



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial

PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA
Especialidad Economía Internacional y Desarrollo Económico

Bienio 2000-2002

TESIS DOCTORAL

EL MODELO DE INSERCIÓN Y LA POSICIÓN
COMPETITIVA DE LOS PAISES EN TRANSICIÓN DE LA
EUROPA CENTRAL EN EL ACTUAL ENTORNO GLOBAL

Presentada por

Antonio Fita Catà

Para optar al título de Doctor en Ciencias Económicas

DIRECTOR: Dr. Benjamí Bastida Vilà

Barcelona, mayo de 2006

4. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD Y SUS FACTORES DETERMINANTES

El legado histórico de tecnologías y estructuras organizativas no orientadas a la competencia, los importantes déficits en infraestructuras, la falta de sistemas financieros y de mercados de capitales desarrollados y la inestabilidad macroeconómica, dejaron, tras la quiebra del sistema de planificación centralizada y la disolución del Consejo de Ayuda Económica Mutua (CAEM), a la mayor parte del tejido empresarial de los países de la Europa central incapacitado para competir internacionalmente. Como se puso de relieve en el primer capítulo, en los primeros años de la transición tuvo lugar una grave crisis económica en los cuatro países, con fuertes caídas de la producción, el empleo y la renta per cápita, y fuertes incrementos de los precios. En consecuencia, el paso de un sistema de planificación centralizada a un sistema de economía de mercado puso en evidencia, en esos primeros años, la ausencia de competitividad de estas economías desde una perspectiva general o *agregada*, es decir, considerando la trayectoria global de estos países en términos de crecimiento económico, ocupación y productividad. Sin embargo, desde la perspectiva exterior, la caída de la productividad y el aumento de los precios pudo en cierta forma compensarse por las ventajas salariales y las intensas devaluaciones que practicaron los gobiernos, representando un balón de oxígeno a corto plazo para las empresas exportadoras, que vieron así facilitado el acceso a los mercados occidentales. No obstante, todos los países pasaron a presentar importantes déficits comerciales.

Este panorama cambió sustancialmente a partir de 1994. El avance en los procesos de reforma tanto políticos y económicos como institucionales, iniciados en 1989, sentó las bases para la inserción de los PEC en la economía mundial y permitió que, a partir de 1994, estos países empezaran a progresar de manera evidente tanto en términos de crecimiento económico como de acceso a los mercados exteriores. Sin embargo, los retrasos en algunas reformas y reestructuraciones, y la implementación de algunas políticas poco adecuadas, han supuesto que no todos los países hayan avanzado por igual en su capacidad para crecer y para mejorar sus resultados en el comercio exterior, como se constató en los capítulos anteriores.

El objetivo del presente capítulo es analizar la evolución de la competitividad de los PEC durante el periodo 1994-2002, y evaluar los distintos factores determinantes, con el fin de identificar sus principales puntos fuertes y débiles y su posición competitiva en el actual entorno global. El capítulo se estructura del siguiente modo: en primer lugar se discute el concepto de competitividad y se define la metodología de análisis. En base a los criterios conceptuales y metodológicos establecidos, en el segundo apartado se evalúa la trayectoria competitiva de los PEC desde la óptica de los efectos o resultados, bajo una doble perspectiva: la competitividad agregada, entendida como la capacidad de un país para crecer y mejorar los niveles de vida de manera sostenida, y la competitividad exterior, entendida como la capacidad de un país para mejorar los resultados de su comercio exterior y de sus empresas para competir en los mercados internacionales. Desde la perspectiva agregada, se analiza la evolución de indicadores como el crecimiento del PIB, la renta per cápita, la ocupación y la productividad, y los índices agregados del *World Economic Forum* (WEF). Desde la perspectiva exterior, se estudia la evolución de las ratios de participación en el comercio mundial, las cuotas de mercado, las tasas de cobertura y los índices de ventajas comparativas reveladas. En el tercer apartado se analizan los factores determinantes de la competitividad. Desde la perspectiva agregada se examina el esfuerzo inversor y la capacidad de atraer capitales, la capacidad de generar y absorber tecnología y las condiciones macroeconómicas e institucionales. Desde la perspectiva exterior se analizan las variables precio, sintetizadas en los tipos de cambio efectivos reales, y los factores no vinculados al precio, relacionados con la especialización productiva, la diferenciación de productos, la adecuación a la demanda internacional y el desarrollo de los canales de comercialización. El capítulo concluye con una síntesis de los resultados obtenidos.

4.1 LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: CONCEPTO, FACTORES DETERMINANTES Y CONSIDERACIONES METODOLOGICAS

El concepto de competitividad de una nación ha sido ampliamente debatido y todavía hoy en día no se ha alcanzado un consenso en el mundo académico de cómo definirlo y medirlo¹. A pesar de las críticas de algunos autores, como Krugman (1994), sobre el uso del término en el ámbito nacional, la gran mayoría del mundo académico y de los organismos internacionales consideran aplicable dicho concepto desde una perspectiva de nación. Hoy en día, hay coincidencia con Krugman en señalar a las empresas como principales actores de la competitividad internacional de un país, pero se reconoce la influencia de las naciones sobre la misma al conformar la base y el marco donde las empresas se desarrollan. En este sentido, Ezeala-Harrison (1999) destaca que la competitividad es un factor muy importante en la política económica de una nación, mientras la UNCTAD (2004a: 135-142) defiende, contrariamente a la postura de Krugman, que dicho término es claramente relevante desde el ámbito nacional, argumentando que muchos factores subyacentes a la competitividad de las empresas son determinadas a nivel nacional. Como ejemplos, destaca las regulaciones sobre el mercado de trabajo, que en muchos países están diseñadas para aplicarse a nivel nacional, o las fluctuaciones o intervenciones sobre los tipos de cambio, que afectan de manera similar a todos los sectores industriales de un país. En consonancia con esta postura, la Comisión Europea, en su octavo informe de competitividad (CEC, 2004), dedica especial atención al impacto de las políticas públicas (impuestos, gasto público y regulaciones) sobre la competitividad de la Unión Europea.

Organismos internacionales e instituciones, como la Unión Europea o la OCDE, suelen definir la competitividad en términos de incremento sostenido de la renta real y del nivel de vida de las naciones, así como la consecución de elevados niveles de ocupación (véase OCDE, 1997; CEC, 2003e). No obstante, también suele utilizarse frecuentemente el término competitividad para referirse a la capacidad de competir de las empresas de un país en los mercados internacionales. En este sentido, Balassa (1964) definía la competitividad de una nación como la capacidad de la misma para mejorar las ventas en los mercados exteriores. Aunque existen multitud de definiciones, la mayoría reflejan en mayor o menor grado este doble significado del término, y una parte

¹ Véanse como trabajos significativos de este debate Porter (1990), Krugman (1994), Ezeala-Harrison (1999) y la UNCTAD (2004a: 135-142).

importante de la literatura y de los estudios realizados asumen esta doble dimensión cuando se aplica el análisis al ámbito nacional (véase por ejemplo, Fagerberg, et al., 2004 y Pérez, et al., 2004). En suma, como concluye la UNCTAD (2004a: 135-142), la competitividad a nivel de países debe relacionarse tanto con la evolución de la renta nacional como con la del comercio exterior.

No obstante, dado que al uso del término se le atribuyen distintos significados, es preciso especificar a cuál de sus acepciones se hace referencia. Por ello, en el presente trabajo, siguiendo a Pérez, et al. (2004), se distinguirá entre *competitividad agregada*, para referirse a la acepción más general utilizada por la Unión Europea o la OCDE, entendida como la capacidad de un país para crecer, y la *competitividad exterior*, para referirse a la capacidad de un país para mejorar los resultados de su comercio exterior. En cierta medida, como sugieren estos autores, esta segunda acepción podría considerarse como un indicador avanzado de la evolución de la competitividad agregada, dado que esta última constituye una síntesis de los resultados y perspectivas de una economía, incluyendo tanto la evolución de su mercado interno como exterior.

Otro de los problemas que presenta la competitividad es cómo evaluarla o medirla. Desde la perspectiva exterior, tradicionalmente la competitividad se ha vinculado a los diferenciales de costes y precios entre países, por lo que los diagnósticos sobre la misma habitualmente se han fundamentado en el análisis del comportamiento del tipo de cambio efectivo real. Sin embargo, a raíz del trabajo de Kaldor (1978)², y de las recientes aportaciones enmarcadas en las nuevas teorías del comercio internacional, se ha evidenciado la importancia de otros factores influyentes, aparte de los precios, como las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta (véase Helpman y Krugman, 1987; Krugman, 1995 o Helpman, 1999). Como señala Martín (1997: 79-83), esta circunstancia ha comportado la necesidad de utilizar otros indicadores que complementen al tipo de cambio efectivo real, como las cuotas de mercado, que permiten captar implícitamente los factores no vinculados al precio.

Los análisis de las estructuras comerciales y los patrones de especialización aparecen como elementos clave para revelar la capacidad de las empresas y de los

² Kaldor encontró que, durante el periodo 1956-1976, los Estados Unidos y el Reino Unido sufrieron un declive en sus cuotas de exportación de productos manufacturados hacia los principales países desarrollados, a pesar de ser más competitivos en términos de costes laborales unitarios relativos, mientras que Alemania, Italia y Japón vieron aumentar sus cuotas en el mismo periodo, aun cuando eran menos competitivos en base a esa misma medida. Este hallazgo, conocido como la “paradoja de Kaldor”, llevó a este autor a argumentar que tenían que existir otros factores distintos a los costes que determinarían los resultados comerciales y la competitividad de los países.

países para competir y ganar cuotas de mercado sobre la base de otros atributos distintos al precio. Determinar si el tipo de comercio predominante en un país está basado en la diferenciación de productos (comercio intraindustrial) o en las diferencias en las dotaciones factoriales (comercio interindustrial) puede revelar si las estrategias competitivas de un país están vinculadas principalmente a aspectos no relacionados con los precios, es decir, por otros atributos como la calidad, el diseño y las marcas, o vinculadas fundamentalmente a los precios y costes relativos. Por otro lado, como sugiere la literatura (véase por ejemplo, Fagerberg, 1988), los países pueden experimentar un mayor (menor) dinamismo exportador si los patrones comerciales están orientados a la producción de bienes donde exista un mayor (menor) dinamismo de la demanda internacional. Es decir, dependiendo de la mayor o menor elasticidad renta de las exportaciones, éstas tenderán a crecer más o menos.

Desde la perspectiva agregada, hay un amplio acuerdo en considerar que la base esencial de la competitividad de los países a largo plazo es la productividad y, por consiguiente, los factores que la determinan (véase por ejemplo Porter, 1990; CEC, 2003e; European Central Bank, 2004 y UNCTAD, 2004a). En consecuencia, los determinantes de la competitividad agregada están estrechamente vinculados a los factores que explican el crecimiento económico de las naciones, entre los que destacan fundamentalmente: el progreso tecnológico vía asimilación y generación de innovaciones, la acumulación de capital físico vía inversión, la acumulación de capital humano vía educación y las condiciones macroeconómicas e institucionales³.

³ Referencias clásicas, desde el punto de vista teórico, véanse los trabajos de Romer (1986) sobre los efectos positivos en la tasa de crecimiento a largo plazo de las externalidades del capital; Lucas (1988) sobre los efectos de la acumulación de capital humano vía educación; y Romer (1990), Grossman y Helpman (1991) y Aghion y Howitt (1992 y 1998) sobre la endogeneización del progreso tecnológico generado por las inversiones en I+D y las innovaciones. Asimismo, véase Sala-i-Martin (2000: 182-185) sobre el papel del gobierno y el marco institucional en el crecimiento. Desde el punto de vista empírico, destacan los contrastes efectuados por Barro (1991), que mostró la correlación positiva de la tasa de crecimiento con la inversión y la educación, y negativa con las distorsiones macroeconómicas y políticas; De Long y Summers (1991), que estudiaron el efecto negativo de la distorsión de los precios; Caballero y Lyons (1992), que mostraron que las externalidades de conocimiento estaban correlacionadas positivamente con la tasa de crecimiento, pero que su valor no era lo suficientemente grande para generar crecimiento endógeno en el modelo de Romer (1986); y Sala-i-Martin (1997), que realizó un amplio estudio, mediante la utilización de regresiones múltiples, y cuyas conclusiones fueron, en resumen, que el crecimiento económico está positivamente correlacionado con la estabilidad política y económica, la garantía de los derechos de propiedad, el grado de apertura exterior, la inversión en educación y la inversión en capital, siendo este último el factor determinante más importante de la tasa de crecimiento. También destacan los estudios de Young (1994) y Collins y Bosworth (1996) sobre los países del sudeste asiático, concluyendo que el extraordinario crecimiento de estos países se debía fundamentalmente a la acumulación de capital vía inversión y a la acumulación de capital humano vía educación.

En el actual escenario de globalización con libre movilidad de capitales adquiere especial relevancia la capacidad de los países para captar ahorro externo, sobre todo en aquéllos donde las tasas de ahorro interno son relativamente bajas. Así, en un entorno de economías abiertas, la inversión extranjera directa (IED) resulta una variable decisiva para financiar la acumulación de capital y, al mismo tiempo, puede suponer una fuente importante de difusión tecnológica, con las consecuentes mejoras de eficiencia y competitividad (Pérez, et al., 2004). Por su parte, en un entorno global, el desarrollo y el acceso a las tecnologías de información y comunicación (TIC), además de permitir mejorar la eficiencia empresarial y su capacidad de ventas, facilita también la difusión internacional de información e ideas (Crafts y Venables, 2001). Sin embargo, deficiencias en el capital humano pueden limitar la capacidad de absorción o innovación tecnológica, dificultando el progreso tecnológico y, en consecuencia, los avances en eficiencia, claves para aumentar la productividad conjunta de los factores (Clark y Feenstra, 2001). Por su parte, para que la acumulación de factores y las mejoras de eficiencia tengan continuidad, es necesario el desarrollo de un marco legal y políticas económicas adecuadas que reduzcan tanto la incertidumbre como los costes de transacción (Sala-i-Martin, 2000).

No obstante, todos estos factores también son relevantes desde la perspectiva exterior por su influencia, a su vez, en las variables precio (precios, costes y tipos de cambio) y en los patrones de especialización. Los factores macroeconómicos e institucionales juegan un papel importante en la competitividad en precios (control de la inflación, costes y tipos de cambio) y en la disponibilidad de una adecuada infraestructura en transportes, comunicación e información, que reduzcan los costes de transacción, elementos que tienen una influencia crucial para el comercio y la competencia en los mercados exteriores. La transformación de las estructuras productivas hacia aquellos sectores donde exista un mayor dinamismo de la demanda, o la capacidad de apropiación de nuevos mercados, requiere, por su parte, de un importante y continuo esfuerzo inversor, y de tener capacidad para innovar y asimilar tecnología. Las IED pueden contribuir de manera sustancial en la aportación de capitales y en la modernización de la estructura productiva y comercial, así como orientar la especialización hacia actividades en fuerte expansión. Asimismo, tanto el potencial de innovación como de absorción tecnológica están relacionados con los niveles de educación y formación del capital humano, y del desarrollo de las TIC. Y, en este sentido, los gobiernos, de nuevo, pueden desempeñar un papel relevante.

En definitiva, las aportaciones de la teoría del comercio internacional y del crecimiento en los últimos veinte años han permitido avanzar en el terreno conceptual de la competitividad. Hoy en día hay un amplio acuerdo en que la competitividad de un país puede aumentar como resultado de los incrementos de productividad y como resultado de la depreciación del tipo de cambio efectivo real. Los vínculos entre la acumulación de capital, el progreso tecnológico (a su vez, asociado a las inversiones en I+D y la cualificación de la mano de obra) y el cambio estructural constituyen la base para el crecimiento sostenido de la productividad a largo plazo y la integración en la economía internacional. Pero todo ello debe ir acompañado de un adecuado comportamiento de las variables precio (inflación, costes laborales, tipos de cambio), factores igualmente decisivos en la competitividad internacional. Asimismo, se reconoce el papel de los gobiernos sobre la competitividad al ser actores condicionantes del entorno macroeconómico y del marco institucional en el que se desenvuelven las empresas.

Esta actual visión conceptual de la competitividad, más completa y compleja, ha conllevado la aparición de multitud de medidas para tratar de captar los numerosos factores determinantes, tales como las capacidades de innovación, de asimilación tecnológica, la cualificación de la mano de obra, etc., e incluso se han tratado de conjugarlas en un único indicador. En este sentido, destacan los informes de competitividad del *World Economic Forum* (WEF) y del *International Institute for Management Development* (IMD), que tratan de evaluar y medir la competitividad de las naciones a través de unos índices agregados, que incorporan una multitud de factores de competitividad, tanto microeconómicos como macroeconómicos, con el objetivo de establecer un ranking mundial de países. No obstante, tales medidas, que han estado sujetas a varias revisiones, no han sido ajenas a críticas y debates académicos por sus debilidades metodológicas.

En conclusión, aunque conceptualmente parece haberse alcanzado cierto consenso, en cuanto a la medición de la competitividad, a pesar de los notables avances, todavía hoy existen diferencias metodológicas de consideración en el mundo académico. Ante esta situación, el diagnóstico que se realizará a continuación sobre la competitividad de las economías de la Europa central se basará en la siguiente metodología e indicadores⁴. En primer lugar se evaluará la competitividad desde la óptica de los

⁴ En líneas generales se sigue la metodología empleada por Pérez, et al. (2004) para el caso español.

efectos o resultados. Sin embargo, como se ha comentado anteriormente, dadas las distintas acepciones del término, es preciso distinguir los métodos de evaluación, puesto que, aunque las dos perspectivas están en cierta forma relacionadas, ya que el sector exterior forma parte de la demanda agregada, no necesariamente deben presentar una misma evolución. Desde la perspectiva agregada se utilizarán indicadores como el crecimiento del PIB, PIB per cápita, ocupación, productividad y los índices agregados del WEF, y desde la perspectiva exterior, las ratios de participación en el comercio mundial, las cuotas de mercado, las tasas de cobertura y los índices de ventajas comparativas reveladas. En segundo lugar se analizarán las causas o factores determinantes que promueven la competitividad en estos países. No obstante, cabe advertir que, mientras desde la óptica de los resultados, los indicadores para evaluar las dos acepciones de competitividad pueden, en cierta medida, delimitarse, en cuanto a los factores determinantes, muchos de ellos son relevantes tanto para la competitividad agregada como para la competitividad exterior. Teniendo en cuenta que los PEC, como se ha comprobado en capítulos anteriores, son economías abiertas e inmersas en el proceso de globalización, se analizarán los principales determinantes de la competitividad agregada considerando, en primer lugar, el esfuerzo inversor y su capacidad de atraer capitales. En segundo lugar, su capacidad de asimilar y generar progreso tecnológico, examinando la inversión en I+D, los niveles educativos alcanzados y el acceso a las TIC y, por último, las condiciones macroeconómicas e institucionales. Desde la perspectiva exterior se analizará el comportamiento de las variables precio (precios y costes relativos y tipos de cambio), sintetizadas en los tipos de cambio efectivos reales, y se examinarán las variables distintas al precio, relacionadas con los patrones de especialización, las características de los productos (diferenciación de productos asociada a atributos distintos del precio como la calidad, diseño, marca, etc.), la adecuación a la demanda internacional y el desarrollo de los canales de comercialización.

