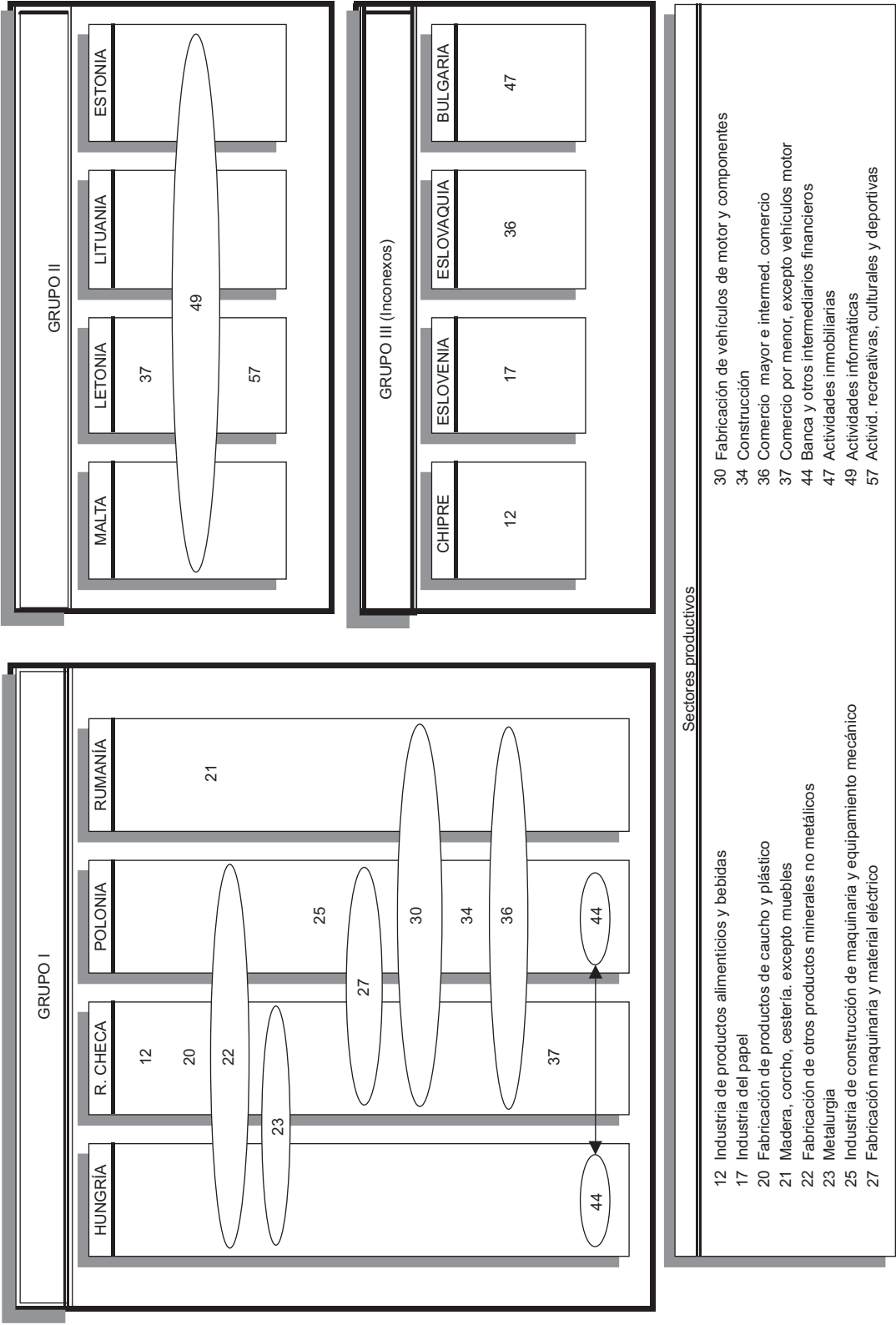
en estos países pertenecen al sector del comercio minorista, mayorista y de distribución aunque no son las que mayores inversiones en cuantía han llevado a cabo como consecuencia de su menor intensidad de capital. En el caso de Polonia, Hungría, Eslovaquia o la República Checa se han implantado empresas del sector de la alimentación como Campofrío, Pastas Gallo, Arroz SOS, Borges o Cola-Cao. En este caso, las empresas están compitiendo allí con países como Alemania, Francia e Italia y en el que las empresas españolas han aprovechado que el mercado no está todavía saturado².

En el sector de la construcción las empresas están tomando posiciones estratégicas en estos mercados dado sus atractivos. Quizá, la razón más importante sea el importante flujo de Fondos Estructurales de la UE que muy pronto recibirán para subvencionar los proyectos urbanísticos y de infraestructuras de gran envergadura para modernizar sus urbes y mejorar la extensión y calidad de sus precarias infraestructuras. Un ejemplo claro es el de Ferrovial o OHL que se han implantado en Polonia, la República Checa y Hungría (Cuadro 4). Además, Dragados se está preparando para entrar en el mercado polaco pero, para ello, en vez de comprar empresas locales, ha contratado a expertos polacos para preparar el terreno para realizar futuras y nuevas inversiones en ese país.

Otras empresas que están aprovechando el fuerte dinamismo de este mercado son empresas del sector de la distribución como Zara, Mango, Telepizza o empresas, que aún no siendo de este sector en su origen, en estos mercados basan su penetración mediante su distribución como Solac o Vega Sicilia (vinos) que se han implantado en gran parte de estos países. Además, hay empresas hoteleras que se están adelantando a la competencia que estos países harán en el sector turístico como son el caso de NH Hoteles, Hoteles Barceló, Presidents Hotels, etcétera.

² Véase JUANES (2004).

ESQUEMA 1
ESPECIALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN LOS NUEVOS
Y FUTUROS SOCIOS DE LA UE



FUENTE: Elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía.

CUADRO 4

PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS IMPLANTADAS EN ALGUNOS DE LOS NUEVOS SOCIOS Y LOS FUTUROS CANDIDATOS POR SECTOR PRODUCTIVO

Sector agrícola

PLANASA POLSKA	Polonia
TRIAGRO NEMZETKÖZI MEZŐGAZDASÁGI KFT. (PIENSOS BAUCCELLS, S.A.)	Hungría

Sector energético

GAMESA ENERGIA POLSKA SP	Polonia
--------------------------	---------

Sector manufacturero*Industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco*

CASTELLO & GÓMEZ SÜTŐIPARI ÉS KERESKEDELMI KFT	Hungría
DRAMA KAUNAS UAB (IBERICA)	Lituania
FITMIN S.A.	R. Checa
FREIXENET	Polonia
GAMEX CB, S.R.O.	R. Checa
KAROL & FERNÁNDEZ MEAT COMPANY	Bulgaria
KOVIS	Polonia
MORLINY S.A CAMPOFRIO	Polonia
OLMOS ÉS TÓTH KFT. (JAMONES SEGOVIA)	Hungría
RICELAND TRADING KFT. (EBRO PULEVA S.A.)	Hungría
TOKAJ-OREMUS KFT. (VEGA SICILIA S.A.)	Hungría
ISOLYTH RE. / URALITA	Hungría

Industria textil, confección y cuero

MAFREX	Polonia
TULIPÁN RUHAIPARI RT. (CORTEFIEL, S.A.)	Hungría
HISANNONBÖR KFT	Hungría
KETTERING S.A	Lituania
TRADELDA HUNGÁRIA KFT.	Hungría