4.2 LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DESDE LA ÓPTICA DE LOS RESULTADOS

4.2.1 Perspectiva agregada: la renta per cápita, productividad, ocupación y los índices agregados del *World Economic Forum*

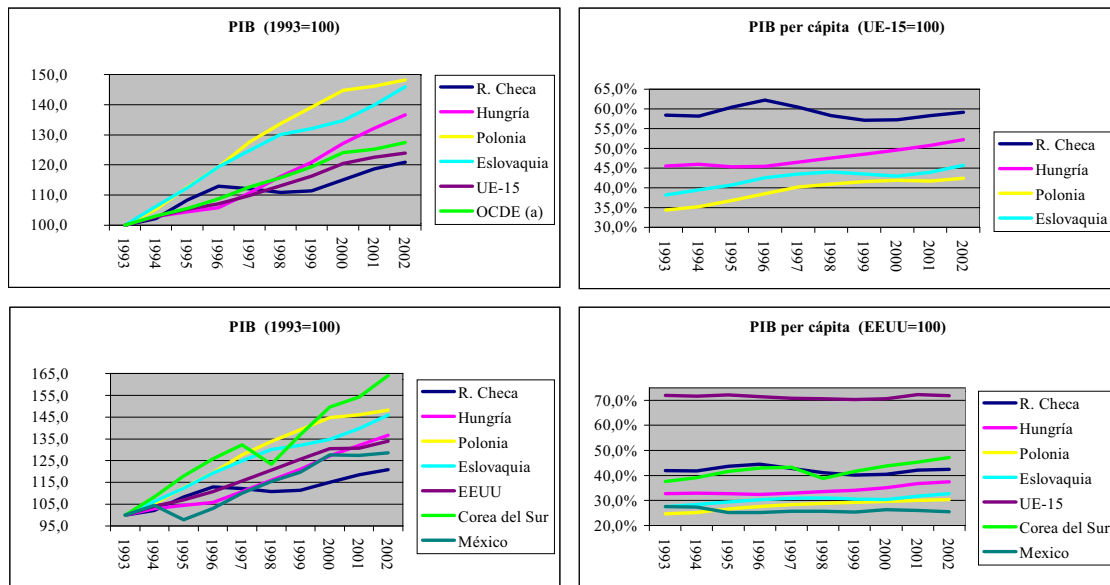
Según la perspectiva agregada, la competitividad de un país se valora en función de su capacidad para crecer de manera sostenida en el tiempo, lo que se traduce a medio/largo plazo en una mejora de la renta per cápita y de las condiciones de vida de sus ciudadanos. Para evaluar los progresos de los países de la Europa central en este sentido, es necesario comparar sus trayectorias de crecimiento con otras economías. Lógicamente, la UE-15 es el referente más inmediato, debido al proceso de integración de los PEC con la misma, pero el análisis quedaría incompleto sino se incluyeran otras economías, dado el proceso de globalización existente. Por ello, también se ha considerado oportuno comparar la evolución de los países de la Europa central con la primera potencia económica del mundo, EE.UU., con un país representativo del Sudeste asiático, Corea del Sur, y con un país en proceso de desarrollo del área latinoamericana, México, que, a su vez, también está inmerso en un proceso de integración económica, tras la entrada en vigor en 1994 del Acuerdo de Libre comercio con EE.UU. y Canadá (NAFTA).

En el gráfico 4.1 se presenta la evolución del PIB y de la renta per cápita de todos estos países durante el periodo 1993-2002, y el gráfico 4.2 permite visualizar el crecimiento medio anual y el progreso en renta per cápita respecto a EE.UU. para el mismo periodo.

En primer lugar se constata el crecimiento sostenido de Polonia, Eslovaquia y Hungría durante todo el periodo, mientras la R. Checa, Corea del Sur y México sufren sendas crisis económicas. La R. Checa durante el bienio 1997-1998, fruto de la crisis financiera, Corea del Sur en 1998, fruto del *efecto tsunami* (crisis asiática), y México en 1995 y 2001, esta última influenciada por la fuerte desaceleración económica de EE.UU., su principal socio comercial. En segundo lugar, destaca el fuerte ritmo de crecimiento de la producción en Polonia y Eslovaquia, que sólo se han visto superados por Corea del Sur, a pesar de la grave recesión de dicho país en 1998. Por su parte, Hungría, desde 1997, también ha gozado de tasas de crecimiento superiores a las de la

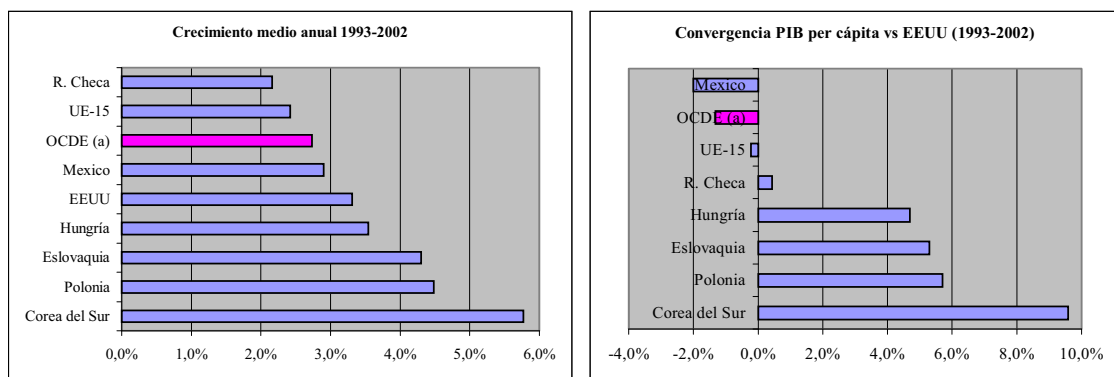
UE-15, EE.UU., México y los países de la OCDE en su conjunto. Por el contrario, la R. Checa ha sido el país con menores avances debido a la recesión y a su lenta recuperación posterior⁵.

Gráfico 4.1: Evolución del PIB y renta per cápita a precios constantes y PPA de 1995. Periodo 1993-2002.



(a) No incluye la R. Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia.
Fuente: OCDE- National Accounts.

Gráfico 4.2: Crecimiento medio anual y convergencia en renta per cápita vs EE.UU.. Periodo 1993-2002.



(a) No incluye la R. Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia.
Fuente: OCDE- National Accounts.

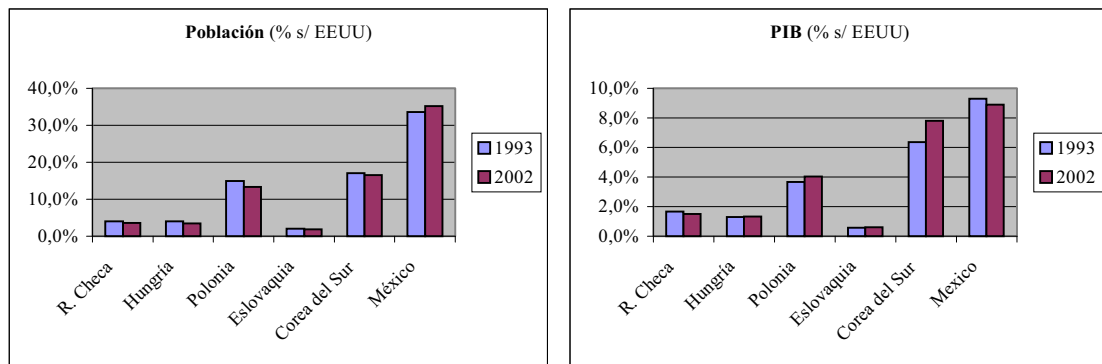
⁵ El PIB de la R. Checa cayó un 0,7% en 1997 y un 1,1% en 1998, mientras que en Corea del Sur cayó un 6,7%. Sin embargo, mientras Corea del Sur creció alrededor de un 10%, de media, en los dos siguientes años, la R. Checa apenas superó el 2% de media.

Como resultado de dicha evolución, se ha producido una mejora importante en la renta per cápita de los PEC, a excepción de la R. Checa, observándose un notable proceso de convergencia tanto con EE.UU. como con la UE-15, aunque con esta última ha sido superior debido a su menor ritmo de crecimiento en comparación con EE.UU.. No obstante, a pesar de estos avances, los niveles alcanzados todavía siguen estando muy por debajo de la media europea y de los EE.UU., sobre todo en Polonia y Eslovaquia, evidenciando el considerable retraso de estas economías respecto a los países más avanzados. Por otra parte, como era de esperar por su fuerte expansión, Corea del Sur ha sido el país que más ha recortado el diferencial de renta per cápita respecto a EE.UU., lo cual ha supuesto que a partir de 1998 superara los niveles de la R. Checa (gráfico 4.1). Por el contrario, México, que partía en 1993 de unos niveles superiores a los de Polonia y Eslovaquia, ha ampliado su diferencial con EE.UU., y se ha visto superado en renta per cápita por ambos PEC.

Sin embargo, dado que las ganancias en renta per cápita no sólo están vinculadas al crecimiento de la renta sino también a la evolución de la población, merece la pena reseñar que la divergencia observada en los niveles de renta per cápita en México respecto a EE.UU., no han sido tan sólo fruto de un menor ritmo de crecimiento de la renta, sino también de un mayor ritmo de crecimiento de la población. Ello explicaría por qué México, a pesar de haber crecido a tasas superiores que la R. Checa, no ha convergido con EE.UU., mientras la R. Checa, aunque muy levemente, sí ha recortado terreno (gráfico 4.2). Para contrastar este argumento, los gráficos 4.3 y 4.4 muestran el peso relativo de la población y de la producción de estos países respecto a EE.UU. y UE-15, respectivamente, para los años 1993 y 2002. Efectivamente, en el gráfico 4.3 se puede apreciar el aumento del peso relativo de la población en México respecto a la de EE.UU., en contraste con el resto de países, donde disminuye ligeramente. Por el contrario, se observa una disminución del peso de la renta respecto a EE.UU. en México y la R. Checa, mientras que en el resto de países aumenta su peso, destacando las notables ganancias de Corea y Polonia. Así pues, aunque tanto en la R. Checa como en México la producción ha disminuido en peso relativo respecto a EE.UU., fruto de su menor ritmo de crecimiento, el hecho de que la población en la R. Checa haya disminuido también, en términos relativos, respecto a la de EE.UU., y la de México, en cambio, haya aumentado, explica el distinto comportamiento de la renta per cápita en ambos países.

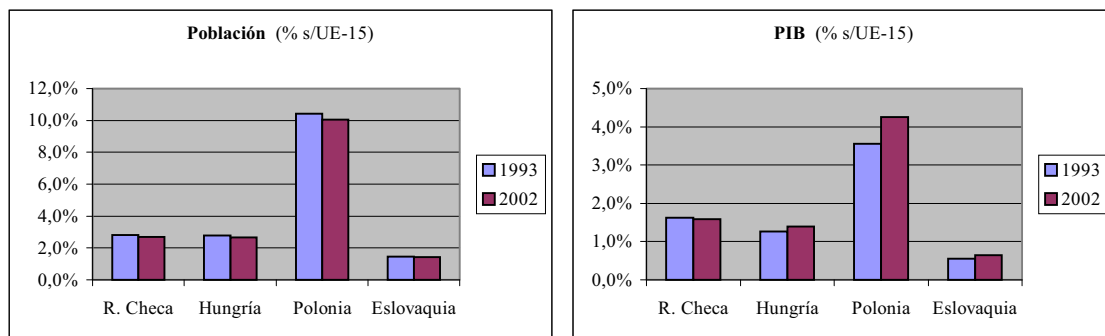
Comparando los cuatro PEC con la UE-15 (gráfico 4.4), también se observa cierta pérdida de peso de la población y, por el contrario, a excepción de la R. Checa, aumentos en el peso relativo de la producción. Por lo tanto, la ligera convergencia en renta per cápita observada en la R. Checa respecto a la UE-15, de nuevo, parece estar más vinculada a la evolución de la población que a la evolución del PIB.

Gráfico 4.3: Población y PIB, en porcentaje respecto a EE.UU.. Comparativa 1993/2002



Fuente: OCDE-National Accounts y Ocde- in figures

Gráfico 4.4: Población y PIB, en porcentaje respecto a la UE-15. Comparativa 1993/2002



Fuente: OCDE-National Accounts y Ocde-in figures

No obstante, como señala la UNCTAD (2004a), la evidencia histórica ha mostrado que los avances en las condiciones de vida de los países han venido determinados fundamentalmente por los aumentos en la productividad. En este sentido, Porter (1990) ya sostenía en su análisis de la competitividad de las naciones que la causa primera de

los aumentos sostenidos de la renta per cápita de los países se encontraba en las ganancias de eficiencia productiva. En esta misma línea, Stephen (2000) concluía que la convergencia en renta per cápita de los PEC hacia la UE-15 sólo tendría continuidad si aquéllos convergían también en productividad. De la misma forma, la Comisión Europea ha subrayado en todos sus informes sobre competitividad que la productividad es la principal base de la mejora de los niveles de vida, idea plenamente compartida por el Banco Central Europeo (véase European Central Bank, 2004). En definitiva, parece que existe cierta unanimidad en considerar a la productividad como la variable clave para que aumente la renta per cápita de un país a largo plazo. De hecho, descomponiendo la renta per cápita de un país se puede comprobar como ésta depende de la productividad del trabajo y de la proporción de población empleada:

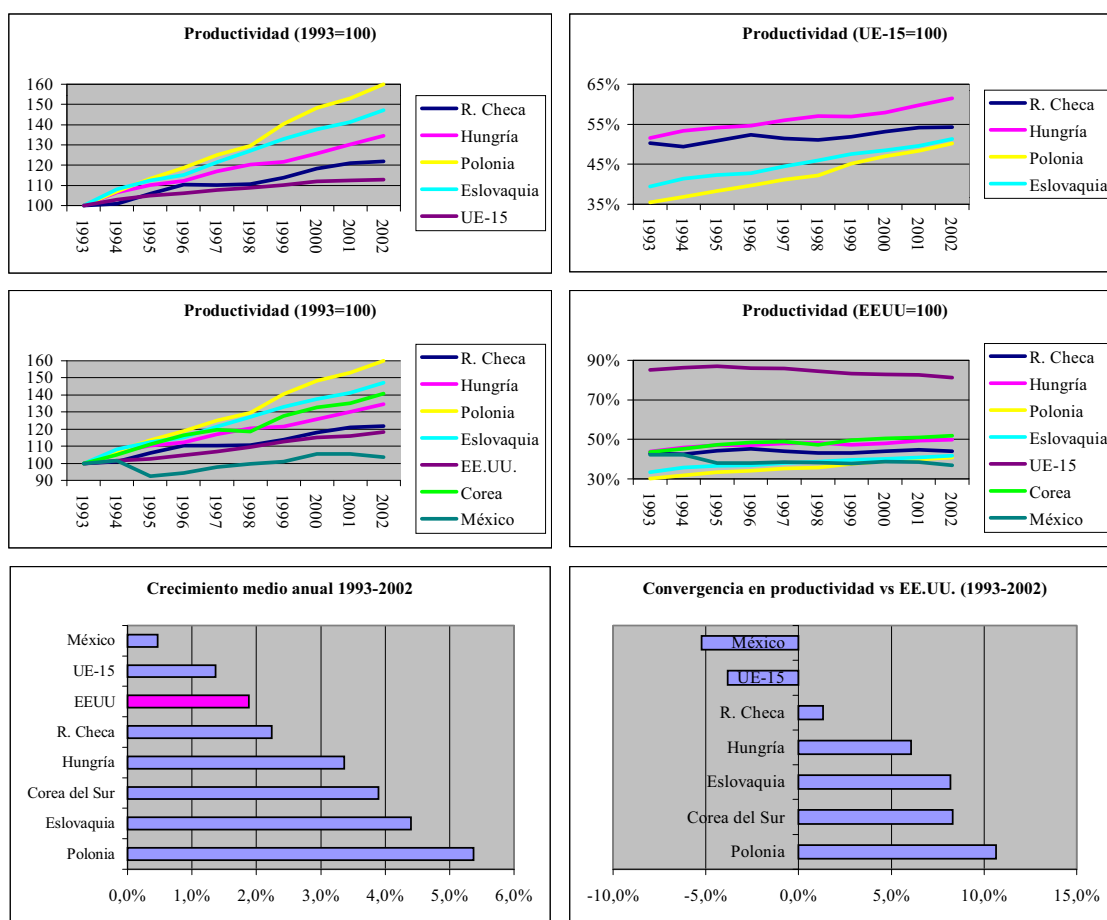
$$\frac{PIB}{Poblacion} = \frac{PIB}{Empleo} \times \frac{Empleo}{Poblacion}$$

Por lo tanto, dado que el crecimiento de la productividad laboral juega un papel central en los niveles de renta per cápita, un indicador muy utilizado para valorar la competitividad agregada de los países es la *productividad aparente del trabajo*, definida como el cociente entre el valor de la producción y las unidades de trabajo utilizadas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que se trata de una medida imperfecta de la eficiencia productiva de un país, puesto que la productividad del trabajo está condicionada, a su vez, por el resto de factores productivos (el trabajo puede resultar *aparentemente* más o menos productivo si utiliza más o menos cantidad de capital). Así pues, resultaría más preciso utilizar la productividad total de los factores, pero las limitaciones estadísticas sobre los *stocks* de capital de los países, como es el caso de los PEC, impiden en la mayoría de los casos realizar valoraciones en este sentido. En consecuencia, los análisis sobre la productividad deben conformarse con el uso de una medida parcial como la productividad laboral. No obstante, a pesar de sus limitaciones, es bastante útil e indicativa si se interpreta con cautela.

En el gráfico 4.5 se presenta la evolución de la productividad del trabajo⁶ de todos los países considerados, su crecimiento medio anual y la convergencia hacia la UE-15 y EE.UU durante el periodo 1993-2002.

⁶ Los datos proceden del Groningen Growth and Development Centre, que calculan la productividad laboral como el cociente entre la producción, expresada en términos reales y PPA en dólares de 2002, y el empleo total civil.

Gráfico 4.5: Evolución de la productividad del trabajo, tasas de crecimiento medio anual y convergencia. Periodo 1993-2002.



Fuente: Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, Economy Database (<http://www.ggdc.net>) y cálculos del autor.

Analizando el gráfico, destaca, de nuevo, el mayor ritmo de crecimiento de la productividad en Polonia y Eslovaquia, aunque en esta ocasión no se han visto superados por Corea del Sur. A pesar de que las tasas de crecimiento en Hungría y la R. Checa han sido inferiores a las del país asiático, estos países también han logrado superar el ritmo de expansión de la UE-15 y EE.UU.. Sin embargo, México apenas ha conseguido superar los niveles de 1993. Es especialmente relevante el caso de la R. Checa que, a diferencia de lo observado en el análisis de la renta per cápita, en términos de productividad muestra una evolución más favorable, lo cual indica que su menor expansión productiva no ha ido acompañada de una pérdida de eficiencia. Por lo tanto, teniendo en cuenta que los avances en productividad pueden ser indicativos de un mayor progreso de la renta per cápita en el medio plazo, ello permite augurar con cierto optimismo unas mejores perspectivas de crecimiento para la R. Checa en el futuro.

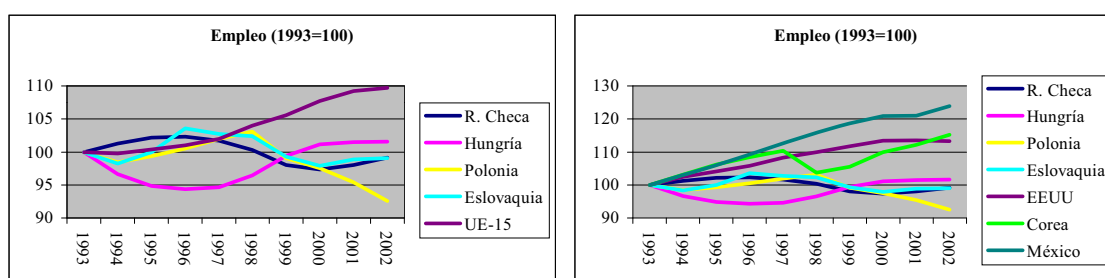
Como resultado de dicha evolución, de nuevo se observa, esta vez en los cuatro PEC, una significativa convergencia en productividad tanto con EE.UU. como con la UE-15. Y al igual que ocurría con el análisis de la renta per cápita, la ganancia de terreno ha sido más pronunciada con la UE-15, debido a su menor ritmo de crecimiento en productividad laboral que EE.UU.. No obstante, a pesar de los mayores progresos de Polonia y Eslovaquia, Hungría, seguido de la R. Checa, siguen detentando mayores niveles de eficiencia, pero todavía están lejos de alcanzar los niveles de EE.UU. y la media de la UE-15. Por su parte, Corea del Sur muestra mayores niveles de productividad que los PEC, aunque situado a corta distancia de Hungría. Por el contrario, México ha experimentado una notable divergencia con el resto de países, viéndose superado por los cuatro PEC, cuando en 1993 partía de niveles de productividad muy similares a los de Hungría y la R. Checa, y ciertamente superiores a los de Polonia y Eslovaquia.

La comparación entre la evolución de la productividad del trabajo y la evolución del PIB analizada anteriormente plantea varias cuestiones interesantes. En primer lugar, Corea del Sur ha sido el país con la mayor expansión de la producción, pero, en cambio, se ha visto superado por Eslovaquia, y sobre todo por Polonia, en cuanto al progreso en productividad. En segundo lugar, la R. Checa ha sido el país con menor expansión de la producción pero, sin embargo, ha obtenido mayores ganancias de productividad que EE.UU., UE-15 y México. Evidentemente, la respuesta a estas dos cuestiones se encuentra en el denominador del cociente que permite calcular la productividad laboral: el empleo.

Como puede comprobarse en el gráfico 4.6, las ganancias de productividad de los PEC han venido de la mano de fuertes ajustes de plantillas. Como señala Luengo (1999: 90-95), aunque en la primera etapa de la transición la destrucción de empleos fue superior, fruto de las reformas económicas y privatizaciones (que impulsaron la racionalización estructural en la forma de eliminación de los excedentes laborales acumulados durante la vigencia del sistema de planificación central), la productividad también disminuyó por el hundimiento de la producción, de mayor caída proporcional que el empleo, ante la pérdida de buena parte de sus mercados tradicionales. A partir de 1993, como se ha podido comprobar, todos los PEC experimentaron progresos muy importantes en la producción, pero, en cambio, salvo Hungría a partir de 1997, la destrucción de empleos ha continuado, y de manera relevante en Polonia. Hay varios factores que explican esta circunstancia. En primer lugar, tal y como se evidenció en el

primer capítulo, la terciarización de estas economías ha comportado que el sector servicios sólo haya podido compensar en parte la destrucción de empleos en la agricultura y la industria. En segundo lugar, como señaló el BERD en su informe de 1995 (véase European Bank for Reconstruction and Development, 1995), a pesar de los ajustes de la primera etapa, en 1994 todavía subsistían excedentes laborales significativos en las empresas, por lo que el proceso de reestructuración todavía no estaba completado. Ello, unido al proceso de privatizaciones tampoco terminado y el retraso en algunas reformas, favoreció la continuidad de los ajustes de plantillas. En este sentido, se evidencia claramente en el gráfico 4.6 como los países con mayores retrasos en la reestructuración empresarial y bancaria, es decir, la R. Checa, Eslovaquia, y sobre todo Polonia, han sido los países que han acusado la peor evolución del empleo a partir de la segunda mitad de los noventa, contrastando con Hungría, el país más aventajado en el proceso de reformas, privatizaciones y reestructuración empresarial (véase capítulo 1 y 3)⁷. En tercer lugar, como sugiere Luengo (1999: 90-95), y se puso de manifiesto en el primer capítulo, la modernización del tejido industrial hacia sectores con mayor intensidad de capital y mano de obra cualificada, promovidas sobre todo por los capitales extranjeros, han dificultado la reincorporación de los grupos de desempleados con menores niveles de cualificación, elevando las bolsas de desempleo estructural, especialmente en Polonia y Eslovaquia.

Gráfico 4.6: Evolución del empleo. Periodo 1993-2002.



Fuente: Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board (<http://www.ggdc.net>).

⁷ Como se puso de relieve en el capítulo primero, la privatización sin reestructuración llevada a cabo por la R. Checa en los primeros años, unido a la ausencia de reformas en el sector financiero, derivó en la fase recesiva del bienio 1997-1998, con la consecuente destrucción de empleos, que se frenó a partir de 1999. De manera similar, Eslovaquia también experimentó entre los años 1996 y 1999 las consecuencias de su retraso en la reestructuración empresarial y bancaria, y Polonia, además, está acusando en los primeros años del nuevo milenio el retraso en la reforma agraria.

Así pues, el cambio en la estructura económica y productiva, la modernización tecnológica, y la racionalización y reestructuración empresarial vía eliminación de los excedentes laborales, se ha traducido en una mejora sustancial de la eficiencia productiva de los PEC y, por lo tanto, de su competitividad agregada. No obstante, en aras a mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos, es necesario que en el futuro las mejoras de productividad vengan acompañadas también de aumentos en la ocupación, como parece tener lugar ya en Hungría desde 1997. De hecho, los países más avanzados, como EE.UU. y la UE-15, durante el periodo considerado han seguido mejorando la eficiencia de su sistema productivo, a la vez que aumentaban los niveles de empleo. Proceso similar al ocurrido en Corea del Sur, cuya crisis de 1998 no fue consecuencia de una industria poco competitiva, como se evidencia en la evolución del empleo, que recupera su ritmo de crecimiento tras el bache recesivo. Caso bien distinto es el que muestra México. Su pobre comportamiento de la productividad del trabajo indica que los niveles de capitalización y eficiencia de los factores productivos no han avanzado lo suficiente, lo cual podría suponer un importante reto a superar para sostener su competitividad en el futuro.

En términos generales se puede afirmar que durante el periodo considerado la competitividad agregada de los PEC ha mejorado sustancialmente. Los cambios estructurales, la modernización y la mejora tecnológica, analizados en el primer y tercer capítulo, han tenido su reflejo en los aumentos de la productividad (favorecidos por el retraso acumulado durante décadas de vigencia del sistema de planificación central) y en su capacidad para crecer a ritmos más elevados que su referente más inmediato, la UE-15, y EE.UU.. Sus niveles de renta per cápita y de productividad del trabajo iniciaron a partir de 1993 un proceso de convergencia bastante notable hacia los países más avanzados, y aunque se encuentran todavía alejados de los mismos, han logrado superar ya los niveles de países en vías de desarrollo como México, una de las economías más avanzadas de Latinoamérica. Sin embargo, los PEC no han podido superar la evolución competitiva de Corea del Sur, el representante elegido de los *Nuevas Economías Industrializadas* del Sudeste asiático, aunque los niveles de Hungría y la R. Checa se encuentran cerca del mismo. Asimismo, salvo Polonia, parece que el resto de los PEC han superado ya el periodo de destrucción de empleo, fruto de las transformaciones estructurales, pero ahora se enfrentan al reto de avanzar simultáneamente en ocupación y productividad, combinación que, en cambio, sí han conseguido las economías más dinámicas de Europa, los EE.UU. y Corea del Sur.

Para concluir este apartado, a continuación se muestran los resultados de los índices agregados de competitividad presentados por el World Economic Forum en su *Global Competitiveness Report 2003-2004*, elaborado para un conjunto de 102 países, que representan el 97,8% del PIB mundial (véase Blanke, Paua y Sala-i-Martin, 2003 y Porter, 2003). El objetivo fundamental de este informe es evaluar la competitividad de las naciones en base a dos índices: el *Growth Competitiveness Index (GCI)*⁸ y el *Business Competitiveness Index (BCI)*⁹. El principal objetivo del primero es analizar el potencial de los países para crecer sostenidamente en el tiempo, y se basa en tres pilares: el entorno macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y el progreso tecnológico. El segundo índice agregado está basado en los fundamentos microeconómicos de la competitividad, cuya variable clave es la productividad, y que descansan en dos aspectos interrelacionados: la sofisticación con la que las empresas compiten y la calidad del entorno empresarial¹⁰. El gráfico 4.7 muestra la posición de los países de la UE-15, EE.UU., Japón, Corea del Sur, México y los cuatro PEC en el ranking mundial sobre competitividad, según los resultados combinados de ambos índices.

Según el informe de competitividad global, en el año 2003 los países más competitivos a nivel mundial eran los países escandinavos (Finlandia, Suecia y Dinamarca) y EE.UU.. Pero lo realmente significativo es observar como los PEC, tras algo más de una década de reformas, se han situado entre las cincuenta economías más competitivas del mundo, por delante de México (y del resto de países de Latinoamérica, a excepción de Chile), y cerca de los países del “Sur” de la UE-15. Como era de esperar por los resultados obtenidos en los capítulos anteriores, Hungría y la R. Checa se encuentran en una posición más avanzada que Eslovaquia y Polonia, que cierra el grupo. Tampoco sorprende visualizar a Corea del Sur por delante de los PEC. De hecho, Corea y otros países del sudeste asiático, como Taiwan, Singapur y Hong Kong, los denominados *tigres asiáticos*, están entre los veinte primeros países más competitivos del mundo, a la vez que son incluidos en el estudio dentro del grupo de naciones

⁸ El *Growth Competitiveness Index* fue desarrollado por Jeffrey D. Sachs de la Universidad de Columbia y John W. McArthur del The Earth Institute y presentado en el informe de 2001-2002, siendo revisado en el informe 2003-2004 por J. Blanke, F. Paua y X. Sala-i-Martin (2003).

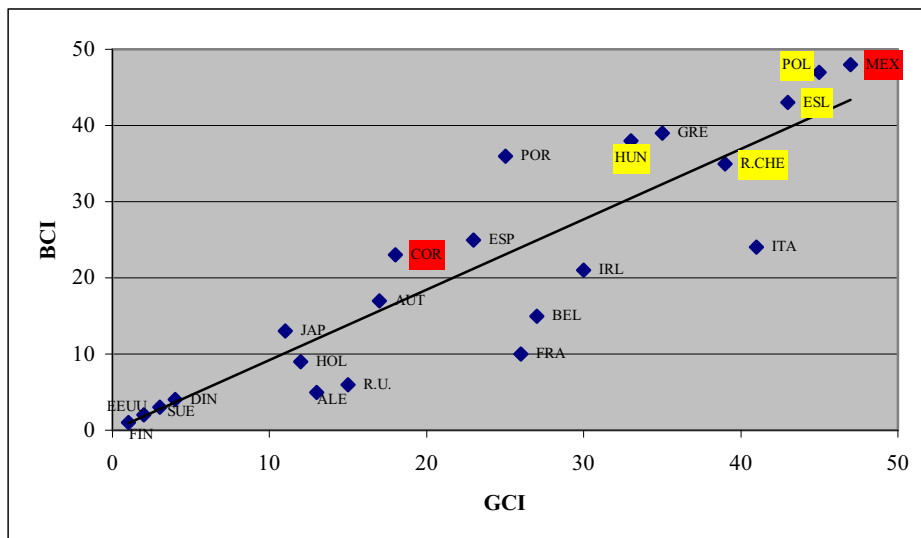
⁹ El *Business Competitiveness Index* fue desarrollado por Michael Porter de la Universidad de Harvard y presentado por primera vez en el informe del año 2000. Hasta el momento dicho autor sigue elaborando este índice.

¹⁰ El BCI incorpora entre otras variables: la cualificación de la mano de obra, las redes de información, las infraestructuras, las redes de proveedores, las instituciones de investigación y la presión competitiva.

consideradas como el “núcleo” innovador; es decir, los países cuyo crecimiento es en gran parte conducido por la capacidad de innovar. Los PEC, en cambio, están incluidos en el grupo de países cuyas mejoras tecnológicas se deben fundamentalmente a la adopción de tecnología procedente del exterior, aunque se encuentran muy cerca de la frontera del grupo innovador.

En suma, según el informe del WEF, los PEC han avanzado sustancialmente en cuanto a progreso tecnológico y competitividad empresarial, pero muestran ciertas debilidades en el entorno macroeconómico (desequilibrio presupuestario y exterior) y el ámbito institucional (reformas pendientes), sobre todo Polonia y Eslovaquia. No obstante, el informe concluye que los cuatro países presentan un potencial de crecimiento elevado y posibilidades reales de situarse a medio plazo entre los países más competitivos del mundo.

Gráfico 4.7: Ranking de competitividad empresarial y del crecimiento. Año 2003.



Fuente: World Economic Forum.

4.2.2 Perspectiva exterior: la participación en el comercio mundial, cuotas de mercado, tasas de cobertura e índices de ventajas comparativas reveladas

Desde la perspectiva exterior, la competitividad se asocia a la capacidad de un país para mejorar los resultados de su comercio exterior y a la posición de sus empresas para mejorar sus ventas en los mercados internacionales. En el segundo capítulo se abordó la distribución geográfica y la evolución y dinámica del comercio exterior de los PEC, y en él se pudo comprobar el extraordinario comportamiento del sector exterior en los cuatro países. Tras la disolución del CAEM y la liberalización comercial se produjo un profundo cambio en la orientación del comercio de estos países, concentrándose los flujos comerciales principalmente en el entorno de la Unión Europea, a la vez que tenía lugar un impresionante proceso aperturista, evidenciado por sus elevados grados de apertura exterior alcanzados en el año 2002. En el apartado 2.4 se pudo constatar como a partir de 1993 el ritmo de crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones fue mucho más elevado que el del *output* (como pusieron de manifiesto las tasas de apertura exportadora y de penetración de las importaciones, respectivamente). No obstante, a lo largo de todo el periodo considerado se mantuvo un desequilibrio comercial permanente, de especial relevancia en Eslovaquia y Polonia.

Fruto de la expansión del comercio exterior de estos países, su participación en el comercio mundial de bienes ha aumentado notablemente (cuadro 4.1.). Destaca el progreso exportador de Hungría, cuya ratio de participación en las exportaciones mundiales (exportaciones de los PEC respecto a las exportaciones mundiales totales) se ha doblado entre 1994 y 2002. Un hecho significativo de la importancia que ha adquirido el comercio exterior en los PEC es que en el año 2002 la participación en las exportaciones mundiales de la R. Checa y Hungría más que triplicaban su participación en términos de población. En Eslovaquia suponían 2,6 veces su peso demográfico. Y en Polonia, la participación en las exportaciones se igualaba a su participación en términos de población¹¹.

¹¹ Los datos para el cálculo del peso relativo de la población de cada país respecto a la población mundial se han extraído de las estadísticas demográficas de Naciones Unidas, *Demographic Yearbook 2002*, siendo el peso demográfico respecto al mundo para Hungría y R. Checa del 0,16%, para Eslovaquia del 0,09% y para Polonia del 0,61%.

También resulta relevante la mayor participación en las importaciones mundiales que en las exportaciones, lo cual está en consonancia con los desequilibrios comerciales observados en el capítulo 2, aunque en Hungría la tasa de crecimiento en la participación importadora ha sido muy inferior a la de la participación en las exportaciones, todo lo contrario a lo ocurrido en Polonia y Eslovaquia.

A su vez, el cuadro 4.1 permite observar la importancia del proceso de integración de estos países en la UE-15, evidenciándose un claro efecto de *creación de comercio* y una intensificación de las relaciones comerciales con dicha área. Como ya se puso de relieve en el segundo capítulo, Polonia muestra el menor avance en la participación exportadora respecto a la UE-15 y Eslovaquia aparece como el país relativamente más dependiente del mercado europeo.

Cuadro 4.1: Participación en el comercio mundial de bienes y en el comercio intra-UE. Comparativa 1994/2002

	Mundo						Intra-UE-15					
	Exportaciones			Importaciones			Exportaciones			Importaciones		
	1994	2002	Crecim.	1994	2002	Crecim.	1994	2002	Crecim.	1994	2002	Crecim.
R. Checa	0,34%	0,59%	76,50%	0,34%	0,61%	78,86%	0,73%	1,76%	140,85%	0,95%	1,63%	71,11%
Hungría	0,25%	0,53%	112,05%	0,33%	0,56%	67,99%	0,67%	1,72%	157,78%	1,06%	1,54%	45,99%
Polonia	0,41%	0,64%	57,37%	0,50%	0,83%	66,11%	1,17%	1,90%	62,90%	1,67%	2,50%	49,41%
Eslovaquia	0,16%	0,23%	43,04%	0,15%	0,25%	62,34%	0,23%	0,59%	156,34%	0,26%	0,61%	132,45%

Fuente: elaboración propia en base a los datos del FMI-DOTS.

Los avances significativos mostrados en la participación del comercio mundial y europeo indican, además, que los ritmos de crecimiento de las exportaciones e importaciones en los PEC han sido muy superiores a los experimentados tanto a nivel mundial como a nivel de la Unión Europea. En el cuadro 4.2 se exponen los niveles de expansión de las exportaciones alcanzados en el año 2002, tomando como referencia el año 1994 (base 100), para las distintas áreas geográficas, siguiendo la habitual clasificación regional utilizada en esta tesis, y comparándolos con los niveles obtenidos por los PEC. En primer lugar se visualiza como las exportaciones se han expandido más rápidamente en los países en desarrollo que en los países industrializados. Y dentro de los países en desarrollo, la región donde más han crecido ha sido precisamente en la Europa en desarrollo, que incluye a los PEC, seguido a corta distancia por América. En segundo lugar, se observa que los ritmos de crecimiento de los PEC han sido muy superiores a todas las medias regionales. En suma, mientras las exportaciones mundiales

en conjunto han crecido un 50% respecto al año 1994, las exportaciones en Hungría se han más que triplicado y en el resto de los PEC se han más que duplicado.