Industria química, caucho y plásticos

BARPIMO POLSKA	Polonia
EMSUR POLSKA	Polonia
INDUSTRIAL QUÍMICA DEL NALÓN POLONIA	Polonia
LINASA CZ, S.R.O.	R. Checa
CIKAUTXO CZ S.R.O.	R. Checa

Metalurgia y fabricación de productos metálicos

ACERINOX POLSKA	Polonia
ALPA SIDERÚRGICOS	Bulgaria
BERG MONTANA FITTINGS LTD.	Bulgaria
ESMAR-HUNGÁRIA KFT (GESTAMP S.A.)	Hungría
FAYANS (ROCA RADIADORES + LAUFEN)	Bulgaria
JV UAB VOMETA	Lituania
POOL-SPA	Polonia
ROCA POLSKA	Polonia
KATAFORESIS CZ, S.R.O.	R. Checa

Fabricación de maquinaria, equipos mecánicos, eléctricos y electrónicos

MAX MAGYAR KFT (MAX PLASTIC S.A.)	Hungría
DIBAL	Polonia
AGULLO CHEKIA, SPOL. S.R.O.	R. Checa
CIBELES KFT	Hungría
COPRECI CZ S.R.O.	R. Checa
CZ EIKA S.R.O.	R. Checa
E.D.P. HUNGARY KFT (ELECTRÓNICA DE PRECI-SIÓN S.A.)	Hungría
ELEKTRO-LUMEN S.R.O. a INDALUX JV	R. Checa
MICRA METRIPOND KFT (CAMPESA S.A.)	Hungría

URIARTE / EURO-RAD UE	Polonia
WROZAMET (FAGOR)	Polonia
BASOR ELEKTRO KFT.	Hungría
INGELECTRIC A.S.	R. Checa
COMESA POLSKA	Polonia

Fabricación vehículos de motor, material de transporte y componentes

CIE AUTOMOTIVE	R. Checa
EADS PZL	Polonia
ESSA CZECH SPOL. S.R.O. (GRUPO ESTAMPACIONES SABADELL)	R. Checa
GRUPO ANTOLIN BOHEMIA A.S.	R. Checa
FICOSA INTERNATIONAL	Polonia
JOBELSA SLOVENSKO SRO	Eslovaquia

Otras manufacturas

URETAPOL SP	Polonia
LAUFEN CZ S.R.O.	R. Checa
FINSA POLSKA	Polonia
LOS KACHLOS S.R.O.	R. Checa
MECALUX POLSKA	Polonia
MOSONMAGYARÓVÁRI FÉMSZERELVÉNYGYÁR RT (MOFEM RT.) (GRUPO TEKA)	Hungría
SIWATEC, A.S.	R. Checa
ZEZ SILKO	R. Checa

Construcción

BUDIMEX ÉPÍTŐ KFT (FERROVIAL)	Hungría
BUDIPEX (FERROVIAL)	Polonia
COLEP POLSKA	Polonia
DEVNYA CEMENT AD	Bulgaria
MOSTOSTAL WARSZAWA (ACCIONA)	Polonia
OHL (ZS BRNO)	R. Checa
PFLEIDERER BALTIC OU	Estonia
PFLEIDERER TECHNIKA IZOLACYNA POLSKA	Polonia
QARTA	R. Checa

Sector servicios*Servicios generales*

NISSAN CR, S.R.O.	R. Checa
CURRO ROMERO - RESTAURANTE ESPAÑOL	R. Checa
MÁRQUEZ KFT.	Hungría
ARES HUNGÁRIA KFT. (ARES BILBAO, S.A.)	Hungría
DELTACARGO SRO	Eslovaquia
JESÚS MARTÍNEZ RUIZ S.L.	Eslovaquia
LODNÁ OSOBNÁ DOPRAVA AS.	Eslovaquia
MATOUSEK & ARIAS	R. Checa
MUNDIALBUS MORAVA CZ, S.R.O.	R. Checa
NUBIMAR PRAHA S.R.O.	R. Checa
SOLBUS, S.R.O.	R. Checa
TRANSCRISTELL	Polonia
TRANSPORTES CARRETERAS	Polonia
KEGYELET KFT. (FUNESPAÑA)	Hungría
SKYEROPPE AIRLINES AS	Eslovaquia
VASCO BOHEMIA S.R.O.	R. Checa
ZAKATRANS S.R.O.	R. Checa
HISPAMER INVEST KFT. (FUNESPAÑA)	Hungría
COSTA BLANCA INMOBILIARIA	R. Checa
FINCAS CORRAL INGATLANKÖZVETÍTŐ KFT	Hungría
HELIA INVEST S.L.	R. Checa
KEMPIS KFT. CONSULTING	Hungría
MONEDA S.R.O. (IMEX)	R. Checa
REALITY SPANELSKO	R. Checa

CUADRO 4 (continuación)

PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS IMPLANTADAS EN ALGUNOS DE LOS NUEVOS SOCIOS Y LOS FUTUROS CANDIDATOS POR SECTOR PRODUCTIVO