Cuadro 4.2: Evolución de las exportaciones por regiones. Comparativa con los PEC

	Año 2002 (1994=100)
Países industrializados	
UE-15	147,0
EEUU	135,2
Japón	105,4
Total países industrializados	139,3
Países en desarrollo	
Europa	203,3
Asia	168,8
América	191,5
Oriente Medio	174,1
Africa	154,6
Total países en desarrollo	176,3
PEC	
R. Checa	266,6
Hungría	320,4
Polonia	237,7
Eslovaquia	216,1
TOTAL MUNDO	151,1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del FMI-DOTS.

No obstante, aunque parece evidente que a lo largo del periodo considerado ha aumentado de manera creciente la capacidad de las empresas de los cuatro PEC para vender sus productos en los mercados internacionales, la gran influencia del proceso de integración en la Unión Europea puede esconder el hecho de que dicha competitividad mostrada se vea limitada a dicho entorno. Por lo tanto, para evaluar si las empresas de los PEC han conseguido penetrar en todos los mercados internacionales se han calculado las *cuotas de mercado*¹² de los PEC en las distintas áreas regionales, las cuales se presentan en el cuadro 4.3 .

¹² Las cuotas de exportación muestran el porcentaje que representan las exportaciones de un país respecto a las importaciones del país o área regional de destino. Por lo tanto, indican la posición relativa de ese país como proveedor del mercado en cuestión.

Cuadro 4.3: Evolución de las cuotas de mercado de los PEC por regiones.

R. CHECA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02	HUNGRÍA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02
Países industrializados	0,29%	0,41%	0,65%	128,85%	Países industrializados	0,26%	0,40%	0,64%	142,18%
UE-15	0,47%	0,69%	1,13%	138,97%	UE-15	0,43%	0,69%	1,10%	155,78%
EE.UU.	0,04%	0,06%	0,09%	101,82%	EE.UU.	0,06%	0,07%	0,10%	57,14%
Japón	0,03%	0,03%	0,04%	27,43%	Japón	0,03%	0,03%	0,06%	69,75%
Países en desarrollo	0,39%	0,40%	0,42%	8,21%	Países en desarrollo	0,19%	0,23%	0,28%	49,50%
Europa	2,43%	2,07%	2,17%	-10,64%	Europa	1,22%	1,24%	1,32%	8,38%
Asia	0,08%	0,06%	0,06%	-27,22%	Asia	0,02%	0,02%	0,05%	173,23%
América	0,04%	0,05%	0,05%	17,49%	América	0,02%	0,02%	0,05%	143,88%
Africa	0,06%	0,07%	0,11%	89,15%	Africa	0,04%	0,07%	0,11%	194,12%
Oriente Medio	0,26%	0,28%	0,26%	1,65%	Oriente Medio	0,14%	0,16%	0,21%	58,01%
Total Mundo	0,33%	0,40%	0,57%	73,49%	Total Mundo	0,25%	0,34%	0,51%	108,43%
POLONIA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02	ESLOVAQUIA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02
Países industrializados	0,45%	0,49%	0,71%	58,31%	Países industrializados	0,09%	0,13%	0,22%	143,73%
UE-15	0,75%	0,84%	1,21%	61,64%	UE-15	0,15%	0,23%	0,37%	154,34%
EE.UU.	0,09%	0,08%	0,09%	6,29%	EE.UU.	0,02%	0,02%	0,02%	9,91%
Japón	0,01%	0,02%	0,02%	51,98%	Japón	0,00%	0,00%	0,04%	1865,74%
Países en desarrollo	0,30%	0,40%	0,44%	47,13%	Países en desarrollo	0,29%	0,24%	0,22%	-24,68%
Europa	1,42%	2,09%	2,26%	59,13%	Europa	2,01%	1,44%	1,26%	-37,49%
Asia	0,10%	0,06%	0,05%	-56,11%	Asia	0,03%	0,01%	0,01%	-60,24%
América	0,17%	0,07%	0,11%	-36,83%	América	0,03%	0,02%	0,01%	-79,15%
Africa	0,24%	0,23%	0,26%	4,89%	Africa	0,04%	0,03%	0,03%	-28,57%
Oriente Medio	0,17%	0,21%	0,19%	12,10%	Oriente Medio	0,08%	0,05%	0,03%	-54,58%
Total Mundo	0,40%	0,46%	0,62%	54,68%	Total Mundo	0,15%	0,17%	0,22%	40,60%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del FMI-DOTS.

Del cuadro se desprende que, sin lugar a dudas, de los cuatro PEC, Hungría es el país que presenta la mejor posición competitiva a nivel mundial. Es el único país que ha aumentado de forma continua sus cuotas de exportación en todos los mercados internacionales sin excepción y ha experimentado el mayor incremento de la cuota de mercado en términos globales. Eslovaquia, en cambio, a pesar de ser el país con mayor crecimiento en la penetración de los mercados de los países industrializados, pierde cuota de mercado en todas las regiones en desarrollo, especialmente en los mercados asiáticos y americanos. También es significativa su pérdida de cuota en el mercado de la Europa en desarrollo, pero en este caso era previsible, dada su progresiva pérdida del mercado checo (ya observada en el capítulo 2). De hecho, en la R. Checa, aunque en menor medida, también se observa dicha circunstancia. No obstante, lo relevante en este último país es que tampoco ha sido capaz de aumentar su cuota de exportación en los mercados asiáticos, si bien lo ha compensado con ganancias en los mercados africanos y americanos. En Polonia vuelve a ponerse de relieve su menor penetración exportadora en los mercados de la UE-15, pero, en cambio, se evidencia su capacidad creciente de penetración en los mercados de la Europa en desarrollo, obteniendo la tasa de

crecimiento más elevada de los cuatro PEC. Sin embargo, también pierde terreno en Asia y América.

Así pues, se aprecia claramente un aumento continuo de las cuotas de mercado desde una perspectiva global, aunque en gran parte como consecuencia del proceso de integración en la Unión Europea, donde los cuatro PEC han experimentado los mayores incrementos de las cuotas de exportación. No obstante, se contemplan ciertas dificultades de penetración en algunas regiones en desarrollo, especialmente en Asia, donde se hace patente la incapacidad de las empresas de los PEC para competir en dichos mercados, con la excepción de Hungría.

En suma, la evolución del comercio exterior en estos países pone de manifiesto el gran avance que se ha producido respecto a la capacidad de sus empresas para penetrar en los mercados internacionales, pero también se ha constatado la creciente y superior penetración de las importaciones en sus mercados domésticos. En el análisis de las tasas de cobertura realizado en el apartado 2.4 se pudo comprobar como los desequilibrios comerciales a partir de 1994 vinieron provocados fundamentalmente por el deterioro comercial con los países en desarrollo, y de manera muy significativa con los mercados asiáticos. Esta circunstancia sugiere que las empresas de los países asiáticos han progresado de manera importante en su capacidad para penetrar en los mercados de los PEC y, en consecuencia, han tenido que experimentar un considerable aumento de sus cuotas de mercado en los mismos. Para confirmarlo, en el cuadro 4.4 se muestra la evolución de la posición relativa de las distintas áreas regionales como proveedores de los mercados de los PEC, calculada como el peso relativo de las exportaciones de estas áreas hacia cada uno de los cuatro países centroeuropeos respecto al total importado por los mismos.

Analizando el cuadro se comprueba que, efectivamente, Asia ha sido, con diferencia, la región que más ha incrementado su cuota de mercado en todos los PEC, y de manera muy espectacular en el mercado húngaro. Por el contrario, la Europa en desarrollo ha perdido terreno en todos los PEC salvo en Polonia, así como el resto de países en desarrollo, con la excepción de la R. Checa. De los países industrializados, Japón ha ganado cuota de mercado en todos los PEC, de forma significativa en Eslovaquia y Hungría, mientras Estados Unidos sólo ha conseguido aumentar su cuota de exportación en Hungría. La Unión Europea, obviamente, aparece como el principal proveedor de los mercados de los PEC. Sin embargo, con la excepción de Eslovaquia, ha ido perdiendo cuota de mercado, sobre todo a partir de 1997.

Cuadro 4.4: Evolución de las cuotas de penetración de las distintas áreas regionales en los PEC

R. CHECA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02	HUNGRÍA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02
Países industrializados	63,4%	71,4%	69,4%	9,43%	Países industrializados	70,4%	71,7%	65,9%	-6,46%
UE-15	54,0%	61,5%	61,0%	12,98%	UE-15	61,5%	62,4%	56,2%	-8,65%
EEUU	3,4%	3,8%	3,3%	-3,25%	EEUU	3,1%	3,8%	3,7%	17,64%
Japón	2,1%	1,9%	2,1%	2,10%	Japón	2,7%	3,3%	4,2%	54,32%
Países en desarrollo	34,4%	28,7%	30,6%	-11,12%	Países en desarrollo	27,7%	28,3%	34,1%	23,07%
Europa	28,9%	21,4%	19,3%	-33,14%	Europa	22,5%	19,5%	17,6%	-21,82%
Asia	3,9%	5,3%	9,0%	129,35%	Asia	3,2%	6,4%	14,8%	354,59%
América	1,0%	0,9%	1,3%	31,35%	América	1,3%	1,5%	1,2%	-11,56%
Africa	0,3%	0,6%	0,4%	37,93%	Africa	0,4%	0,6%	0,4%	-12,22%
Oriente Medio	0,3%	0,4%	0,5%	68,65%	Oriente Medio	0,3%	0,3%	0,2%	-21,64%

POLONIA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02	ESLOVAQUIA	1994	1997	2002	Tasa crec. 94-02
Países industrializados	74,8%	73,1%	69,9%	-6,52%	Países industrializados	39,4%	50,6%	56,0%	42,14%
UE-15	65,3%	63,8%	61,7%	-5,45%	UE-15	33,4%	43,8%	50,3%	50,51%
EEUU	3,9%	4,5%	3,3%	-15,43%	EEUU	2,8%	3,1%	2,1%	-24,96%
Japón	1,6%	1,7%	1,9%	15,94%	Japón	1,2%	1,6%	1,9%	49,55%
Países en desarrollo	25,2%	26,8%	30,0%	19,06%	Países en desarrollo	60,1%	48,6%	43,1%	-28,25%
Europa	14,7%	15,4%	19,0%	28,93%	Europa	55,8%	44,0%	37,2%	-33,32%
Asia	6,4%	8,1%	8,4%	29,77%	Asia	2,5%	3,2%	5,0%	96,09%
América	1,6%	1,6%	1,5%	-3,66%	América	1,1%	0,7%	0,6%	-46,56%
Africa	1,4%	1,2%	0,8%	-40,99%	Africa	0,5%	0,4%	0,2%	-53,66%
Oriente Medio	1,1%	0,4%	0,4%	-66,50%	Oriente Medio	0,2%	0,3%	0,1%	-31,30%

Fuente: FMI-DOTS

Por consiguiente, atendiendo a la evolución de las cuotas de mercado tanto de los PEC en el resto del mundo como del resto del mundo en los PEC, éstas parecen indicar, en general, una posible pérdida de competitividad frente a los países en desarrollo, aunque sobre todo frente a los mercados asiáticos, donde las empresas centroeuropeas, salvo las húngaras, han sido incapaces de aumentar sus cuotas de mercado, mientras las empresas asiáticas, por el contrario, han penetrado sustancialmente en los mercados centroeuropeos. Sin embargo, respecto a los países industrializados, y muy especialmente respecto a la Unión Europea, los PEC parecen haber progresado considerablemente en términos de competitividad exterior, fruto de una continua y creciente expansión en sus cuotas de exportación. En contrapartida, los países industrializados han avanzado con menor intensidad en los mercados de los PEC, e incluso la UE-15 y EE.UU. han perdido terreno en los últimos años. Esto ha tenido su traducción, como se vio en el apartado 2.4, en una considerable mejora en las tasas de cobertura frente a los países industrializados, alcanzando, desde finales de la década de los noventa, una posición de superávit comercial frente a la UE-15, con la excepción de Polonia.

Una valoración sintética de la evolución de la competitividad desde la óptica de los resultados comerciales se encuentra en los índices de ventajas comparativas reveladas ya estudiados en el capítulo 2 (véase apartado 2.7.2). En ese capítulo se concluía que la estructura de las ventajas comparativas había sufrido una notable transformación en los cuatro PEC, teniendo lugar a lo largo del periodo 1994-2002 una reducción o pérdida de las principales ventajas iniciales, que se encontraban en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada y de baja tecnología, y, paralelamente, una ganancia de competitividad en los sectores de tecnología media y alta, intensivos en capital físico y humano. A su vez, se evidenció que dichas transformaciones no fueron fruto únicamente del proceso de integración en la Unión Europea, sino que también influyó de manera importante el proceso de globalización, sobre todo por la fuerte irrupción de los países asiáticos.

En el cuadro 4.5 se presenta en forma resumida la estructura de las ventajas comparativas reveladas de los cuatro PEC a nivel regional y mundial para los años 1994 y 2002, clasificando las distintas ramas industriales según los criterios habituales de demanda y tecnología. En dicho cuadro resumen las ventajas vienen representadas con la letra V y las desventajas con la letra D; los signos +, = ó -, indican aumentos, mantenimiento o reducciones de las ventajas/desventajas, respectivamente, y aparecen sombreados aquellos sectores donde los países tienen en la actualidad ventajas comparativas a nivel mundial (IVCR positivos considerando el total exportado e importado al/del mundo).

Desde una perspectiva regional se observa una pérdida generalizada de las ventajas comparativas frente a los mercados asiáticos, tanto en los sectores de menor sofisticación tecnológica como en los más sofisticados. Actualmente, las pocas ventajas existentes parecen concentrarse en sectores vinculados a los recursos naturales como combustibles, alimentación, minerales no metálicos y papel. Respecto América, también se observa un importante deterioro de los índices, aunque no tan espectacular como frente a la región asiática, logrando conservar en cierta medida las ventajas detentadas en los sectores de demanda y tecnología media. Por el contrario, los PEC muestran una elevada competitividad frente a Oriente Medio y Africa, donde se aprecian ventajas comparativas en casi todos los sectores. No obstante, es frente a los países de la Europa en desarrollo donde se manifiestan las ganancias más significativas, destacando la R. Checa, que aumenta sus ventajas, principalmente en los sectores de media y alta tecnología, y Polonia, que las aumenta fundamentalmente en los sectores de baja

tecnología. Eslovaquia, sin embargo, aparece como el país menos competitivo frente a dicha región. Pierde prácticamente la totalidad de sus ventajas en los sectores de tecnología media y alta, y se reducen considerablemente sus ventajas en los sectores de demanda débil. Obviamente, como se expuso en el segundo capítulo, esta circunstancia está muy vinculada a la pérdida de competitividad frente a su principal socio comercial, la R. Checa.

En resumen, considerando a todos los países en desarrollo en su conjunto, Eslovaquia resulta ser el país con la posición menos favorable, ya que sólo consigue conservar algunas ventajas en sectores de baja tecnología, mientras el resto de los PEC logran mantener sus ventajas en los sectores de demanda moderada y de tecnología media, y en algunos sectores de baja tecnología como el papel y minerales no metálicos. Sin embargo, todos los PEC, sin excepción, pierden totalmente sus ventajas en textiles, calzado y material eléctrico y óptico, debido fundamentalmente a la penetración asiática.

Respecto a los países industrializados, en cambio, se observan claras ganancias en los índices de los sectores de intensidad tecnológica media y alta, sobre todo en Hungría y la R. Checa, destacando las industrias del transporte, maquinaria y equipos y material eléctrico y óptico. Sin embargo, los PEC sufren un fuerte deterioro, o pierden sus ventajas, en los sectores de demanda débil, especialmente frente a la UE-15, siendo Polonia el país que presenta mayores problemas en este sentido al perder la mayor parte de sus ventajas comparativas en dichos sectores. Por países, la posición menos favorable se observa frente a Japón, donde los PEC sólo presentan ventajas en algunos sectores de baja tecnología, como alimentos, calzado y muebles, aunque destaca la posición de ventaja adquirida por Eslovaquia en transportes.

Por consiguiente, desde una perspectiva global se confirma una pérdida generalizada de las ventajas en los sectores de demanda débil y de baja tecnología y una ganancia en los sectores de demanda media y alta, especialmente en material eléctrico y óptico, maquinaria y equipos, transportes y muebles. Como resultado, se ha producido un cambio estructural en las ventajas comparativas de los PEC, pasando de estar concentradas en sectores de demanda débil a estarlo, principalmente, en sectores de intensidad tecnológica media.