VOPI-H ÉPÍTŐ ÉS INGATLANFORGALMAZÓ KFT.	Hungría	BERIL S.A. (ANTONIN BERBAD)	R. Checa
AGENCIA DE PRENSA ESPAÑOLA EFE	R. Checa	BRALO CZ S.R.O.	R. Checa
AIZPITARTE CONSULTING	Polonia	CARMEN	Polonia
ARDANUY	Lituania	CHECOVITEX S.R.O.	R. Checa
DNA CENTRAL EUROPE S.R.O.	R. Checa	CITROFRU FRUIT SPAIN S.L.	Polonia
EASTERN EUROPEAN INVESTMENT	Eslovaquia	CITRONEX	Polonia
ESMA KFT. (MIRPASA)	Hungría	COBRA S.R.O.	R. Checa
FINTRANCO EASTERN EUROPE KFT.	Hungría	COMERCIAL SHACHA	Lituania
GEST (EURO CONSULTING)	Hungría	COPCA - CENTRO DE PROMOCIÓN COMERCIAL	R. Checa
HANYWELL SECURITY PRODUCTS, S.R.O.	R. Checa	CORSÉ	R. Checa
HISPALEX KFT (GRUPO ESMA)	Hungría	DENIA LTD	Bulgaria
JALING PRAHA, SPOL. S.R.O.	R. Checa	DIFRUSA EXPORT	R. Checa
KOMPAS IBÉRICA, S.R.O.	R. Checa	DIPRO	R. Checa
LITEXCO GROUP	Bulgaria	DOM KORKOWY	Polonia
PUBLICITARIA S.R.O.	R. Checa	DOM WINA	Polonia
SOLUZIONA	R. Checa	DRAUSCHKE S.R.O.	R. Checa
SOLUZIONA AS	Eslovaquia	DRIZORO CZ S.R.O.	R. Checa
SOLUZIONA KFT. (UNIÓN FENOSA, S.A.)	Hungría	DUO FAST CR S.R.O.	R. Checa
VENBUDA KFT.	Hungría	EGT HORSKY	R. Checa
ESMA - MANAZERSKA FAKULTA ESMA BARCELONA CMI	R. Checa	EIKON S.R.O.	R. Checa
ORANGE ENGLISH SCHOOL	Polonia	ELKO VALENTA	R. Checa
PFLEIDERER DÄMMSTOFFTECHNIK SLOVENSKO SRÖ.	Eslovaquia	EMA TRADE CZ S.R.O. (VIDAL EUROPA)	R. Checa
		ESPAN KFT. (GRUPO ESMA)	Hungría
		FÁBRICA NACIONAL DE MONEDA Y TIMBRE	R. Checa
		FAGOR ELEKTRO S.R.O.	R. Checa
		FAGOR HUNGÁRIA LTD.	Hungría
		FÉLIX SOLÍS A.S.	R. Checa
		FIVECO S.R.O. (JOFEMAR)	R. Checa
		FRONTERA, SPOL. S.R.O. (TABACMESA)	R. Checa
		FRUMOLY	Polonia
		FT ELEKTRO S.R.O.	R. Checa
		FUNDICIONES DEL ESTANDA SA - ORG. SLOZKA	R. Checa
		GARCÍA BARTNICKI CZ S.R.O.	R. Checa
		GAVA TXEQUIA S.R.O.	R. Checa
		GÓMEZ ÉS FÉZLER KÜLKERESKEDELM KFT.	Hungría
		GRIFOLS S.R.O.	R. Checa
		HISPANIA - JAROSLAV BÁBEL	R. Checa
		HORNET, S.R.O.	R. Checa
		HSP - HIGH SECURITY PRODUCTS, A.S.	R. Checa
		IBERFRASA CENTRAL EUROPE, S.R.O.	R. Checa
		IBERICA IMPORT EXPORT	Polonia
		IBERIUS S.R.O.	R. Checa
		IBERIUS SLOVAKIA	Eslovaquia
		ICS-LINK, SPOL. S.R.O.	R. Checa
		IMPORTARIAS, S.R.O.	R. Checa
		INOXPA, S.A. - OLOMOUC, CESKÁ REPREZENTACE	R. Checa
		IP TRANSPORT CZ, S.R.O.	R. Checa
		JS PRAHA, S.R.O.	R. Checa
		KA INTERNATIONAL	Polonia
		KENTE HUNGARY SPANYOL-MAGYAR KFT.	Hungría
		KERASPA, SPOL. S.R.O.	R. Checa
		KHS IMPLEX, S.R.O.	R. Checa
		KNORR VYBAVENÍ KOUPELEN S.R.O.	R. Checa
		KOMVET, S.R.O.	R. Checa
		LABORATORIOS CALIER POLSKA	Polonia
		LAMIRSA CZ	R. Checa
		LANGAZI, S.R.O.	R. Checa
		LUCTA POLSKA	Polonia
		M - JOSEF MARTÍNEK - KERAMICKÉ OBKLADY A DLAZBY	R. Checa
		MACROFLEX - KOMPENZATORY, S.R.O.	R. Checa
		MAGAPOR HUNGÁRIA KFT.	Hungría
		MARCA CZ	R. Checa
		MARKINTER	R. Checa
		MÁXIMO, S.R.O.	R. Checa
		MEDIA PLANNING	Hungría

Entidades financieras

BANCO POPULAR ESPAÑOL - HYPO VEREINSBANK	R. Checa
HVB BANK HUNGARY RT. (BANCO POPULAR)	Hungría
INTER-EURÓPA BANK RT. (BANCO SANTANDER)	Hungría

Sector turismo, y ocio

EUROPE INCOMING BUDAPEST (VIAJES AMISTAD)	Hungría
SATURN INTERNATIONAL KFT.	Hungría
GRUPO M.A., S.R.O. (HOTEL BARCELÓ)	R. Checa
IBB HOTELS GRAND HOTEL LUBLINIANKA	Polonia
NH HOTEL BUDAPEST (NH HOTELES)	Hungría
PEGAZUS TOURS KFT. (RODRIGUEZ Y MAUS, S.A.)	Hungría
PRESIDENTS HOTELS, S.R.O.	R. Checa
RESTAURANTE ESPAÑOL PETROVICKY DVUR	R. Checa
TELEPIZZA POLAND	Polonia
VALENCIA	Polonia
IBERIA, REPRESENTACIÓN OFICIAL	R. Checa
BRATISLAVA SYMPHONY ORCHESTRA	Eslovaquia
CIDESA	R. Checa
SPORTIL RETAIL SP	Polonia

Comercio minorista y mayorista

IMPORT VOLKSWAGEN GROUP S.R.O. (SEAT)	R. Checa
AGROPOL SERVIS S.R.O.	R. Checa
AGROZET CESKÉ BUDEJOVICE A.S.	R. Checa
ALCAD, S.R.O.	R. Checa
ALSINA CZ	R. Checa
AMEREX PRAHA S.R.O.	R. Checa
ANECOOP - FRUIT IMPORT SRO	Eslovaquia
ANECOOP PRAHA S.R.O.	R. Checa
ARALSA, SPOL. S.R.O.	R. Checa
AREA TRADERS	Polonia
ARTESIANA S.R.O. (LLADRÓ)	R. Checa
ASKO PELHRIMOV, S.R.O.	R. Checa
ASTRAL - BAZÉNOVÉ PRÍSLUŠENSTVÍ S.R.O.	R. Checa
B.A.R. PRAHA S.R.O.	R. Checa

CUADRO 4 (continuación)

PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS IMPLANTADAS EN ALGUNOS DE LOS NUEVOS SOCIOS Y LOS FUTUROS CANDIDATOS POR SECTOR PRODUCTIVO