Cuadro 4.5: Estructura de las ventajas comparativas reveladas. Años 1994 y 2002

R. CHECA	UE-15		EEUU		Japón		P. indust.		Europa		Asia		O. Medio		América		África		P. en des.		Mundo	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Dem. fuerte y tecnol. alta																						
Productos químicos	D	D+	D	D-	D	D-	D	D+	V	V+	D	D+	V	V-	V	D	D	D+	V	V=	D	D+
Material eléctrico y óptico	D	V	D	D-	D	D-	D	V	V	V+	D	D+	V	V+	V	D	V	V-	D	D+	D	D-
Dem.moderada y tec. media																						
Madera y muebles	V	V+	V	V=	V	V-	V	V+	D	D-	D	D-	V	V+	D	D+	D	D-	D	D-	V	V+
Caucho y plásticos	D	D+	V	D	D	D-	D	D+	D	V	D	D+	V	V-	V	V+	V	V+	D	V	D	D-
Maquinaria y equipos	D	D-	V	V+	D	D-	D	D-	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	D	D-
Material de transporte	D	V	D	D-	D	D-	D	V	V	V+	V	V=	V	V=	V	V-	V	V=	V	V+	V	V+
Combustibles	V	V-	V	V-			V	V-	D	D+	V	V+	D	D=	V	V+	D	D-	D	D+	D	D+
Dem. débil y tecnol. baja																						
Alimentos, bebidas y tabaco	D	D+	D	D-	V	V=	D	D+	V	V-	D	D-	V	V-	D	D+	D	D=	D	D+	D	D+
Textiles y confección	V	V-	V	V-	V	D	V	V-	V	V+	D	D+	D	D-	D	D-	D	D+	D	D+	V	D
Cuero y calzado	V	D	V	V-	D	D-	V	D	V	D	D=	D	D+	D	D+	D	D+	D	D+	V	D	V
Papel, artíc. papel e impresión	D	D+	D	D-	D	D-	D	D+	D	V	D	D+	D	V	V	V+	V	V+	V	V+	D	D-
Minerales no metálicos	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	D	V	V	V-	V	V=	V	V=	V	V-	V	V+	V	V-
Metales y productos metálicos	V	D	V	V-	V	D	V	D	D	D-	V	D	V	V-	V	V-	V	V-	V	D	V	D

HUNGRIA	UE-15		EEUU		Japón		P. indust.		Europa		Asia		OM		América		África		P. en des.		Mundo	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Dem. fuerte y tecnol. alta																						
Productos químicos	D	D-	D	D-	D	D+	D	D-	D	V	V	D	V	V+	V	V-	V	V+	V	V+	D	D-
Material eléctrico y óptico	D	V	D	D-	D	D+	D	V	V	V-	D	D+	V	V+	V	V-	V	V-	V	D	D	V
Dem.moderada y tec. media																						
Madera y muebles	V	V+	D	V	D	D-	V	V+	V	D	D	D=	D	V	V	D	V	V+	D	D+	V	V+
Caucho y plásticos	D	D+	V	D	D	D=	D	D+	V	V+	V	D	V	V-	V	D	V	V=	V	V=	D	D+
Maquinaria y equipos	D	V	D	D-	D	D-	D	D-	D	V	V	D	V	V+	D	D+	V	D	D	V	D	D-
Material de transporte	D	V	V	V+	D	D-	D	V	V	D	D	D+	V	V=	D	V	V	V=	V	V	D	V
Combustibles	V	D	V	D	D	D-	V	D	D	D+	V	V=	V	V+	D	V	V	V=	D	D+	D	D+
Dem. débil y tecnol. baja																						
Alimentos, bebidas y tabaco	V	V+	V	D	V	V=	V	V+	V	V-	D	V	V	V=	D	D+	D	D=	V	V-	V	V-
Textiles y confección	V	V+	V	V-	V	D	V	V=	D	D=	D	D+	V	V-	D	D+	D	D+	D	D+	V	D
Cuero y calzado	V	D	V	D	V	V+	V	D	V	V-	D	D+	D	D-	D	D+	D	D+	D	D+	V	D
Papel, artíc. papel e impresión	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	D	V	V	D	V	V+	V	V+	V	V+	V	V+	D	D-
Minerales no metálicos	D	D+	V	V-	V	D	D	D+	D	D-	D	D+	V	V-	V	V+	V	V+	V	D	V	D
Metales y productos metálicos	D	D+	V	V-	D	D+	D	D+	D	D-	V	D	V	V-	D	D-	V	V-	D	D-	D	D+

POLONIA	UE-15		EEUU		Japón		P. indust.		Europa		Asia		OM		América		África		P. en des.		Mundo	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Dem. fuerte y tecnol. alta																						
Productos químicos	D	D+	D	D+	D	D+	D	D+	D	D-	V	D	D	D+	V	V-	V	V-	D	D-	D	D+
Material eléctrico y óptico	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	V	V-	D	D+	D	V	V	D	V	D	D	D+	D	D-
Dem.moderada y tec. media																						
Madera y muebles	V	V-	V	V+	V	V=	V	V=	V	V-	D	D-	V	V=	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-
Caucho y plásticos	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	D	V	D	D+	V	D	V	V=	V	V-	V	V-	D	D-
Maquinaria y equipos	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	V	V-	V	D	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	D	D-
Material de transporte	V	V-	D	D=	D	D-	V	V-	V	D	D	D-	V	V-	D	D	V	D	V	D	V	V-
Combustibles	V	V+	V	V-			V	V+	D	D+	D	V	D	V	V	V-	D	V	D	D+	D	D-
Dem. débil y tecnol. baja																						
Alimentos, bebidas y tabaco	V	D	D	V	V	V=	V	D	V	V-	D	D+	D	V	D	D-	D	D-	D	V	D	V
Textiles y confección	V	V-	V	V-	D	D+	V	V-	D	D+	D	D+	D	D+	V	V=	V	D	D	D+	V	D
Cuero y calzado	V	D	V	V+	V	D	V	D	V	V+	D	D+	D	D+	V	V+	D	D+	D	D+	D	D-
Papel, artíc. papel e impresión	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	D	V	V	V+	V	V+	V	V+	V	V+	V	V+	D	D-
Minerales no metálicos	V	D	V	V-	D	D-	V	D	D	V	D	D+	V	V=	V	V-	V	V-	D	V	V	D
Metales y productos metálicos	V	D	V	V-	V	D	V	D	D	V	V	D	V	V-	V	D	V	V-	V	V-	V	D

ESLOVAQUIA	UE-15		EEUU		Japón		P. indust.		Europa		Asia		OM		América		África		P. en des.		Mundo	
	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002	1994	2002
Dem. fuerte y tecnol. alta																						
Productos químicos	D	D+	D	D+	D	D+	D	D+	V	D	V	D	D	D-	D	D-	V	V-	V	D	D	D+
Material eléctrico y óptico	D	D-	D	D-	D	D=	D	D-	V	D	D	D+	V	V-	V	D	V	V+	V	D	D	D-
Dem.moderada y tec. media																						
Madera y muebles	V	V+	V	V+	V	V=	V	V+	V	D	D	D+	D	V			V	V+	V	D	V	V+
Caucho y plásticos	V	D	V	V+	D	D=	V	D	V	V-	V	D	V	D	V	V+	V	V=	V	V-	V	D
Maquinaria y equipos	D	D-	D	D-	D	D-	D	D-	V	V-	V	V-	V	V-	V	V-	V	V=	V	D	D	D-
Material de transporte	V	V+	D	D-	D	V	V	V+	V	D	V	D	V	V=	D	D+	V	V=	V	D	V	V+
Combustibles	V	V-					V	V-	D	D-									D	D-	V	V-
Dem. débil y tecnol. baja																						
Alimentos, bebidas y tabaco	D	D=	D	D-	V	V-	D	D=	V	D	D	D+	V	V-	D	D=	D	D=	D	D+	D	D+
Textiles y confección	V	V-	V	V-	D	D=	V	V-	V	V-	D	D+	V	V+	D	D-	V	D	V	D	V	D
Cuero y calzado	V	V-	V	V+	V	V+	V	V-	V	V-	D	D+	D	D+	D	D+	D	D+	D	D+	D	V
Papel, artíc. papel e impresión	V	V-	D	V	D	D=	V	V-	V	V-	D	D-	V	V+	V	V+	V	V+	V	V-	V	V-
Minerales no metálicos	V	D	V	V+	V	D	V	V-	V	V-	D	D+	V	V+	V	D	V	V-	V	V-	V	V-
Metales y productos metálicos	V	V-	V	V-	V	D	V	V-	V	V-	V	D	V	V-	V	D	V	V-	V	V-	V	V-

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE-ITCS.

En definitiva, según los resultados del comercio exterior, en líneas generales se contempla un avance significativo en términos de competitividad exterior, sobre todo frente a los países industrializados y, muy notoriamente, frente a la UE-15. Se han producido mejoras sustanciales en la capacidad de penetración en dichos mercados, especialmente en sectores de nivel tecnológico medio y alto, lo cual ha permitido alcanzar en los últimos años, a excepción de Polonia, superávits comerciales con la Unión Europea. Sin embargo, se ha producido un deterioro comercial frente a los países en desarrollo, fundamentalmente debido a los desequilibrios comerciales con la región asiática, donde se ha puesto de manifiesto una clara incapacidad de los PEC para competir en sectores como el textil, el calzado y el material eléctrico y óptico. En Eslovaquia, esta situación se ha visto agravada por la pérdida de competitividad frente a su principal socio comercial, la R. Checa, sobre todo en los sectores de mayor sofisticación tecnológica.

Así pues, desde una perspectiva global, Hungría, seguido de la R. Checa, aparecen como los países con mejor posición en términos de *competitividad exterior*, mientras Polonia cierra el grupo al mostrar las mayores dificultades para competir en los mercados de la Unión Europea. Esto contrasta con el análisis de la *competitividad desde la perspectiva agregada*, donde se observó que los dos países que más habían avanzado durante el periodo 1994-2002 habían sido precisamente Polonia y Eslovaquia. No obstante, dado que sus niveles de partida eran inferiores a los de la R. Checa y Hungría, estos últimos también lideran el grupo, tanto en términos de renta per cápita como en productividad. Además, Hungría es el único país de los PEC que desde 1997 está acompañando las ganancias de productividad con aumentos en los niveles de empleo.

4.3 LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD

4.3.1 Perspectiva agregada: la inversión y la capacidad de atraer capitales, la capacidad de generar y asimilar tecnología y las condiciones macroeconómicas e institucionales

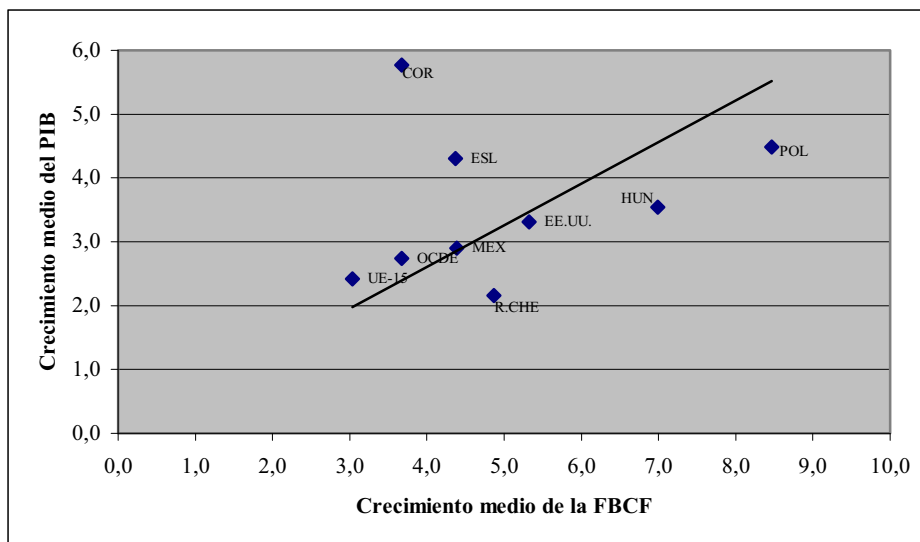
En el apartado anterior se pudo constatar como la competitividad agregada de los países de la Europa central mejoró sustancialmente a partir de 1994. La modernización y la mejora tecnológica han tenido su reflejo en aumentos considerables de la productividad y en su capacidad para crecer a ritmos más elevados que la UE-15 y los Estados Unidos. Sus niveles de renta per cápita y de productividad del trabajo iniciaron un proceso de convergencia bastante notable hacia los países más avanzados, y aunque se encuentran todavía alejados de los mismos, han logrado superar ya los niveles de países en vías de desarrollo como México, una de las economías más avanzadas de Latinoamérica. Sin embargo, los PEC no han podido superar la evolución competitiva de Corea del Sur, el representante elegido de las Nuevas Economías Industrializadas del Sudeste asiático (NEI).

A continuación se examinarán las causas que han conducido a este progreso observado en términos de competitividad agregada en los PEC, con el objetivo de encontrar sus puntos fuertes y débiles. Este análisis debería permitir responder a la pregunta de por qué estos países han logrado avanzar más en eficiencia productiva que la mayoría de los países de América Latina, cuyo representante escogido es México, pero menos que los *tigres asiáticos*, cuyo representante elegido es Corea del Sur, tal como también revelan los índices agregados del World Economic Forum. Como se expuso en el apartado 4.1, para evaluar los principales factores determinantes de la competitividad agregada de los países de la Europa central, se analizará, en primer lugar, su esfuerzo inversor y su capacidad de atraer capitales; en segundo lugar, su capacidad de asimilar y generar progreso tecnológico y, por último, se hará referencia a las condiciones macroeconómicas e institucionales.

La inversión y la capacidad de atraer capitales

Hay un acuerdo general en que la acumulación de capital juega un papel importante en el crecimiento de las naciones. La inversión genera renta, a la vez que amplía la capacidad productiva, y también crea fuertes lazos de complementariedad con otros elementos del proceso de crecimiento como el progreso tecnológico, la adquisición de conocimientos y el desarrollo institucional (UNCTAD, 2003: 77). Aunque un determinado ritmo de acumulación de capital puede dar lugar a diferentes ritmos de crecimiento, dependiendo de su naturaleza y de la eficiencia con que se utiliza la capacidad productiva, la inversión resulta ser una de las pocas variables de entre las numerosas que se utilizan en las ecuaciones de crecimiento que tienen un impacto acusado en el crecimiento económico (Sala-i-Martin,1997). La UNCTAD (2003) confirmó la existencia de una fuerte relación positiva entre las tasas de crecimiento de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB para una amplia serie de países, tanto desarrollados como en desarrollo, durante el periodo 1960-2000. Esta situación también se confirma en los PEC durante el periodo 1994-2002.

Gráfico 4.8: Crecimiento anual medio del PIB y la FBCF en los PEC, UE-15, EE.UU. y OCDE. Periodo 1994-2002.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la OCDE (2004d)

En el primer capítulo (apartado 1.2) se puso de manifiesto el importante esfuerzo inversor realizado por los PEC, reflejado en una creciente y elevada participación de la formación bruta de capital fijo respecto al PIB durante la mayor parte del periodo considerado. Los niveles de inversión en los países centroeuropeos han sido considerablemente superiores a los de los países industrializados, como la UE-15 y EE.UU., y a los de los países latinoamericanos (cuadro 4.6). Esta última región ha destinado de media, durante el periodo 1994-2002, aproximadamente el 20% de su renta regional a la formación de capital, nivel similar al de los países industrializados, lo cual, según la UNCTAD (2003), no es suficiente para lograr una senda de crecimiento convergente con los mismos¹³. Por el contrario, la región asiática ha mostrado una intensa actividad inversora, superior incluso a la de los PEC, que en el caso de los NEI, como Corea del Sur, han superado el umbral del 30% de media.

En el actual escenario de globalización con libre movilidad de capitales adquiere especial relevancia la capacidad de los países para captar ahorro externo, sobre todo en aquéllos donde las tasas de ahorro interno son relativamente bajas. Así, en un entorno de economías abiertas, la inversión extranjera directa puede resultar una variable decisiva para financiar la acumulación de capital y, al mismo tiempo, puede suponer una fuente importante de difusión tecnológica, con las consecuentes mejoras de eficiencia y competitividad. En este sentido, el análisis realizado en el capítulo 3 sobre las IED en los PEC reveló el importante papel que desempeñaron las mismas en la formación bruta de capital fijo y en la modernización del aparato productivo, vía principalmente inversiones de capital y transferencia de tecnología y conocimientos, contribuyendo de manera significativa tanto al crecimiento de la formación de capital como al de la productividad nacional, elementos clave para la mejora de la competitividad de los países. Como se apuntó también en ese capítulo, otra de las regiones que experimentó una fuerte expansión de entrada de flujos de IED a partir de la segunda mitad de la década de los noventa fue el área de América latina. En el cuadro 4.6 puede observarse el importante peso relativo de las IED en la formación bruta de capital fijo de los países latinoamericanos, con niveles similares al polaco, aunque inferiores al resto de los PEC.

¹³ Aunque determinar un umbral de inversión depende de las características de cada país, la UNCTAD considera que los países en desarrollo deberían destinar a inversiones entre el 20%-25% de su renta nacional para sostener el crecimiento. En el caso de América Latina, sólo Chile ha mantenido una tendencia ascendente superior al 20% durante el periodo considerado, alcanzando unos niveles medios semejantes a los de Hungría y Polonia, lo cual la sitúa en el país más aventajado de la región.

Cuadro 4.6: La FBCF y las IED en los PEC, UE-15, EE.UU., Asia y América Latina. Periodo 1994-2002

	FBCF respecto al PIB (en %)	IED respecto la FBCF (en %)
Países industrializados		
UE-15	19,8	17,3
EE.UU.	19,7	8,6
Países en desarrollo		
R. Checa	28,8	23,7
Hungría	23,1	27,8
Polonia	22,0	15,6
Eslovaquia	29,1	17,5
Asia	29,5 (a)	10,6
Corea del Sur	31,1	2,9
América Latina	20,0 (a)	16,2
México	20,6	15,4

(a) media 1995-2000

Fuente: Eurostat, OCDE-National Accounts y UNCTAD- *TDR, 2003* y *WIR* (varios años).

Sin embargo, el impacto de las IED en la acumulación de capital y el crecimiento en el área latinoamericana ha sido cuando menos ambiguo. A diferencia de los PEC, y con la excepción de Chile, en el resto de países de la región las entradas de IED han ido asociadas a retrocesos en la FBCF interna, lo cual parece indicar que las condiciones que atrajeron a las empresas extranjeras en estos países no propiciaron una formación de capital más rápida (UNCTAD, 2003). En un estudio reciente (Kumar y Pradhan, 2002), en el que se analizaron 98 países en desarrollo para el periodo 1980-1999, se detectó en más de la mitad de los casos una relación importante entre las IED y la inversión interna, en 23 de ellos hubo un proceso de atracción de la inversión interna privada, pero en el resto tuvo lugar un proceso de exclusión neta, la mayoría de los cuales pertenecientes a la región latinoamericana. Por el contrario, en la región asiática, aunque se contempla una menor dependencia de las IED debido a sus altas tasas de ahorro interno y a un menor proceso de privatizaciones, análogamente a lo sucedido en los PEC, y especialmente en el caso de los NEI, el incremento de las IED ha ido acompañado de un aumento de la FBCF interna.

En conclusión, en todos los países se observa una fuerte relación positiva entre la inversión y el crecimiento económico. Sin embargo, una de las causas que podrían explicar la menor convergencia de México (y América latina, en general) en crecimiento y productividad hacia los países industrializados, en comparación con los PEC y los países del sudeste asiático, estaría en el menor esfuerzo inversor realizado y el escaso efecto de atracción, o más bien expulsión, que las IED han ejercido sobre la inversión interna. Por el contrario, los NEI presentan un gran dinamismo inversor, superior al de los PEC, que podría ser un primer factor explicativo de su mayor senda de convergencia. Aunque su grado de dependencia de las IED es menor que en los PEC, por sus mayores tasas de ahorro internas, las inversiones directas han contribuido positivamente, al igual que en los PEC, en el crecimiento de la FBCF y en la modernización del aparato productivo.

La capacidad de generar y asimilar tecnología

Otro de los elementos clave para el crecimiento y la competitividad reside en el progreso tecnológico y la capacidad de innovar de las industrias (Porter, 1990). Sin progreso tecnológico, un país corre el riesgo de que aparezcan rendimientos decrecientes en la acumulación de capital físico, lo cual puede comprometer el atractivo de acumulación y la continuidad del crecimiento en el futuro¹⁴. Aunque la innovación no puede medirse directamente, suelen utilizarse habitualmente varios indicadores que permiten reflejar diferentes aspectos del fenómeno. Por ejemplo, el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) mide parte de los recursos (no todos) que se destinan al desarrollo de nuevos bienes y servicios. Y las patentes miden el número de invenciones registradas (aunque no todas las innovaciones son patentables). A pesar de las deficiencias, muchos estudios toman en consideración ambas medidas para obtener un cuadro más o menos indicativo sobre la capacidad de innovación de los países, que en ocasiones son complementados por otras medidas, como el número de artículos

¹⁴ Krugman (1994b) alertó de que la excesiva dependencia en la formación de capital en los países del sudeste asiático tarde o temprano se traduciría en una ralentización del crecimiento, por el riesgo de la aparición de rendimientos decrecientes en el capital, conduciendo la inversión hacia otras regiones. Aunque Collins y Bosworth (1996) se mostraron de acuerdo en que estos países no podían continuar confiando en la expansión del capital, por el contrario, se mostraron optimistas en la continuidad del crecimiento, por las continuas mejoras observadas en los niveles educativos y el cada vez mayor peso del progreso tecnológico. La realidad fue que en 1997 se produjo una grave crisis en la región, aunque en beneficio de Collins y Bosworth la mayoría de los países se recuperaron rápidamente.

científicos publicados o el número de investigadores existentes. En el cuadro 4.7 se presentan algunos de estos indicadores relevantes, con el fin de evaluar la capacidad de innovación de los países centroeuropeos y contrastarla con México y Corea del Sur, los dos países elegidos como representantes, respectivamente, del área latinoamericana y los NEI, y dos países avanzados, esto es, EE.UU. y Alemania. Además, se incluye la media de la UE-15 y la OCDE.