MEDIA REPRESENTATIONS S.R.O.	R. Checa	EUROTIMPLATE SERVICE	Polonia
MEDIST KFT	Hungría	FORUM DEVELOPMENT POLSKA	Polonia
METALKRIS S.R.O.	R. Checa	GAS-GAS-MOTO-CISAR	R. Checa
MUEBLES - JANA HLADISOVÁ	R. Checa	GRANINTER POLSKA	Polonia
MYRIS TRADE, S.R.O.	R. Checa	GRAU SRO	Eslovaquia
NEINVER POLSKA	Polonia	GRUPO ANTOLÍN BRATISLAVA SRO	Eslovaquia
NEO TEC, S.R.O.	R. Checa	GSK SRO	Eslovaquia
OK SERVIS-LABORATORNÍ TECHNIKA, S.R.O.	R. Checa	H.T. HAUSTECHNIK VODAK SPOL. S.R.O.	R. Checa
ORANGE POINT SRO	Eslovaquia	HANDY PRAHA S.R.O.	R. Checa
ORFEO HUNGARY KFT (EXTINTORES ORFEO)	Hungría	HAUSMANN AROMATIC	Polonia
PARFILEX AG	R. Checa	HB-HOLDING, A.S.	R. Checa
PRIMAVERA ANDORRANA, S.R.O.	R. Checa	HELITRADE SRO	Eslovaquia
PRONETIX, S.R.O.	R. Checa	HISPA GROUP	Polonia
QUALITY LIFTS, S.R.O.	R. Checa	IBERIA MOTOR (SEAT)	Polonia
REFLECT VILÁGÍTÁSTECHNIKAI ÉS KERESKEDELMI KFT. (JORDI TORRENT)	Hungría	INDITEX	Lituania
REGA BRNO S.R.O.	R. Checa	INECO	Polonia
REPLAC-BM A.S.	R. Checa	INTO CZ SPOL. S.R.O.	R. Checa
RIJA FASHION INTERNATIONAL, S.R.O.	R. Checa	KENTE POLSKA	Polonia
SALICRU-H KFT	Hungría	KOSLAVA, S.R.O.	R. Checa
SALOI, SPOL. S.R.O.	R. Checa	LUCRA, S.R.O.	R. Checa
SALVE SPOL. S.R.O.	R. Checa	MANGO	R. Checa
SAZ - STROJE A ZARÍZENÍ PRAHA, SPOL. S.R.O.	R. Checa	MANGO	Lituania
SECARTYS	R. Checa	MAPA TOURS, S.R.O.	R. Checa
SERCOBE	R. Checa	MARCA-DELTA MAGYARORSZAG KFT. (GRUPO AC MARCA)	Hungría
SIKTELL	Polonia	MARTECH, S.R.O.	R. Checa
SKINS INTERNATIONAL KFT. - BARCELONA BÖR-DIVAT	Hungría	PINITO BUTIC, S.R.O.	R. Checa
SPANELSKÝ NÁBYTEK, S.R.O.	R. Checa	PINITO S.R.O.	R. Checa
SUN KISS TRAVEL	Bulgaria	PLÁSTICOS RETRÁCTILES	Polonia
SVODIDLA NH S.R.O.	R. Checa	PRÁZDNINOVÝ KLUB EUROPA	R. Checa
TAVEX POLSKA	Polonia	PRODAG ZLÍN S.R.O.	R. Checa
TEKA HUNGARY KFT.	Hungría	RAMCO SERVICES	R. Checa
TRANSTRATE SRO	Eslovaquia	RENOVA	R. Checa
UNI LIGHT PRAHA SPOL. S.R.O.	R. Checa	REPSOL CR	R. Checa
UNIAGRO KFT.	Hungría	RICHTER-PIZARRAS	R. Checa
UNICOM AGRO A.S.	R. Checa	ROYAL FRUIT	Polonia
VISCOFAN POLAND SP.	Polonia	SALFRUT	Polonia
VORLICKÝ STAVEBNÍ STROJE SPOL. S.R.O.	R. Checa	SECARTYS	Polonia
ZAMAQ, S.R.O.	R. Checa	SERCOBE	Polonia
ZIUR KFT.	Hungría	SOLAC - ELEKTRO SLOVAKIA	Eslovaquia
ALMICORK, S.R.O.	R. Checa	SOLAC (CEGASA INTERNACIONAL)	Polonia
AMAFRUT	Polonia	SOLAC BULGARIA LTD.	Bulgaria
ANECOOP	Polonia	SOLAC ELECTRO, S.R.O.	R. Checa
B&T DISTRIBUTION	Polonia	SPEED PRESS PLUS, S.R.O.	R. Checa
BAGU CHECA S.R.O.	R. Checa	STENG S.R.O.	R. Checa
BIBO SHOE S.R.O.	R. Checa	SUNDAYPOL	Polonia
BUDLAND SPOL. S.R.O.	R. Checa	TANDEN	R. Checa
CHEM-EAST KFT. (CHEMO IBERICA)	Hungría	TELVENT-ABENGOA	R. Checa
COMESA POLSKA	Polonia	VAC MARROQUINERÍA	Polonia
DDK BOHEMIA S.R.O.	R. Checa	ZARA CIESKA REPUBLIKA, S.R.O.	R. Checa
DEVA POLSKA	Polonia		
DIVASA FARMATIC HUNGÁRIA KFT.	Hungría		
ESTUDIO LAMELA	Polonia		

3. Oportunidades que ofrecen los mercados del Este para las empresas españolas

Una vez se tiene constancia de la escasa presencia de las empresas españolas en estos países, es conve-

niente analizar los atractivos que presentan, así como destacar los sectores que parecen apuntarse como candidatos a la futura recepción de inversiones españolas.

Para analizar los distintos atractivos que tienen estos países se ha utilizado información de elaboración pro-

pia, básicamente cuantitativa, y un conjunto de indicadores cualitativos que elaboran reputadas instituciones internacionales —en concreto, el World Economic Forum y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo— sobre distintos elementos que influyen sobre las decisiones empresariales de inversión y que, sin duda, determinan su decisión, dada la influencia que tienen.

En primer lugar, debe señalarse que el menor nivel de renta per cápita de estos países está relacionado con su baja productividad del trabajo, ya que su tasa de empleo es semejante a la española y algo menor de la comunitaria. En consecuencia, parece razonable esperar que los factores que están detrás de este desnivel, deben ser sus principales carencias, pero de esa relativa escasez podrían aprovecharse las empresas españolas si se produce en aquellos factores en que la economía española, y por extensión sus empresas, es relativamente más abundante. Por ello, aquí se comienza analizando algunos de los denominados indicadores de convergencia real (Martín y Velázquez, 2001 y 2003), en concreto los que se presentan en el Gráfico 2: capital físico privado productivo por ocupado, capital tecnológico por ocupado, capital humano y capital público por habitante³.

En cuanto al capital físico privado productivo por empleado, estos países muestran una clara carencia de éste en relación a la media comunitaria. De hecho, sólo representa el 30,4 por 100 frente al 97,8 por 100 que posee España. Aún así, las diferencias entre países son muy acusadas y economías como Estonia, Malta y Eslovenia están en torno al 80 por 100 de la media de la UE-15 mientras que otros como la República Checa, Letonia y Polonia están alrededor del 23 por 100.

En relación al capital tecnológico medido por ocupado, se encuentra una diferencia todavía más notable. En concreto, el conjunto de nuevos socios tienen el 11 por 100 del capital tecnológico de la media europea, algo menos de un tercio del que posee España que también

padece un retraso importantísimo. Es cierto que siempre se comenta que este indicador muestra un desnivel que puede compensarse por otras vías de adquisición u obtención de la tecnología como puede ser su compra directa al exterior, sin generación autóctona, o que no considera la tecnología que a través de las inversiones directas extranjeras se incorpora al sistema productivo del país. Ahora bien, el desnivel indica la falta de autonomía del país para crecer en el futuro y su dependencia, en todo caso, de las estrategias de las multinacionales, lo que luego se tratará de corroborar con los indicadores cualitativos.

Donde quizá estos países muestren unos resultados muy notables es en el capital humano, medido como el número de años que presenta en promedio la población en edad de trabajar. El nivel medio que se presenta es muy elevado —11,6 años— ligeramente por encima de la media comunitaria —11,2 años—, y muy alejado del que presentan algunos de los antiguos socios más atrasados de la UE, como es el caso de España —9,5 años—. Por tanto, este es uno de los principales factores de atracción de inversiones extranjeras. Ahora bien, cuando este indicador se corrige por la calidad educativa, medida a partir del gastos por alumno, los resultados cambian drásticamente, aunque no está clara si esta corrección es totalmente pertinente (véase a este respecto Martín y Velázquez, 2001, y Martín, Herce, Sosvilla y Velázquez, 2002).

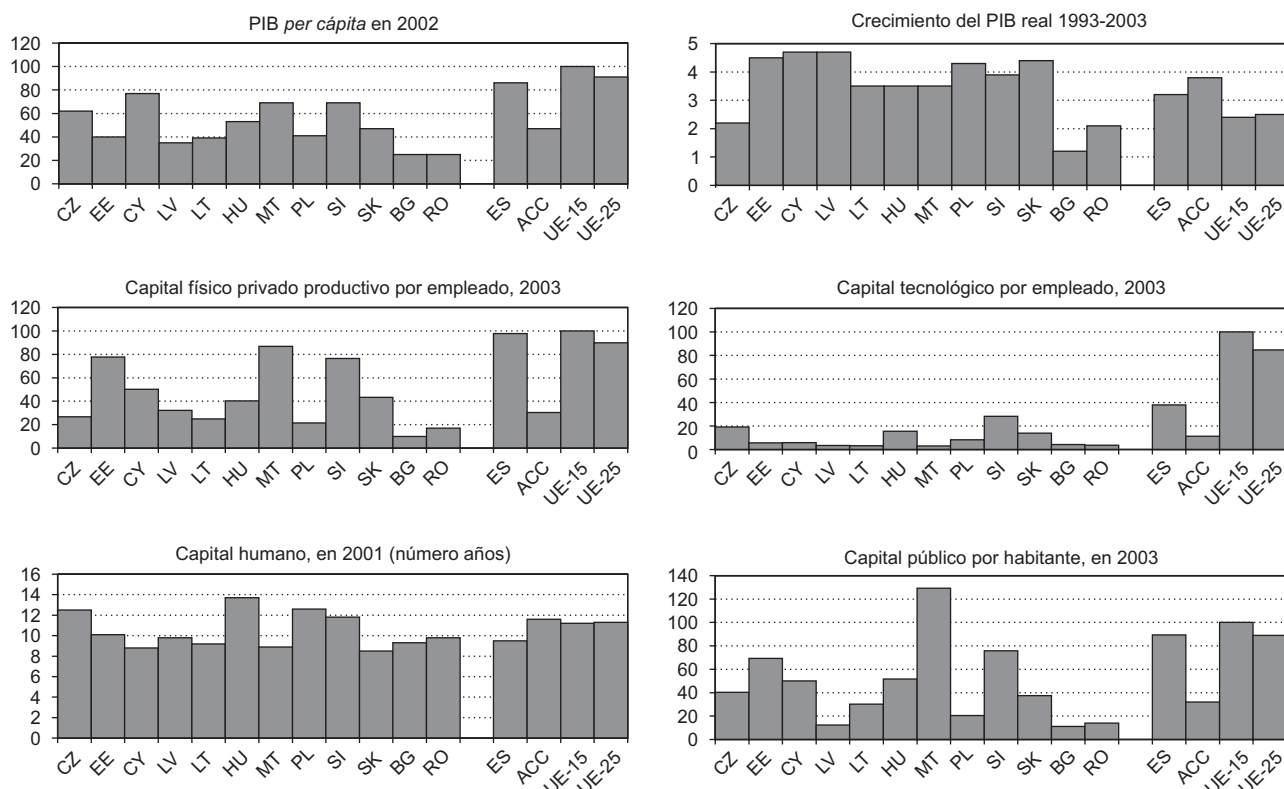
Por último, el capital público por habitante, al igual que el capital físico privado, muestra una notable insuficiencia en los nuevos socios al situarse en el 32,1 por 100 de la media de la UE-15. Evidentemente, existen notables diferencias entre países pasando de un 129,2 por 100 de Malta a un 11,2 por 100 de Polonia. En consecuencia, los gobiernos de estos países deberán realizar importantes esfuerzos para intentar corregir estas abultadas diferencias e intentar acercarse a los estándares europeos.

Los indicadores cualitativos seleccionados para analizar las ventajas que tienen las economías del centro y este de Europa han sido obtenidos de entre los que

³ En MARTÍN y VELÁZQUEZ (2001) puede encontrarse la metodología de cálculo de estos indicadores.

GRÁFICO 2

INDICADORES REALES DE LOS NUEVOS Y FUTUROS SOCIOS DE LA UE



FUENTE: Eurostat, Comisión Europea.

componen el Índice de Competitividad que elabora anualmente el World Economic Forum (WEF) y que se publica en el *Global Competitiveness Report*⁴ y de los elaborados por el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo y publicados en el *Transition Report*⁵.

⁴ Los indicadores cualitativos del WEF suelen tener una escala de 1 a 7 y se elaboran, básicamente, a partir de encuestas a distintos colectivos, en especial a ejecutivos de empresas. Los índices sintéticos se obtienen por agregación de multitud de indicadores. Para su elaboración puede consultarse WEF (2003).

⁵ Los indicadores cualitativos elaborados por el BERD tienen un valor entre 1 y 4, aunque pueden agregarles posteriormente el signo positivo o negativo, indicando que se encuentran un tercio de punto por encima o debajo, de ahí que puedan alcanzar el valor de 4,3.

Los indicadores de competitividad elaborados por el WEF se desdoblan en dos aspectos: índices de capacidad de crecimiento e índice de entorno microeconómico. Pues bien, de la inspección de ambos (véase el Cuadro 5) se constata tanto la situación de estas economías, como la dispersión existente entre ambas. Así, en relación a la capacidad de crecimiento Estonia, Eslovenia y Hungría presentan una posición semejante a la de España. Por el contrario, Rumanía, Bulgaria y Polonia son las que peor puntuación obtienen. Para entender el significado de este índice debe considerarse que para su elaboración se utilizan y agregan multitud de criterios, ya que de hecho es un índice sintético, que a su

CUADRO 5

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LOS NUEVOS SOCIOS DE LA UE¹

	SL	CZ	HU	SK	EE	PL	LT	LV	RO	BG	ES
Indicadores globales de competitividad											
Índice de capacidad de crecimiento	4,6	4,3	4,6	4,0	4,7	4,0	4,3	4,1	3,6	3,7	4,9
Índice de tecnología	4,7	4,8	4,8	4,3	4,9	4,2	4,1	4,4	3,6	3,6	4,7
Índice de instituciones públicas	5,3	4,2	5,2	4,1	5,2	3,8	4,9	4,1	3,4	4,3	5,3
Índice del entorno macroeconómico	4,0	3,8	4,0	3,6	4,1	3,9	4,1	3,9	3,8	3,2	4,7
Índice de entorno microeconómico (Ranking/80)	27	34	28	42	30	46	40	45	67	68	25
Aspectos Financieros/Fiscales											
Acceso a préstamos	4,0	2,9	3,1	3,0	3,9	3,4	4,1	3,7	2,7	2,1	3,8
Capital riesgo	3,5	2,7	3,3	2,7	3,8	3,4	3,7	3,3	2,5	2,5	4,1
Impuesto de sociedades	25	31	18	29	0	28	24	25	25	25	35
Índice de la reforma del sector bancario ²	3,3	3,7	4,0	3,3	3,7	3,3	3,0	3,7	2,7	3,3	nd
Índice de la reforma de las instituciones financieras no bancarias ²	2,7	3,0	3,7	2,7	3,3	3,7	3,0	3,0	2,0	2,3	nd
Tecnología											
Sofisticación tecnológica (7 = muy importante)	4,4	4,2	4,1	3,7	4,3	3,5	3,0	3,5	2,4	2,5	4,0
Transferencia de la tecnología de las multinacionales	4,3	5,9	6,1	5,0	5,7	5,1	4,8	5,1	4,7	4,2	5,1
Apoyo público a la I+D	3,6	3,7	4,1	3,1	2,7	3,0	2,8	2,8	2,6	2,3	4,0
Disponibilidad de científicos e ingenieros	4,3	5,3	5,7	6,2	5,1	5,2	5,2	4,6	6,1	5,2	5,2
Usuarios de Internet (10.000 hab. 2001)	3.008	1.363	1.484	1.203	3.005	984	679	723	447	746	1.827
Número de ordenadores (100 hab. 2001)	27,6	12,1	10,0	14,8	17,5	8,5	7,1	15,3	3,6	4,4	16,8
Competencia en proveedores de servicios de Internet	3,7	5,5	4,3	3,5	5,5	3,5	3,7	4,0	3,4	3,7	4,0
Marco institucional											
Eficiencia del marco legal	4,3	3,3	4,2	3,1	4,5	3,3	2,9	3,4	2,6	2,7	4,2
Transparencia política	4,2	3,7	4,0	3,0	4,1	2,8	3,6	3,5	2,1	2,4	3,9
Desvío de fondos públicos (7 = nunca)	4,8	3,2	4,0	3,0	4,1	3,1	3,5	3,4	2,5	2,6	4,9
Costes empresariales de la corrupción (7 = muy bajo)	5,3	3,9	5,3	4,6	5,5	4,2	4,7	4,7	4,2	3,9	5,5
Índice de las reformas empresariales ²	3,0	3,3	3,3	3,0	3,3	3,3	3,0	3,0	2,0	2,7	nd
Índice de la privatización (BERD) ² Pequeña escala	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	3,7	3,7	nd
Gran escala	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	3,3	4,3	3,3	3,3	3,7	nd
Coste de apertura de una empresa (\$2002)	1.360	279	3.143	488	nd	986	143	981	543	120	2.338
Competencia/Competitividad											
Barreras comerciales ocultas	5,4	4,8	5,5	4,8	5,8	4,1	4,2	4,4	3,3	3,6	5,7
Intensidad de la competencia local	4,8	5,1	5,2	4,4	4,7	4,7	5,2	5,0	3,7	4,4	5,3
Extensión de las marcas	4,2	3,6	4,0	3,4	2,8	3,3	3,0	2,9	2,8	2,8	4,8
Índice de liberalización de los precios ²	4,0	4,3	4,3	4,3	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	nd
Índice de la liberalización del tipo de cambio y comercial ²	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0	4,3	nd
Índice de política de la competencia ²	2,7	3,0	3,0	3,0	2,7	3,0	3,0	2,7	2,3	2,3	nd
Naturaleza de la ventaja competitiva	3,8	2,7	3,5	2,8	2,8	3,0	3,2	2,9	2,2	2,7	4,5
Relación entre los salarios y la productividad	4,6	4,7	4,8	4,6	5,2	4,0	4,7	4,4	4,3	4,2	3,6
Calidad de los factores productivos											
Calidad de las infraestructuras	4,3	4,8	4,3	3,8	4,3	2,9	3,8	3,7	2,5	3,0	4,9
Índice de calidad de las infraestructuras ²	3,0	3,0	3,7	2,3	3,3	3,3	2,7	2,7	3,0	2,7	nd
Calidad de la educación	5,5	5,9	5,1	5,4	5,3	4,3	4,5	4,4	4,5	4,2	4,7