Cuadro 4.7: La capacidad de innovación: gasto en I+D, número de investigadores y patentes registradas. Periodo 1994-2002.

	Gasto en I+D en % del PIB (1)			% de distribución del gasto en I+D media 1994-2002 (2)			N° investigadores (por 1000 empleados)	
	1994	2002	Media 94-02	Empresas	Gobierno	Universidad	1995	2001
R. Checa	1,03	1,22	1,12	62,6	26,1	10,9	2,3	3,1
Hungría	0,88	1,02	0,79	40,2	28,3	24,6	2,9	3,8
Polonia	0,71	0,58	0,66	37,3	33,8	28,9	3,2	3,7
Eslovaquia	0,9	0,58	0,80	62,6	29,6	7,7	4,6	4,7
México	0,29	0,39	0,35	25,2	37,3	35,9	0,6	0,6
Corea del Sur	2,31	2,53	2,41	73,3	15,0	10,4	4,9	6,3
Alemania	2,24	2,53	2,37	68,2	14,5	17,4	6,2	6,8
EE.UU.	2,42	2,66	2,60	73,0	8,4	14,7	8,1	9,3
UE-15	1,82	1,95	1,85	63,3	14,6	21,1	5,2	5,9
OCDE	2,07	2,25	2,17	68,4	11,3	17,5	5,8	6,6

	N° Patentes EPO por millón de habitantes (3)			N° Patentes USPTO por millón de habitantes (4)			% de co-inventores extranjeros (5)
	1994	2002	Media 94-02	1994	2001	Media 94-01	Media 1999-2001
R. Checa	2,4	7,5	4,9	2,1	4,1	3,2	37,4
Hungría	4,3	10,4	7,9	3,9	5,2	5,2	34,2
Polonia	0,5	2,0	0,9	0,4	0,6	0,5	50,4
Eslovaquia	1,1	3,3	2,1	0,4	1,7	1,3	54,8
México	0,1	0,4	0,3	0,7	1,2	0,9	46,8
Corea del Sur	8,1	44,1	20,6	46,2	87,0	79,5	6,1
Alemania	153,0	253,3	219,8	106,2	178,0	143,0	11,2
EE.UU.	74,1	98,3	94,1	283,1	360,5	337,4	11,6
UE-15	79,5	128,0	111,5	58,3	88,1	74,8	-
OCDE	58,8	92,0	80,5	119,9	162,5	147,4	-

(1) año 2001 para México.

(2) Medias referidas al periodo 1995-2002 para Corea del Sur y 1994-2001 para México.

(3) Patentes registradas en la European Patent Office (EPO).

(4) Patentes registradas en la United States Patent and Trademark Office (USPTO).

(5) porcentaje de co-inventores extranjeros en las patentes EPO.

Fuente: OCDE-*Main Science and Technology Indicators* (varios años) y cálculos del autor.

A pesar de que en términos generales se observa un cierto avance en la mayoría de los indicadores, los PEC se encuentran, en cuanto a su capacidad de innovación, todavía a gran distancia de los países industrializados y de Corea del Sur. No obstante, presentan un cuadro notablemente mejor que el de México. Los recursos destinados a

actividades de I+D apenas han alcanzado la mitad de los destinados, en media, por los países europeos y la OCDE en su conjunto. En comparación con EE.UU. y Corea del Sur, la UE-15 muestra un importante déficit de inversión en I+D. A su vez, en los PEC se observa un notable déficit respecto a la UE-15, si bien cabe decir que se aproximan bastante a los niveles que dedican los países del Sur de la Unión Europea. De entre los PEC, el país que ha realizado un mayor esfuerzo inversor en I+D durante el periodo 1994-2002 ha sido la R. Checa, con un gasto medio respecto al PIB del 1,12%, mientras Polonia aparece en último lugar, con un gasto medio del 0,66%. Sin embargo, este resultado casi dobla los recursos destinados por México durante el mismo periodo.

Un segundo aspecto relevante es la distribución del gasto entre el sector público y privado. Los PEC y México muestran una mayor absorción del gasto por parte del sector público, que casi doblan los porcentajes observados en Corea del Sur y las economías avanzadas. Estas diferencias son importantes desde un punto de vista cualitativo porque indican el distinto grado de integración de las actividades de I+D en la actividad productiva. La R. Checa, seguido de Eslovaquia, presentan la mayor implicación de las empresas en dichas actividades, mientras Polonia, de nuevo, cierra el grupo de los PEC, aunque su nivel de integración empresarial supera al de México. Estados Unidos y los países del Norte de la UE-15 son las economías que presentan el mayor grado de integración de las empresas, con porcentajes de absorción superiores al 70%, niveles que también comparte Corea del Sur.

El número de investigadores (expresado por cada 1.000 empleados) en cierta medida también puede ser representativo del potencial innovador de un país. En este sentido, a pesar del avance que se contempla, los PEC siguen mostrando niveles claramente inferiores a los de los países industrializados, aunque la situación más preocupante de nuevo aparece en México. Sin embargo, donde se manifiesta con más rotundidad la escasa capacidad de innovación es en el número de patentes solicitadas. Además, tanto en los cuatro PEC como en México, entre un tercio y la mitad de las patentes son compartidas con inventores de procedencia foránea, lo cual indica, en cierto modo, el importante papel desempeñado por las empresas extranjeras en el progreso tecnológico de estos países.

La ausencia de innovación no necesariamente implica ausencia de progreso tecnológico, sobre todo en los países en vías de desarrollo. La difusión tecnológica puede ser un factor relevante para el crecimiento y la mejora de la competitividad en los países más atrasados, tal como sugirió Gerschenkron (1962) en su hipótesis conocida

bajo la noción de la “ventaja de los atrasados” (“*advantage of backwardness*”). Según dicho autor, los países atrasados tienen la oportunidad de progresar e iniciar una senda de convergencia en productividad y crecimiento con los países más avanzados a través de un proceso de imitación y aprendizaje de la tecnología. En este sentido, Japón ha sido el caso paradigmático más reiterado en la literatura. Sin embargo, no todos los países presentan la misma capacidad de absorción o asimilación de tecnología que les permita explotar tales oportunidades. Deficiencias en el capital humano pueden limitar la capacidad de absorción tecnológica, dificultando el progreso tecnológico y, en consecuencia, los avances en eficiencia, claves para aumentar la productividad conjunta de los factores. Por su parte, en un entorno global como el actual, el acceso a las tecnologías de información y comunicación (TIC), además de permitir mejorar la eficiencia empresarial y su capacidad de ventas, facilita también la difusión internacional de información e ideas. Por lo tanto, el grado de penetración de las TIC es considerado hoy en día como otro factor influyente de la competitividad de los países (Fagerberg, et al., 2004).

De nuevo, surge la dificultad de cómo medir estos aspectos. Comparar las dotaciones de capital humano de los países es difícil dada la ausencia de medidas apropiadas. No obstante, para obtener una idea aproximada sobre la situación relativa del capital humano entre naciones, suelen utilizarse algunos indicadores como el porcentaje de población en edad laboral con al menos educación secundaria superior, o el número medio de años de escolarización de la población adulta. Sin embargo, estos indicadores no tienen en cuenta las diferencias entre los sistemas y contenidos educativos de los países. Para subsanar esta deficiencia, desde el año 2000 la OCDE, a través de su Programa de Valoración Internacional de Estudiantes (*Programme for International Student Assessment - PISA -*), realiza encuestas trienales en distintos países para valorar y comparar los conocimientos esenciales adquiridos por los estudiantes de 15 años (es decir, próximos al fin de la enseñanza obligatoria) en lectura, matemáticas y materias científicas.

En cuanto al grado de penetración de las tecnologías de la información y comunicación existen menos problemas de medición. Habitualmente se evalúa en función del grado de acceso a internet, el número de *hosts*, de suscripciones a las líneas de banda ancha y de teléfonos móviles, y el gasto destinado a dichas tecnologías.

En los cuadros 4.8 y 4.9 se presentan los valores obtenidos en todos los indicadores mencionados para evaluar la capacidad de absorción tecnológica tanto desde la perspectiva del capital humano como del grado de penetración de las TIC.

Cuadro 4.8: La capacidad de absorción: indicadores del capital humano

	% de población adulta con al menos educación secundaria superior (1)	Número medio de años de escolarización de la población adulta (2)	Puntuación media obtenida por estudiantes de 15 años sobre lectura combinada, matemáticas y ciencias (encuesta OCDE-PISA, 2003) (3)		
	2003	2003	Lectura	Matemáticas	Ciencias
R. Checa	86,4	12,4	488,5	516,5	523,3
Hungría	74,1	11,7	481,9	490,0	503,3
Polonia	48,3	11,6	496,6	490,2	497,8
Eslovaquia	86,7	12,4	469,2	498,2	494,9
México	21,5	8,7	399,7	385,2	404,9
Corea del Sur	73,2	11,9	534,1	542,2	538,4
Alemania	83,4	13,4	491,4	503,0	502,3
EE.UU.	87,5	13,8	495,2	482,9	491,3
UE-15 (4)	62,7	11,8	496,4	500,8	498,4
OCDE (4)	65,6	12,0	494,2	500,0	499,6

(1) Población de entre 25 y 64 años, como mínimo con educación secundaria superior. Por lo tanto, incluye la población con educación terciaria.

(2) Población entre 25 y 64 años.

(3) Encuesta trienal realizada por el *Programme for International Student Assessment* (PISA) de la OCDE.

(4) Media países.

Fuente: OCDE- *Education at a Glance, 2004 y 2005* (www.oecd.org/edu/eag) y OCDE- *Learning for tomorrow's World, 2003* (www.pisa.oecd.org)

Cuadro 4.9: Grado de penetración de las TIC

	Nº Suscripciones líneas de banda ancha por 100 hab.	Internet Host por 100 habitantes	% Hogares con acceso a internet	Teléfonos móviles por 100 hab.	% Empresas usuarias de internet (1)	Gasto en Tecnol. de la información (% del PIB)
	2003	2002	2002	2002	2004	2004
R. Checa	0,5	2,3	16,4	84	90	2,8
Hungría	2,8	2,2	-	68	78	2,4
Polonia	0,8	1,9	11,0	36	85	2,0
Eslovaquia	0,3	1,4	-	54	71	2,2
México	0,4	1,0	6,2 (2)	22 (2)	-	-
Corea del Sur	24,2	0,9	51,3	61 (2)	-	-
Alemania	5,6	3,5	43,3	72	94	3,1
EE.UU.	9,7	5,0	50,5 (2)	45 (2)	-	4,6
UE-15	6,7	5,1	39,0	79	90	3,0
OCDE	7,2	4,6	-	54 (2)	-	-

(1) Empresas con 10 o más trabajadores.

(2) Año 2001

Fuente: OCDE-ICT database y Eurostat

El panorama que se observa en el cuadro 4.8 es bien distinto al mostrado en el cuadro 4.7, relacionado con la innovación. El capital humano incorporado a la mano de obra de los PEC, reflejado tanto en el porcentaje de población adulta con estudios secundarios superiores como en el número medio de años de escolarización, se sitúa muy cerca de la media de la UE-15 y de los países de la OCDE, e incluso, en el caso de la R. Checa y Eslovaquia, ambos indicadores superan dichas medias. Polonia aparece de nuevo en la posición menos aventajada de los cuatro PEC, pero los niveles educativos de su población son equiparables a los de los países del Sur de la UE-15 (por ejemplo, en Italia y España el porcentaje de población adulta con al menos educación secundaria superior se sitúa alrededor del 44% y la media de años de escolarización en torno a los 10,5 años). Además, en cuanto al sistema educativo, la valoración obtenida por los estudiantes de los PEC en la encuesta realizada por la OCDE en el 2003 son muy similares o incluso superiores a la media europea, sobre todo en las materias científicas. A la vista de estos resultados, y teniendo en cuenta que estos alumnos han adquirido sus conocimientos en la década de los noventa, es indudable que la calidad de la enseñanza cuando menos no se ha visto mermada por el cambio sistémico, lo cual permite augurar con esperanzas el futuro potencial del capital humano de estos países. Por el contrario, cabe señalar la preocupante situación que presenta México en cuanto a su dotación actual y potencial, puesto que sus indicadores revelan claras deficiencias, lo cual limita indudablemente su capacidad de asimilación tecnológica. Corea del Sur, en cambio, destaca actualmente, junto con Finlandia, como uno de los países líderes en el mundo en cuanto al elevado nivel educativo de sus estudiantes.

En definitiva, como ya se puso de relieve en los capítulos anteriores, la dotación de capital humano en los PEC ha sido un elemento clave para la atracción de inversiones extranjeras y la asimilación de las tecnologías occidentales, permitiendo que tuviera lugar un claro proceso de transformación en la estructura productiva hacia aquellos sectores con mayor intensidad tecnológica y mano de obra cualificada. En un reciente estudio, Dulleck et al. (2004) han constatado una clara reducción de las brechas tecnológicas entre estos países y la UE-15, concluyendo que esta circunstancia se ha debido principalmente al hecho de que la dotación de capital humano se ha ido asemejando cada vez más a la de la Unión Europea. Esto se explicaría porque estos países ya tenían altos niveles de educación técnica en el pasado, lo cual les ha permitido adaptarse rápidamente a las nuevas exigencias de cualificación.

En cuanto al grado de penetración de las TIC (cuadro 4.9), se aprecia cierto retraso en los PEC respecto a los países industrializados, sobre todo en términos de líneas de banda ancha y acceso de las familias a internet. En el ámbito empresarial, la escasa disponibilidad de datos, y los distintos años a los cuales hacen referencia, imposibilitan una comparación homogénea para el conjunto de los países de la OCDE. Sólo es posible realizar una comparación fiable entre los países europeos con los datos más recientes suministrados por Eurostat. En cualquier caso, si bien también se evidencia, a excepción de la R. Checa, un retraso relativo en el acceso de las empresas a internet, las diferencias existentes no pueden considerarse como excesivamente preocupantes. Sin embargo, los niveles de gasto de estos países en las TIC, ligeramente inferiores a la media de la UE-15, y considerablemente menores que EE.UU., no pueden considerarse de momento como suficientes para lograr una mayor convergencia en este sentido. Por consiguiente, en los próximos años sería necesario un mayor esfuerzo inversor para avanzar en el área de las tecnologías de información y comunicación.

En conclusión, el progreso tecnológico observado en los PEC ha estado motivado fundamentalmente por su capacidad de absorción al disponer de una importante dotación de capital humano. Esta disponibilidad de mano de obra cualificada, equiparable a la de la mayoría de los países de la Unión Europea, junto con la capacidad de atracción de inversiones extranjeras, ha posibilitado la difusión y asimilación de tecnología avanzada, lo cual se ha traducido en un aumento importante en los niveles de productividad, iniciando una senda convergente hacia los países industrializados. En cierto modo, la tesis de Gerschenkron parece confirmarse en los PEC, puesto que los países más atrasados tecnológicamente en 1993, Polonia y Eslovaquia, han sido los países que más han avanzado en términos de productividad, como pudo comprobarse en el apartado anterior.

En un reciente estudio realizado por Fagerberg et al. (2004) se ha analizado, para un amplio conjunto de países, la contribución de la capacidad de innovar y de asimilar tecnología al crecimiento del PIB durante el periodo 1993-2001, utilizando gran parte de los indicadores aquí visualizados, más otros complementarios. Los resultados obtenidos no difieren en absoluto de las observaciones aquí efectuadas. Tanto en materia de innovación como en desarrollo de las TIC, estos autores encuentran que los PEC están por detrás de los países más desarrollados y de los tigres asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong-Kong), pero por delante de América Latina y del resto de Asia. Sin embargo, en cuanto al capital humano, evidencian un progreso convergente

con los países avanzados. En consonancia con todo ello, los análisis econométricos revelan una nula contribución de la innovación al crecimiento del PIB en los PEC, a diferencia de EE.UU., Japón, los países del Norte de la UE-15 y los tigres asiáticos. Estos últimos han experimentado, a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, una creciente contribución de la innovación al crecimiento, especialmente en relación con las patentes. En cambio, las regresiones muestran un mejor panorama en la capacidad de asimilar y explotar la tecnología en los PEC, especialmente en Hungría y la R. Checa, aunque todavía se sitúan lejos de los países avanzados y los tigres asiáticos, donde precisamente su capacidad de absorción aparece como la principal variable explicativa de su crecimiento.

Las condiciones macroeconómicas e institucionales

Para que la acumulación de factores y las mejoras de eficiencia tengan continuidad, es necesario el desarrollo de un marco legal y políticas económicas adecuadas que reduzcan tanto la incertidumbre como los costes de transacción. En este sentido, la evidencia empírica ha mostrado que las distorsiones e inestabilidades económicas, políticas y sociales tienen efectos perjudiciales para el crecimiento y, por lo tanto, para la competitividad agregada (Barro, 1991 y Sala-i-Martin, 1997). Por consiguiente, se reconoce la importante responsabilidad de los gobiernos sobre la competitividad al ser actores condicionantes del entorno macroeconómico y del marco institucional en el que se desenvuelven las empresas.

Como se ha evidenciado a lo largo de la presente tesis, los PEC han avanzado considerablemente en el cambio sistémico hacia unas economías de mercado con regímenes democráticos. La progresiva adopción del *acquis communautaire*, incluyendo la creación de un marco legal garante del orden y de los derechos de propiedad, ha favorecido el entorno de negocios y la atracción de inversiones extranjeras. Desde la perspectiva monetaria, la contención salarial inicial y las políticas monetarias restrictivas han logrado estabilizar con éxito los precios, y hoy en día la inflación crece a tasas muy similares a las de los países desarrollados. Sin embargo, en el primer capítulo también pudo comprobarse que, a pesar de estos notables logros, los PEC no han conseguido estabilizar por completo el cuadro macroeconómico. En Eslovaquia, la aparición de los déficits gemelos, derivados de una política fiscal excesivamente expansiva, obligó a finales de la década de los noventa a tomar medidas

correctivas, que frenó momentáneamente su senda de crecimiento. En Polonia, el desequilibrio exterior y el repunte inflacionario también obligó a tomar medidas severas a principios del nuevo milenio, que repercutieron negativamente en el crecimiento y el empleo. La R. Checa acusó una recesión económica durante el bienio 1997-1998, fruto de la crisis bancaria derivada de la ausencia de reformas en el sistema financiero y de un proceso de privatización sin reestructuración previa. Tan sólo Hungría ha gozado de un crecimiento sostenido desde 1997, gracias a su riguroso plan de ajuste iniciado en 1994. Pero el ciclo electoral del año 2002 volvió a desequilibrar de manera sustancial las cuentas públicas de dicho país.