NOTAS: ¹ Los índices pertenecen al World Competitiveness Report y están en una escala del 1 al 7. Por norma general, el 1 indica malo y 7 muy bueno.

² Los índices corresponden al Transition Report del BERD y están valorados entre 1 y 4+.

FUENTE: EBRD y WEF.

vez se subdividen en tres categorías: tecnología, instituciones públicas y entorno macroeconómico. Del análisis de los índices parciales elaborados en cada categoría se comprueba como países como la República Checa, Hungría y Estonia tienen una situación tecnológica más favorable que la española, o que las instituciones públicas presentan una buena situación en Eslovenia, Hungría y Estonia.

En relación al entorno macroeconómico ninguna de las diez economías analizadas presenta una mejor situación que España. En definitiva, estos países aunque, atendiendo a estos indicadores, presentan menores capacidades de crecimiento y bienestar que España, sus valores no están muy distantes. Es más, del análisis de su evolución en los últimos años se comprueba como muchos de ellos, y en especial los que se encuentran en la actualidad mejor situados, han ido escalando posiciones de forma muy rápida, lo que supone una inmejorable perspectiva futura.

Además, en relación al índice que analiza el entorno microeconómico —comportamiento, estrategias empresariales y el modo en que se establece la competencia— se observa como sólo algunos de ellos se encuentran cercanos a la situación española como Eslovenia, Hungría, Estonia y la República Checa. En consecuencia, la capacidad de competencia de las empresas españolas es sustancialmente mayor que la que se observa en estos países. Por tanto, todo parece señalar que las empresas españolas pueden operar en estos mercados, dada la superioridad de sus capacidades competitivas.

Ahora bien, para indagar en aspectos más concretos, se han seleccionado un conjunto de indicadores, algunos de los cuales se han utilizado para la elaboración de los índices globales de competitividad que se han analizado previamente.

En relación a los aspectos financieros y fiscales, los datos muestran que estos países se encuentran, aún con diferencias, a niveles aceptables en relación a la capacidad de acceso a préstamos y al desarrollo de los mercados de capital riesgo. También es cierto que des-

de distintos organismos internacionales se ha insistido en la necesidad de adecuar la normativa con la que opera el sector financiero de estos países. De ahí que pueda indicarse que la situación es peor que la española, salvo para algunos países como Eslovenia o Lituania.

En cuanto al tratamiento fiscal, todos los países tienen un nivel impositivo empresarial muy bajo. En relación al impuesto de sociedades, el tipo general es menor que el español y se sitúa en torno al 25 por 100 —en España es del 35 por 100—. En este sentido, destaca la ventajosa situación de Estonia que tiene un tipo nulo.

Donde estos países muestran una cierta ventaja es en los aspectos relacionados con la tecnología. Así, la sofisticación tecnológica —grado de utilización de la tecnología en los procesos productivos y en la elaboración de bienes y prestación de servicios— es superior a la española en cuatro países que se corresponden con las economías más desarrolladas. Sucede lo contrario, y con un gran desfase, en las dos economías menos desarrolladas: Bulgaria y Rumanía. Sin embargo, como antes se señaló, se encuentra una importante dependencia de las multinacionales en el desarrollo de esta tecnología en todos los países. Por otra parte, contribuye a la absorción tecnológica y a la implantación de multinacionales de base tecnológica, las habilidades de la población. Así, tanto la disponibilidad de científicos e ingenieros, como la intensidad en el uso de Internet es sustancialmente elevada en comparación con su nivel de desarrollo, e incluso en ocasiones muy por encima de la que muestra España.

Donde sí sé que se encuentran algunas deficiencias es en el marco institucional, evidentemente con diferencias apreciables entre países. Así, tanto la ineficiencia del marco legal, como la falta de transparencia y la importancia de la corrupción es notablemente superior a la española. De hecho, éste es uno de los factores que genera desconfianza a los empresarios y determina las decisiones de inversión. Es precisamente en este contexto donde cobra relevancia la proximidad cultural ya que este tipo de irregularidades son mejor entendidas y tratadas desde culturas cercanas. Además, también con diferencias, los procesos

de privatizaciones están bastante avanzados, a pesar de que en algunos países todavía deben acometerse procesos generalizados de privatización, lo que indica, por tanto, que existe un sector privado bastante desarrollado compitiendo con reglas de mercado, aunque de menor importancia y calado que en nuestro país.

De hecho, los indicadores de competencia muestran esa peor situación, al encontrarse por debajo de los españoles pero bastante cercanos en lo que se refiere a la existencia de barreras comerciales, intensidad de la competencia o aspectos más cualitativos como la extensión de las marcas. No obstante, donde se muestra una mayor debilidad es en el desarrollo de la política de competencia, posiblemente como consecuencia de la juventud de sus economías de mercado.