En el apartado 4.2 también se puso de manifiesto que tanto México como Corea del Sur no han sido ajenos a sufrir algún episodio de fuerte inestabilidad macroeconómica durante el periodo considerado. La crisis monetaria y financiera de México en 1995 y del sudeste asiático en los años 1997 y 1998, que posteriormente se sucedieron en Rusia, Brasil, Turquía y Argentina, motivó la aparición de una cantidad ingente de nuevos estudios para averiguar cuáles podían ser las fragilidades o errores cometidos por dichos países. A parte de las especificidades de cada caso, se han distinguido tres fuentes primarias de las crisis (Feldstein, 2002): un excesivo déficit por cuenta corriente, un excesivo endeudamiento externo a corto plazo y la fragilidad del sistema bancario. Aunque se criticaron las respuestas a la crisis y, sobre todo, el papel del Fondo Monetario Internacional en las mismas, parece haber consenso en que un aspecto esencial para prevenir o evitar nuevas crisis de tales características es la necesidad de implementar una mayor regulación y supervisión del sistema financiero y bancario de los países. Por lo tanto, de nuevo se ha puesto de relieve el importante papel del gobierno y de las instituciones en la determinación de las tasas de crecimiento.

En síntesis, la mejora en términos de competitividad agregada en los PEC, reflejada en los aumentos de productividad y el proceso de convergencia iniciado a mediados de los noventa hacia los países industrializados, parece haberse debido principalmente a su elevado esfuerzo inversor y a su capacidad de asimilación tecnológica, gracias fundamentalmente a su importante dotación de capital humano. Esta disponibilidad de mano de obra relativamente cualificada, unida a su privilegiada situación geográfica y a la progresiva adopción del marco legal e institucional de la Unión Europea, han sido factores clave para la atracción de IED que, a su vez, han desempeñado un papel crucial en la formación bruta de capital fijo y en la modernización del aparato productivo, contribuyendo de manera significativa al proceso de transformación

estructural y al crecimiento de la productividad nacional, elementos básicos para la mejora de la competitividad de los países. Los menores niveles relativos de inversión y cualificación de la mano de obra observados en México respecto a los PEC aparecen como los principales argumentos explicativos de su menor eficiencia productiva y competitividad frente a los mismos durante el periodo considerado. En cambio, Corea del Sur, además de su elevado esfuerzo inversor y de su contrastada capacidad de asimilación tecnológica, desde mediados de la década de los noventa ha aumentado notablemente su capacidad de innovación, todo lo cual contribuye a explicar por qué ha experimentado una superior evolución competitiva respecto a los cuatro PEC.

El análisis de los principales determinantes de la competitividad agregada también ha permitido entrever los importantes retos a superar por los PEC para sostener y aumentar su competitividad en el futuro. Tal y como sugirió Krugman (1994) en relación a los países del sudeste asiático, la excesiva dependencia en la formación de capital tarde o temprano puede traducirse en una ralentización del crecimiento por el riesgo de la aparición de rendimientos decrecientes en el capital, conduciendo la inversión hacia otras regiones. Por ello, estos países no pueden continuar confiando en la expansión del capital. Deben dedicar mayores esfuerzos a mejorar los niveles educativos y más recursos a las tecnologías de información y comunicación (TIC) y a las actividades de investigación y desarrollo (I+D), áreas éstas últimas en las que los PEC, y sobre todo Polonia, se encuentran bastante retrasados en comparación con los tigres asiáticos y los países industrializados. Es decir, los PEC deberían avanzar en eficiencia ya no tan sólo asimilando tecnología sino innovando. Además, para mantener un crecimiento sostenido, y evitar episodios de inestabilidad macroeconómica o baches recesivos, es necesario que los gobiernos centroeuropeos implementen políticas económicas adecuadas y eludan incurrir en déficits públicos o desequilibrios externos excesivos, que a la postre derivan en situaciones recesivas con importantes costes sociales. Por último, en aras a mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos es necesario que en el futuro las mejoras de productividad vengán acompañadas también de aumentos en la ocupación. La transformación estructural de la economía en general, y de la industria en particular, ha conllevado un proceso de destrucción del empleo que salvo Polonia, parece que el resto de los PEC y especialmente Hungría ya han superado. Ahora se enfrentan al reto de avanzar simultáneamente en ocupación y productividad, combinación que, en cambio, sí han conseguido las economías más dinámicas de Europa, los EE.UU. y Corea del Sur, como pudo comprobarse en el apartado anterior.

4.3.2 Perspectiva exterior: las variables precio y la especialización productiva, diferenciación de productos y adecuación a la demanda internacional

Desde la perspectiva exterior, un país mejora su posición competitiva si es capaz de mejorar los resultados de su comercio exterior y las ventas en los mercados internacionales. En este sentido, en el apartado 4.2.2 se pudo comprobar que los cuatro PEC experimentaron un extraordinario progreso en su participación en el comercio mundial durante el periodo 1994-2002, con ritmos de crecimiento de las exportaciones e importaciones muy superiores a la media mundial. Se apreció un continuo aumento de las cuotas de mercado, aunque en gran parte como consecuencia del proceso de integración en la Unión Europea. Sin embargo, se contemplaron ciertas dificultades de penetración en algunas regiones en desarrollo, especialmente en los mercados asiáticos.

Esto ha tenido su traducción en una considerable mejora en las tasas de cobertura frente a los países industrializados, con mejoras sustanciales en la capacidad de penetración en dichos mercados, especialmente en sectores de nivel tecnológico medio y alto, lo cual ha permitido alcanzar en los últimos años, a excepción de Polonia, superávits comerciales con la Unión Europea. Por el contrario, se ha producido un deterioro comercial frente a los países en desarrollo, fundamentalmente debido a los desequilibrios comerciales con la región asiática, donde se ha puesto de manifiesto una clara incapacidad de los PEC para competir en sectores como el textil, el calzado y el material eléctrico y óptico. En definitiva, para el conjunto de los PEC, y desde una perspectiva global, se ha constatado una pérdida generalizada de las ventajas en los sectores de demanda débil y de baja tecnología y una ganancia en los sectores de demanda media y alta, lo cual ha supuesto un cambio estructural en sus ventajas comparativas, pasando de estar concentradas en sectores de demanda débil a estarlo principalmente en sectores de intensidad tecnológica media.

A continuación se examinarán las causas que han conducido a este progreso observado en los PEC en términos de competitividad exterior, sobre todo frente a los países industrializados, y en especial respecto a la Unión Europea, así como su deterioro comercial observado principalmente con la región asiática. Como se expuso en el apartado 4.1, para evaluar los principales factores determinantes de la competitividad exterior de los países de la Europa central, en primer lugar se analizarán las variables precio, tales como los precios de los productos, los costes laborales y los tipos de cambio. Y, posteriormente, las variables distintas al precio, relacionadas con la

especialización productiva, la diferenciación de productos, la adecuación a la demanda internacional y el desarrollo de los canales de comercialización. No obstante, debe tenerse en cuenta que los factores determinantes de la competitividad agregada son también relevantes para la competitividad exterior. Las inversiones extranjeras directas pueden desempeñar un papel importante en la orientación de la especialización hacia actividades en las que tenga lugar un proceso de fuerte expansión. El progreso tecnológico es imprescindible para crear nuevos productos o aumentar la calidad de los existentes, lo cual permite apropiarse de nuevos mercados o aumentar las cuotas de exportación. Y la estabilidad macroeconómica y el marco institucional son fundamentales para crear un entorno empresarial adecuado y controlar la evolución de la inflación, los costes y los tipos de cambio, elementos clave de la competitividad en precios.

Las variables precio: competitividad en costes y precios

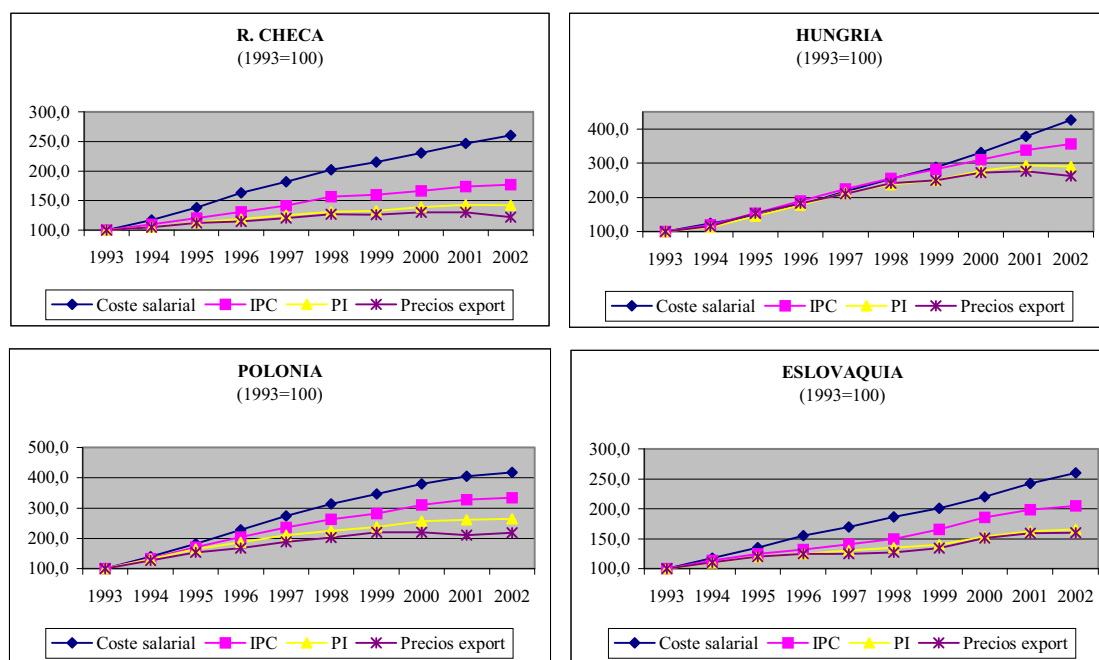
La existencia de una mano de obra cualificada relativamente barata ha sido uno de los principales argumentos competitivos de los PEC y uno de los factores determinantes de atracción de las inversiones extranjeras directas. Como se expuso en el primer capítulo, en los primeros años de la transición, ante un contexto caracterizado por una fuerte inestabilidad macroeconómica y la pérdida de los vínculos comerciales tradicionales con los países miembros del CAEM, los gobiernos reformistas respondieron con políticas de contención salarial y fuertes devaluaciones, que permitieron compensar en cierta medida la caída de la productividad y la espiral inflacionista. Todo lo cual representó un balón de oxígeno a corto plazo para las empresas exportadoras, que vieron así facilitado el acceso a los mercados exteriores occidentales. Sin embargo, los ajustes salariales, que implicaron una regresión de los salarios reales y, por tanto, un descenso en la capacidad adquisitiva de los trabajadores, no podía sostenerse largo tiempo, y a partir de 1994, con el inicio de la recuperación económica, el panorama cambió sustancialmente.

En el gráfico 4.9 se representa la evolución de los precios y costes laborales en los PEC para el periodo 1994-2002. Como puede comprobarse, el crecimiento de los salarios durante esta etapa ha sido superior al crecimiento de los precios, dando lugar a un aumento de los salarios reales y produciéndose, en consecuencia, un proceso de recuperación y mejora de la capacidad adquisitiva de los empleados. No obstante, en

Hungría no empieza a darse esta circunstancia hasta finales de la década, debido al riguroso plan de ajuste elaborado por el gobierno entrante en 1994, que abarcó más de tres años, y que, entre otras medidas restrictivas, mantuvo la continuidad de la política de contención salarial iniciada en la primera fase de la transición¹⁵.

Esta evolución creciente de los salarios observada en los PEC ha sido significativamente superior a la media de la UE-15, fruto de un entorno más inflacionista, lo que en cierta medida ha reducido las ventajas comparativas salariales iniciales (gráfico 4.10). Sin embargo, a pesar de este deterioro, los costes laborales por hora trabajada en los PEC siguen siendo muy inferiores a la media de los países de la UE-15, representando en el año 2002 alrededor del 20% del coste laboral medio europeo.

Gráfico 4.9: Evolución de los precios y costes en los PEC. Periodo 1994-2002.

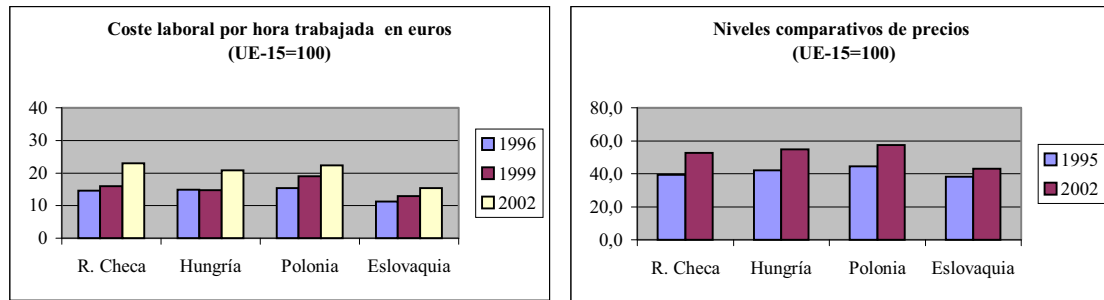


Notas: coste salarial: salarios brutos nominales (media anual) en la industria; IPC: índice de precios al consumo; PI: precios industriales; Precios export: precios de exportación (calculados como valores unitarios medios).

Fuente: UNECE (2004), OCDE-Economic Outlook, n° 76 y cálculos del autor.

¹⁵ Véase el primer capítulo.

Gráfico 4.10: Evolución comparativa de los niveles de precios y costes laborales de los PEC respecto a la UE-15.



Nota: los niveles de precio comparativos se refieren al consumo final de las familias (incluyen los impuestos indirectos), y son calculados a través de la ratio entre la PPA y el tipo de cambio nominal de cada país.

Fuente: Eurostat

Esta convergencia contemplada en costes laborales y precios resulta en parte lógica por dos motivos. En primer lugar, por el proceso de integración económica de los PEC en la Unión Europea, puesto que la eliminación gradual de las barreras comerciales tiende a impulsar la convergencia en precios dentro del área, generando un diferencial de inflación positivo en los países con menores niveles de renta y precios, como es el caso de los PEC. En segundo lugar, por el efecto de la inflación dual. Este comportamiento diferencial en los precios puede explicarse por el denominado *efecto Balassa-Samuelson*, cuya argumentación se encuentra en el mayor diferencial de productividad entre los sectores comerciables (normalmente manufacturas que son susceptibles de ser exportadas) y no comerciables (normalmente servicios que son difícilmente exportables) en comparación con sus respectivos niveles salariales. Así, en un proceso de convergencia, el mayor crecimiento de la productividad en el sector comerciable produce un proceso inflacionista en el sector no comerciable que afecta a toda la economía en su conjunto. La hipótesis de Balassa-Samuelson ha sido contrastada por Halpern et al. (2001) en los PEC, comprobando que, efectivamente, se ha cumplido tal efecto en el proceso de convergencia de estos países con la Unión Europea.

Si se observa de nuevo el gráfico 4.9, puede visualizarse esta naturaleza dual de la inflación en los PEC y sus efectos en los costes laborales. Obsérvese como en los cuatro países centroeuropeos el índice de precios al consumo (IPC), que considera tanto los bienes y servicios comerciables como no comerciables, ha crecido a tasas superiores a las del índice de precios industriales (PI), que sólo tiene en cuenta los bienes comerciables. Por su parte, los costes salariales en la industria han crecido a un ritmo

incluso superior al IPC. En consecuencia, uno de los problemas de la aparición de este fenómeno es que puede repercutir negativamente sobre la competitividad exterior de los bienes comerciables, ya que la mayor inflación del sector no comerciable ejerce una presión al alza en los costes laborales del conjunto de la economía, perjudicando al sector de bienes comerciables si no es capaz de compensarlo con ganancias de productividad. Es decir, el sector comerciable, al estar sujeto a la competencia exterior, o bien verá reducido sus márgenes de beneficios al tener menores posibilidades de trasladar los costes a sus precios, o bien corre el riesgo de perder cuotas de mercado si los precios aumentan a un ritmo relativamente superior al resto de países. En este caso, el único instrumento que puede enjugar la evolución alcista de los precios es el tipo de cambio.

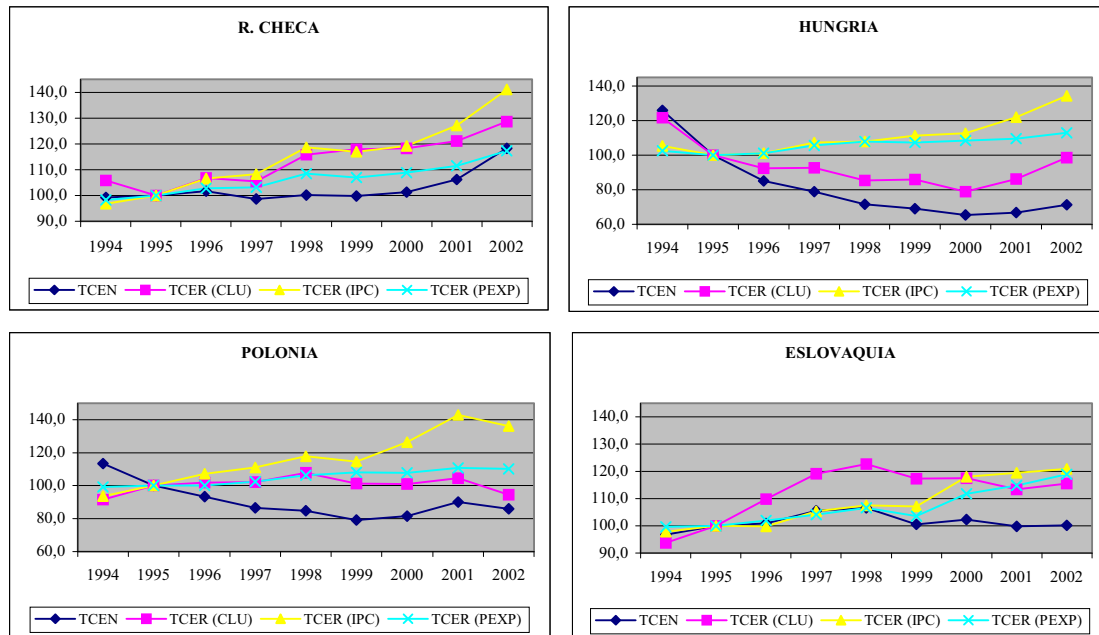
Por lo tanto, para evaluar la competitividad en precios y costes de los PEC respecto a sus principales socios comerciales, y averiguar si han ganado o perdido competitividad durante el periodo considerado, es necesario conjugar la evolución de los precios y costes internos con la evolución de los tipos de cambio. A tal efecto, la medida habitualmente utilizada es el *tipo de cambio efectivo real*, que consiste en ajustar el tipo de cambio efectivo nominal¹⁶ por las diferencias de precios o costes entre el país de referencia y el país o grupo de países con los que se pretende realizar el análisis de competitividad.