Por otro lado, se encuentra que la ventaja competitiva de estos países está más ligada a la existencia de típicas ventajas de localización —recursos naturales o bajos costes de la mano de obra— que al desarrollo de productos y procesos en relación a la situación española, aunque esto está cambiando muy rápidamente como consecuencia de la entrada de multinacionales. De hecho Eslovenia ya muestra un indicador sólo un 15 por 100 inferior al español.

Finalmente, y en consonancia con los datos aportados previamente sobre los factores productivos, se comprueba que se detectan deficiencias importantes en las infraestructuras existentes señaladas tanto por el WEF, como por el BERD. Por el contrario, uno de los mayores atractivos de estos países es la calidad y cantidad de personal con elevada formación. Además, y contrariamente a lo indicado para la economía española, a las conocidas ventajas salariales de que gozan estas economías se une la estrecha vinculación entre salario y productividad.

Del repaso de estos indicadores se concluye que existen numerosos aspectos en los que las empresas españolas deberían poder competir, sobre todo considerando el grado de desarrollo de esos mercados del centro y este de Europa. No obstante, parece que los factores que frenan la inversión española, además de nuestra idiosincrasia, habría que buscarlos en los relati-

vos al marco institucional, la corrupción y al bajo desarrollo de una política de competencia.

En este contexto, desde las administraciones públicas españolas se ha tratado de incentivar, no siempre con el ahínco y las medidas apropiadas, la instalación de empresas en estos países, sobre todo, aunque no exclusivamente, de tipo manufacturero. En este sentido, las Oficinas Comerciales españolas han señalado una serie de sectores con potencial demanda comercial y posibilidades de inversión, así como donde se producirán las próximas privatizaciones, con el deseo de que las empresas españolas se instalen en estos mercados. Se trata, en general, de potenciar la presencia española en aquellas actividades donde nuestras empresas gozan de ciertas ventajas competitivas o donde existen nichos de mercado que pudieran ser abastecidos por ellas. La relación de sectores es muy larga y puede encontrarse en el Cuadro 6. Tan sólo conviene señalar que, como se desprende de los informes elaborados por las Oficinas Comerciales, nuestras ventajas parecen no centrarse en los sectores de mayor contenido tecnológico, sino en los de bajo contenido —como el sector de la alimentación— y mediano contenido y en algunas actividades de servicios —como el turismo— donde nuestra economía tiene una cierta especialización. Los sectores que próximamente se van a privatizar, y donde nuestras empresas podrían tener un papel importante, son básicamente tres: energía, telecomunicaciones y banca.

En definitiva, del análisis realizado en este apartado se dibujan algunos hechos estilizados que deben remarcar. Primero, que nuestras empresas tienen ciertas ventajas para la entrada en estos mercados, derivadas de su amplia experiencia en operar en economías de mercado. Segundo, que estos países tienen ventajas derivadas de la calidad de su mano de obra y su amplia capacidad de absorción de la tecnología. Tercero, que el marco institucional, a pesar de su atraso, se está poniendo a la altura del resto de países de la UE. Y cuarto, que estos países poseen notables ventajas de localización para actividades de producción, aunque también de comercialización de productos españoles.

CUADRO 6

SECTORES CON MAYORES POSIBILIDADES DE INVERSIÓN
PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Países	Sectores con potencial demanda comercial	Sectores con posibilidades de inversión al margen de las privatizaciones	Sectores en los que se producirán privatizaciones
Bulgaria	Productos cerámicos, maquinaria, textil, químico, automoción, material eléctrico, material de construcción, productos alimentarios	Energía	Construcción, servicios inmobiliarios, transporte, metalurgia, materiales de construcción, productos agroalimentarios, distribución comercial, defensa
Eslovaquia	Productos alimentarios, textil, calzado, cuero, juguetes, maquinaria y equipo para instalaciones agropecuarias, comunicaciones, cerámica, maquinaria para la construcción, maquinaria agrícola	Suministro de agua	Electricidad, banca
Eslovenia	Automoción, sector farmacéutico, maquinaria		
Estonia	Productos alimentarios, materiales de construcción, maquinaria agrícola, medicamentos, maquinaria textil, servicios de consultoría e ingeniería	Textil, muebles, industrias forestales, productos agroalimentarios, telecomunicaciones, turismo	
Hungría	Productos alimentarios, textil, calzado, materiales de construcción, cerámica, material eléctrico, sector audiovisual	Productos alimentarios, componentes de automoción, electrónica, material eléctrico, infraestructuras, medio ambiente, turismo	Sector energético, agrícola, banca, transporte aéreo, telecomunicaciones
Letonia	Calzado, textil, muebles, material informático, medio ambiente, productos alimentarios, juego	Energía, telecomunicaciones, medio ambiente, gestión y comercialización de infraestructuras, seguros, papel, material eléctrico	Ferrocarril
Lituania	Productos alimentarios, material de construcción, textil, productos farmacéuticos, química, muebles, cerámica, material de transporte, automoción y componentes de automoción, maquinaria textil, madera, telecomunicaciones	Transporte aéreo y marítimo, material de transporte, turismo, energía, maquinaria, construcción, material eléctrico	
Polonia	Productos alimentarios, cerámica, material de construcción, calzado, material de transporte, productos farmacéuticos, química		Sector eléctrico, defensa
República Checa	Textil, Productos alimentarios, cerámica, maquinaria para la construcción, construcción, medio ambiente, muebles	Automoción, construcción, turismo, comercio minorista, logística	Telecomunicaciones, energía
Rumanía	Bienes de equipo, maquinaria agrícola, equipamientos médicos, materiales de construcción, cerámica, automoción, productos alimentarios	Infraestructuras, medio ambiente	Banca, energía
Chipre	Productos alimentarios, textil, calzado, muebles, cerámica, equipamiento de transporte	Infraestructuras, banca, transporte, turismo	Energía, telecomunicaciones

FUENTE: Oficinas Económicas y Comerciales de España y elaboración propia.

4. La ampliación al Este: ¿una oportunidad perdida para la empresa española?

Como se ha comprobado previamente, la presencia empresarial española es muy escasa en los nuevos socios del este y centro de Europa, a pesar que existen oportunidades de inversión y negocio en estos países y que poseen notables ventajas de localización que pudieran ser aprovechadas por las empresas españolas. Por ello, desde distintos foros se ha calificado de pérdida de una oportunidad la pasividad que han mostrado y siguen mostrando los empresarios españoles en esta zona de Europa. Sin embargo, existen algunas razones que pueden justificar esta actitud y que deberían tratar de paliarse si se quiere fomentar esta presencia.

En efecto, los trabajos que se han centrado en el análisis de los determinantes de los flujos de inversión convienen en señalar que la distancia, la tradición de apertura y las relaciones culturales son elementos que influyen, llegando a determinar, la importancia de estos flujos. En este sentido, es bien cierto que si bien la economía española en los últimos años ha conocido una fiebre inversora en destinos más alejados que los de la Europa del Este, como es el caso de América Latina, también lo es que nuestras relaciones culturales con el Este de Europa han sido, y siguen siendo, más bien escasas.

A esto hay que añadir otra serie de características del proceso de apertura de estas economías. En efecto, el proceso que comienza simbólicamente con la caída del Muro de Berlín y la apertura política de los países del centro y este de Europa, tiene también su impacto sobre su desarrollo económico. Así, estos países, conscientes de la necesidad de atraer inversiones extranjeras que les proporcionaran las tecnologías que autóctonamente resultaba costoso desarrollar, y que insertaran a estas economías en los mercados internacionales, utilizaron con mayor o menor profusión el proceso de privatizaciones para atraer este tipo de inversiones. Ello supuso la entrada de capital foráneo principalmente de los grandes países europeos limítrofes, en especial de Alema-

nia. A este proceso de privatizaciones, salvo con alguna excepción, no acudieron las empresas españolas, por lo que quedaron fuera de estos mercados, al menos inicialmente.

En consecuencia, las inversiones posteriores suponían para las empresas españolas competir con filiales de multinacionales de otros países avanzados —Alemania, Suecia, Estados Unidos, Francia, Italia, etcétera—, no con las empresas locales. Es decir, se trata, en muchos casos, de competir con empresas que tienen desarrolladas tecnologías más avanzadas que las nuestras y que comenzaban a tener considerables cuotas de mercado. Por tanto, los habituales retrasos de nuestra economía y empresas, en especial el atraso tecnológico, de nuevo están detrás de este recelo en la entrada en nuevos mercados. Posiblemente, ésta es la razón por la que una proporción importante de la inversión española en esta zona se ha volcado en intermediarios comerciales que buscan los nichos de mercado para los productos españoles.

Sin embargo, resulta sorprendente que en aquellos sectores en los que nuestra economía tiene una importante fortaleza, como son algunos sectores manufactureros de intensidad tecnológica media o baja —minerales no metálicos y productos alimenticios— y otros del sector servicios como son los relacionados con el turismo, el sector bancario o la prestación de servicios públicos de distribución —distribución de agua, electricidad, operadores de telefonía, etcétera— no se haya acudido con más fuerza.

El último elemento que no debe dejarse pasar por alto es nuestra tradición de economía cerrada. De hecho, en los últimos años las empresas españolas han acometido numerosos proyectos de inversión, pero en países cercanos culturalmente. En este sentido, las deficiencias en el dominio de idiomas extranjeros más que una anécdota es una poderosa razón para este comportamiento.

En definitiva, aunque existen razones que pueden justificar el comportamiento pasado de las empresas españolas, también debe pensarse que esta trayectoria

puede quebrarse si se conocen las múltiples ventajas que supone la internacionalización de nuestras empresas, sobre todo aquéllas que abren mercados a los productos españoles, o las que suponen actividades manufactureras, siempre y cuando sigan conservando los vínculos con el país de origen.

5. Conclusiones

En este trabajo se ha repasado la escasa presencia de las empresas españolas en los nuevos países de la Unión Europea. Para ello se ha analizado sucintamente los principales destinos de la Inversión Extranjera Directa española, donde se ha podido comprobar que los nuevos socios de la UE-25 son el quinto mercado de referencia para nuestras empresas. Tan sólo las economías menos desarrolladas y más alejadas de nuestro país se sitúan por detrás de este mercado. Precisamente, esta escasa penetración española en los nuevos socios ha ocasionado que en estos mercados tengamos una presencia meramente testimonial al ser su vigésimo primer inversor.

En cuanto al tipo de empresas que han acudido a estos mercados, predominan las del comercio minorista, mayorista y de distribución aunque no son las que mayores inversiones han realizado, ya que éstas han sido las de los sectores metalúrgico, minerales no metálicos y banca e intermediarios financieros. Aun así, en los principales mercados, también se han implantado empresas del sector del automóvil y componentes en las que los empresarios españoles tienen unos conocimientos específicos que están aprovechando en estos mercados. A pesar de ello, existen unos sectores emergentes en los que las empresas españolas están comenzando a coger posiciones. Una de estas actividades es la de construcción en la que algunas empresas españolas están pujando fuertemente para aprovecharse de los fondos europeos que pronto comenzarán a recibir este grupo de países.

Todas estas empresas han buscado en estos mercados aprovecharse de las oportunidades de las que dis-

ponen. A pesar de que todavía tienen muchas carencias dada su baja capitalización física —pública y privada— y tecnológica, disponen de una elevada formación de su población y unos costes salariales muy inferiores a la media comunitaria. Aun así, existen otros motivos por los cuales las empresas han acudido a estos mercados. Como se ha podido comprobar al analizar los indicadores cualitativos del WEF o del BERD, su alto potencial de crecimiento, su grado de competitividad, su favorable situación fiscal o su elevada sofisticación tecnológica, son aspectos relevantes a la hora de que las empresas decidan trasladar sus plantas de producción a estos países, fundamentalmente a algunos de ellos.

Todo lo anterior indica que nuestras empresas poseen ciertas capacidades para instalarse en estos mercados como consecuencia de su amplia experiencia en operar en condiciones de mercado, y pueden aprovechar las oportunidades que estos países ofrecen como son su gran capacidad para absorber la tecnología y sus fuertes ventajas de localización. Aun así, la pasividad de las empresas españolas en estos mercados es evidente con los datos aportados, aunque en este trabajo se han señalado diversos motivos por lo que esto ha sido así. Entre ellos destacan las pocas relaciones culturales y las barreras idiomáticas que existen entre nuestra economía y los nuevos socios, que si lo unimos con que los empresarios españoles acudieron tarde al proceso de privatizaciones y en la actualidad no sólo compiten con las empresas locales sino con las empresas multinacionales de otros países avanzados, esto aclararía nuestra escasa presencia.

Por tanto, toda la información facilitada en este artículo sólo ha intentado clarificar el por qué las empresas españolas no han acudido a estos mercados, aunque todos los factores señalados no son excusa para que nuestras empresas no acudan a estos mercados. De hecho, a las empresas que lo han hecho les va relativamente bien y es posible aprovechar las ventajas que nuestras empresas tienen para explotarlas allí y ganar una mayor cuota de mercado.

En consecuencia, las Administraciones públicas y los agentes sociales, principalmente las Asociaciones empresariales, deberían promover la inversión en estos mercados, orientando esta actividad de promoción fundamentalmente, aunque no exclusivamente, al sector manufacturero. Muchas de las medidas ya se están tomando, pero falta el impulso para hacerlas llegar a los empresarios: análisis de mercados, prospectiva sobre nichos a abastecer por productos españoles, promoción de la marca «España». Pero sin duda, lo que pone de manifiesto esta carencia de inversiones en el Este de Europa son nuestros déficit seculares: formación sobre todo en el conocimiento y aprendizaje de idiomas y capacidad tecnológica. Por tanto, las políticas que se hagan en estos campos, aunque darán sus frutos en el medio y largo plazo, son la apuesta más fuerte para la internacionalización de nuestra economía.

Referencias bibliográficas

- [1] BERD (2004): *Transition Report 2003: Integration and Regional Cooperation*, 2003, Londres.
- [2] JUANES, T. (2004): «Las empresas españolas se abren paso», *Cinco días*, 14-febrero-2004.
- [3] MARTÍN, C.; HERCE, J. A.; SOSVILLA, S. y VELÁZQUEZ, F.J. (2002): *European Union Enlargement. Effects on the Spanish Economy*, La Caixa, Economic Studies Series, número 27.
- [4] MARTÍN, C. y TURRIÓN, J. (2003): «The Trade Impact of the Integration of the Central and Eastern European Countries on the European Union», *Journal of Economic Integration*, 18 (2), páginas 288-306.
- [5] MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (2001): *Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE UU*, Estudios de la Fundación, FUNCAS, Madrid.
- [6] MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (2003): *La convergencia real de España en el seno de la Unión Europea Ampliada*, Estudios de la Fundación, FUNCAS, Madrid.
- [7] WEF (2003): *The Global Competitiveness Report 2002-2003*, Oxford University Press, Nueva York.