En el gráfico 4.11 se muestra la evolución del tipo de cambio efectivo nominal y de varios indicadores de competitividad, como los costes laborales unitarios relativos (del sector manufacturero), los precios al consumo relativos y los precios de exportación relativos, de los PEC respecto a los países de la OCDE y doce países no pertenecientes a la OCDE, que incluyen los NEI, China, India, Argentina, Brasil y Rusia, para el periodo 1994-2002. Debe tenerse en cuenta que la agrupación de los treinta países de la OCDE (todos los países industrializados más los PEC, México, Corea del Sur y Turquía) y los doce países no OCDE más dinámicos en el comercio mundial acaparan casi la totalidad de las relaciones comerciales de los PEC. Por lo tanto, la evaluación de los índices de competitividad obtenidos para los mismos puede interpretarse ciertamente desde una perspectiva mundial¹⁷.

¹⁶ Tipo de cambio nominal del país de referencia frente a cada moneda de los países con los que compite, utilizando un sistema de doble ponderación que tiene en cuenta tanto el comercio bilateral como la competencia en terceros países.

¹⁷ Los datos se han obtenido de la OCDE-*Economic Outlook*, n° 76, que calculan los índices de tipo de cambio efectivo real de la siguiente manera:

Gráfico 4.11: Evolución de los indicadores de competitividad en precios de los PEC. Periodo 1994-2002 (1995=100)



Notas :

TCEN: tipo de cambio efectivo nominal calculado tomando en consideración los 30 países de la OCDE más doce países no OCDE (Argentina, Brasil, China, Taipei, Hong-Kong, India, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Rusia) y definido en términos de dólar.

TCER (CLU, IPC y PEXP): tipo de cambio efectivo real en el que el TCEN se ha ajustado por las diferencias de costes laborales unitarios del sector manufacturero, precios al consumo y precios de exportación, respectivamente. Un incremento en los índices indica una apreciación efectiva real y, por lo tanto, un deterioro de la posición competitiva.

Fuente: OCDE- *Economic Outlook*, n° 76, *database* y cálculos del autor.

$$\Delta \ln R_{i,0}^t = \ln \frac{P_i^t \cdot X_i^t}{P_i^{t-1} \cdot X_i^{t-1}} - \sum_{i \neq j} w_{ij}^{t-1} \cdot \ln \frac{P_j^t \cdot X_j^t}{P_j^{t-1} \cdot X_j^{t-1}}$$

Siendo:

$R_{i,0}^t$ el índice de tipo de cambio efectivo real del país i con periodo base 0.

X_i^t el tipo de cambio frente al dólar en el periodo t (expresado en dólares por unidad de moneda del país i).

P_i alternativamente, los costes laborales unitarios en el sector de las manufacturas, los precios al consumo y los precios de exportación del país i .

w_{ij} el sistema de doble ponderación que toma en cuenta tanto la importancia relativa de cada país j en el comercio exterior del país i como la importancia relativa en terceros mercados.

Para más información, véase OCDE- *Sources and Methods of the OCDE Economic Outlook* (<http://www.ocde.org>).

Hungría se vislumbra como el país centroeuropeo con mejor posición competitiva, especialmente durante el periodo 1994-2000, debido fundamentalmente a una sustancial y continua devaluación de su moneda frente al conjunto de la OCDE y los doce países no OCDE más dinámicos en el comercio mundial. Precisamente, durante el periodo 1995-2000, este país aplicó un régimen cambiario consistente en un sistema de bandas de fluctuación estrechas (crawling-peg), basado en devaluaciones mensuales preanunciadas, que supuso una devaluación del tipo de cambio efectivo nominal de aproximadamente un 35% en dicho periodo. En consecuencia, este régimen cambiario tuvo un notable éxito en contener la apreciación real de su moneda. El tipo de cambio efectivo real, utilizando los precios al consumo (IPC), apenas se apreció un 12% entre los años 1995 y 2000, mientras la inflación, en cambio, aumentó un 47% más que en el conjunto de países considerados. En relación a los costes laborales unitarios relativos del sector manufacturero (ratio entre el coste laboral por asalariado y la productividad), Hungría incluso mejoró su posición competitiva exterior, aunque en realidad los costes laborales unitarios subieron un 13% más respecto a los 42 países en su conjunto, lo cual indica que los aumentos salariales no pudieron ser absorbidos totalmente por las ganancias de productividad. De hecho, el índice de precios relativos de exportación se apreció un 8% desde 1995 hasta el año 2000. A partir de abril del 2001, Hungría pasó de un sistema de crawling-peg de bandas estrechas a un régimen de anclaje al euro con márgenes de fluctuación amplios (+-15%), iniciándose un proceso de apreciación en el tipo de cambio efectivo nominal (de un 8% hasta el 2002). Como puede observarse en el gráfico 4.11, esta circunstancia deterioró su competitividad internacional en precios. No obstante, la mayor pérdida de competitividad (apreciación real) tuvo lugar respecto a los costes laborales unitarios relativos, que aumentaron entre el año 2000 y el 2002 un 25%, 17 puntos más que sus socios comerciales. Este considerable aumento en los costes laborales, muy superior al experimentado en el periodo 1995-2000, tiene su explicación en el fin de la política de contención salarial, ya comentada anteriormente. En cambio, el índice de precios de exportación relativo apenas sufrió variaciones, lo que indica que existió una contención en los precios de exportación (véase gráfico 4.9) para poder compensar la apreciación nominal del forint. De ello puede inferirse que seguramente se produjo una reducción de los márgenes de beneficios en el sector exterior húngaro al no trasladar el aumento del coste salarial a los precios.

Polonia también experimentó un proceso de devaluación en su tipo de cambio efectivo nominal hasta 1999. Pero a partir del año 2000, tras el paso de un sistema de

crawling-peg de bandas anchas con devaluaciones programadas (1995-1999) a un régimen de libre flotación, su tipo de cambio empezó a acusar una apreciación nominal. A pesar de la devaluación efectiva nominal de un 20% entre 1995 y 1999, Polonia sufrió, a diferencia de Hungría, una continua pérdida de competitividad tanto en precios como en costes laborales unitarios relativos. El aumento de los precios durante ese periodo, superior en un 38% al crecimiento de los precios internacionales, supuso que el tipo de cambio efectivo real, utilizando los precios al consumo, se apreciara casi un 18%. De igual forma, los costes laborales unitarios y los precios de exportación relativos se apreciaron alrededor de un 8%. En consecuencia, no tan sólo los aumentos salariales no pudieron ser compensados por los incrementos de productividad sino que, además, el crecimiento similar en los precios de exportación parece indicar que el sector exterior repercutió el aumento salarial en los mismos. A partir del año 2000, con la apreciación efectiva nominal del zloty, se deterioró aun más la competitividad considerando los precios al consumo. Sin embargo, respecto a los costes laborales unitarios del sector manufacturero se produjo una notable mejora competitiva, teniendo lugar una depreciación real de casi el 7% respecto el año 1999, lo que frenó la evolución creciente de los precios de exportación, como reflejan tanto el gráfico 4.9 como el 4.11.

Por su parte, la R. Checa y Eslovaquia siguieron políticas de tipo de cambio muy parecidas. Tras su separación, mantuvieron el mismo régimen cambiario común anterior, consistente en un anclaje duro respecto a una cesta de monedas, con unos márgenes de fluctuación muy estrechos (+/-2,25%). En 1996, ambos países ampliaron las bandas de fluctuación, y un año más tarde, la R. Checa, y en 1998, Eslovaquia, decretaron la “flotación sucia” de sus monedas, es decir, la libre flotación pero con posibilidad de intervención. Por lo tanto, desde 1996 el régimen cambiario en ambos países ha sido mucho menos intervencionista que en Hungría y Polonia, y la mayor libertad de fluctuación de sus monedas en los mercados de divisas internacionales se ha traducido en una apreciación de los tipos de cambio efectivos nominales (gráfico 4.11). Dado su mayor diferencial en precios y costes respecto al conjunto de países considerados, han experimentado una continua apreciación real y, por lo tanto, un deterioro en su posición competitiva exterior.

Sin embargo, en la R. Checa, este deterioro ha tenido lugar sobre todo a partir del año 2000, coincidiendo con una fuerte apreciación efectiva nominal de su moneda (casi un 17% entre el 2000 y el 2002) . Esta circunstancia ha impedido mejora alguna en el tipo de cambio efectivo real, a pesar del retroceso durante ese periodo en los costes

laborales unitarios (ya que en términos relativos aumentaron un 8%, nueve puntos por debajo de la apreciación nominal) y la estabilidad en los precios al consumo y de exportación (cuyos índices relativos aumentaron un 17%, un incremento equivalente a la apreciación nominal). No obstante, durante el periodo 1995-1999, la pérdida de competitividad no puede achacarse al tipo de cambio efectivo nominal, puesto que a lo largo de esos años se mantuvo prácticamente estable, sino al incremento de los precios al consumo y costes laborales unitarios relativos, que se apreciaron aproximadamente un 17%, y los precios de exportación relativos, que aumentaron un 7%. Este menor incremento en los precios de exportación permite constatar, de nuevo, la menor posibilidad del sector exterior de repercutir el aumento de costes en los precios.

En Eslovaquia, en cambio, aunque los costes laborales unitarios en el sector manufacturero experimentaron un crecimiento similar al de la R. Checa durante el periodo 1995-1999, la apreciación efectiva nominal de su moneda (de casi un 7% en esa etapa) supuso un deterioro competitivo en términos de costes laborales superior a la R. Checa. Por lo tanto, la pérdida de competitividad frente a la R. Checa parece atribuible en gran parte a la apreciación nominal relativa de la corona eslovaca. No obstante, a diferencia de la R. Checa, el aumento de los costes laborales no se repercutió en los precios de exportación, ya que el tipo de cambio efectivo real utilizando los precios de exportación se apreció un 7%, un incremento equivalente a la apreciación del tipo de cambio efectivo nominal. A partir de 1999 se observa una mejora competitiva desde la perspectiva de los costes laborales, en paralelo a la depreciación nominal contemplada desde ese año (gráfico 4.11). Sin embargo, tal depreciación nominal no consigue mejorar la competitividad en precios, que sigue deteriorándose de manera pronunciada.

En síntesis, puede concluirse que los cuatro países de la Europa central han sufrido un cierto deterioro en su competitividad internacional en precios y costes durante el periodo 1994-2002. Sin embargo, existen notables diferencias entre los mismos, a la vez que se distinguen varias etapas con comportamientos diferenciados en los índices de competitividad, que pueden en cierta medida explicar la distinta evolución y dinámica del comercio exterior de estos países analizada en el segundo capítulo.

En Hungría, el notable éxito de su política cambiaria de devaluaciones preanunciadas y la política de contención salarial contuvo la apreciación real de su moneda, y posibilitó la aparición de ganancias de competitividad durante el periodo 1994-1999. De hecho, se constató en el segundo capítulo que durante ese periodo tuvo lugar un crecimiento espectacular de sus exportaciones, además de una considerable

mejora en su tasa de cobertura comercial. En cambio, a partir del año 2000 tuvo lugar una moderación en su ritmo exportador, lo que coincide con la apreciación real de precios y costes observada en el gráfico 4.11, como consecuencia de una apreciación efectiva nominal del forint y el fin de la contención salarial.

Polonia, por el contrario, a pesar de la devaluación efectiva nominal experimentada entre 1995 y 1999, sufrió un deterioro competitivo importante por la apreciación real tanto en términos de precios como en costes laborales, agravado por la circunstancia de partir con niveles de precios y costes salariales más altos en relación al resto de los PEC (gráfico 4.10). Esto parece estar en consonancia con su menor propensión exportadora y su empeoramiento de la tasa de cobertura observada durante el mismo periodo en el segundo capítulo. A partir del 2000 se contempló, en cambio, un incremento de las exportaciones y una mejora en la tasa de cobertura comercial, lo que coincide con el inicio de una mejora competitiva (depreciación real) en costes laborales y precios de exportación.

A diferencia de los dos países anteriores, Eslovaquia y la R. Checa no pudieron contar con la ayuda del tipo de cambio nominal para compensar el mayor aumento de los precios y costes respecto al exterior, por lo que ambos países experimentaron un deterioro en su competitividad internacional a lo largo de todo el periodo. Sin embargo, Eslovaquia acusó una importante apreciación real en la etapa 1995-1999, cuyo diferencial respecto a la R. Checa es atribuible casi enteramente a la apreciación nominal de su moneda. Esto podría explicar, en cierta forma, el deterioro comercial observado en el segundo capítulo con la R. Checa, aunque no deben descartarse otros factores, como la recesión económica checa durante el bienio 1997-1998.

En definitiva, la mejor posición competitiva de Hungría puede explicar, en parte, su mayor dinamismo exportador en comparación con el resto de los PEC. Pero, es evidente que, a pesar de las diferencias entre los cuatro países, se ha producido un deterioro competitivo generalizado en precios y, sin embargo, éstas economías han conseguido aumentar continuamente sus cuotas de exportación, sobre todo frente a los países industrializados y especialmente frente a la UE-15. No obstante, es cierto que frente a algunas regiones en desarrollo, concretamente frente a los mercados asiáticos, los PEC han tenido ciertas dificultades de penetración, experimentado un notable deterioro comercial.

Un primer argumento explicativo de estas circunstancias aparentemente contradictorias podría encontrarse en las diferencias de niveles de costes y precios. Es

decir, a pesar de la convergencia en salarios y precios de los PEC respecto a los países industrializados durante el periodo 1994-2002, los niveles alcanzados son todavía manifiestamente inferiores a los de estos últimos, como pudo comprobarse, por ejemplo, frente a la UE-15 (gráfico 4.10). Por lo tanto, han gozado de cierto margen de maniobra, que les permite conservar aun hoy ventajas competitivas en este sentido. Sin embargo, frente a la mayoría de los países asiáticos, los PEC partían de niveles salariales superiores, como muestran los estudios realizados por Stehrer, et al. (1999) y Landesmann y Stehrer (2000), lo cual resulta poco favorable teniendo en cuenta la evolución creciente de sus costes laborales unitarios. Además, estos autores constatan que la convergencia en productividad en los PEC ha sido superior en los sectores de media y alta tecnología que en los de baja tecnología, mientras la convergencia salarial ha sido similar en todos los sectores. Ello ha supuesto un empeoramiento muy significativo (costes laborales unitarios crecientes) de las ventajas competitivas en costes en los sectores de baja tecnología. Por el contrario, exceptuando los NEI más avanzados, esto es, los *tigres asiáticos* (Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur), encuentran que en la mayor parte de la región asiática se ha producido una mayor convergencia en productividad en los sectores de baja tecnología, por lo que esta área ha ganado competitividad en dichos sectores. Estas evidencias siguen constatándose en un estudio más reciente y amplio en el que se incluyen los países de Latinoamérica, los cuales también muestran en general una mayor convergencia en productividad en los sectores de baja tecnología (Stehrer y Wörz, 2003).

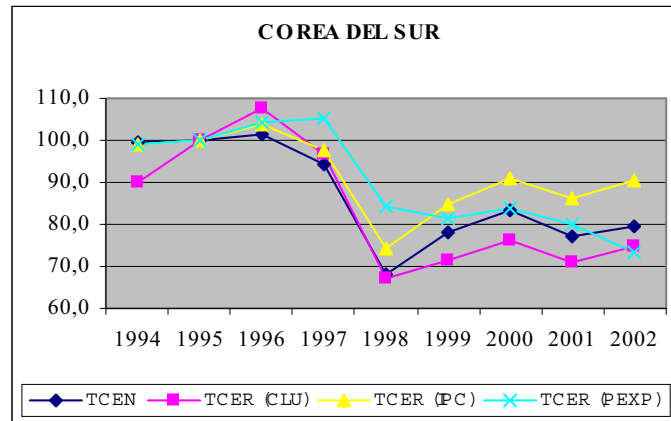
Por consiguiente, parece claro que la pérdida de competitividad en costes y precios de los PEC frente a los países en desarrollo en general, y los países asiáticos en particular, en los sectores de baja tecnología e intensivos en trabajo poco cualificado ha sido el principal determinante de la pérdida de las ventajas comparativas observada en las industrias del textil y el calzado. Ahora bien, también se observó en el segundo capítulo el importante deterioro comercial en el sector de material eléctrico y óptico frente a la región asiática, erigiéndose además como el principal capítulo de importación procedente de dicha área (véase cuadro 2.23 del apartado 2.5.2). La mayor parte de estas importaciones proceden de los tigres asiáticos que, como señalan los estudios anteriormente citados, al igual que en los PEC, también muestran una mayor convergencia en productividad frente a los países industrializados en los sectores de media y alta tecnología, como la industria de material eléctrico y óptico. Sin embargo, a diferencia de los PEC, estos países han mejorado su posición competitiva exterior

durante el periodo 1994-2002. Por un lado, fruto de las devaluaciones que siguieron a la crisis asiática y, por otro, derivado del mejor comportamiento de los costes laborales unitarios y precios de exportación.

El gráfico 4.12 permite visualizar la evolución de los indicadores de competitividad en precios y costes de Corea del Sur para el periodo 1994-2002. En dicho gráfico puede comprobarse como el tipo de cambio efectivo nominal se devaluó aproximadamente un 30% entre 1996 y 1998, el mismo porcentaje de caída que sufrieron los costes laborales unitarios relativos, lo cual es indicativo de que los costes laborales unitarios se mantuvieron estables en esos años. A partir de 1998 el tipo de cambio efectivo nominal empezó a recuperar el terreno perdido, pero en el 2002 todavía se encontraba en niveles bastante inferiores a los de 1994. No obstante, lo realmente significativo es que la evolución creciente de los costes laborales unitarios relativos desde 1998 ha sido inferior a la apreciación efectiva nominal, lo cual permite inferir que los aumentos de productividad en el sector manufacturero (sector comerciable) han sido superiores a los incrementos salariales. Esta circunstancia implica que o bien los márgenes de beneficios empresariales han aumentado o bien las empresas han podido reducir los precios, o ambas cosas a la vez. En cualquier caso, del gráfico se desprende que el índice de precios relativos de exportación se ha reducido claramente desde 1998, lo cual supone, teniendo en cuenta la apreciación nominal que ha tenido lugar a partir de esa fecha, que los precios de exportación han disminuido notablemente. Por consiguiente, se evidencia una mejora sustancial en la posición competitiva exterior de Corea del Sur durante el periodo 1994-2002. Así pues, el deterioro comercial y las claras desventajas comparativas observadas en el sector de material eléctrico y óptico en los PEC respecto a la región asiática parecen ser atribuibles en gran parte a la mejor posición competitiva de los tigres asiáticos frente a los países de la Europa central.

En suma, la desfavorable evolución de las tasas de cobertura de los PEC observada en el segundo capítulo frente a los países en desarrollo, fundamentalmente debido al deterioro comercial experimentado con Asia, parecen tener su fundamento en la pérdida de competitividad en precios, especialmente en los sectores de baja sofisticación tecnológica e intensivos en trabajo, como los sectores del textil y el calzado, y al deterioro comercial en el sector de material eléctrico y óptico, atribuible en gran parte al empeoramiento de la posición competitiva de los PEC frente a los tigres asiáticos.

Gráfico 4.12: Evolución de los indicadores de competitividad en precios de Corea del Sur. Periodo 1994-2002 (1995=100)



Notas:

TCEN: tipo de cambio efectivo nominal calculado tomando en consideración los 30 países de la OCDE más doce países no OCDE (Argentina, Brasil, China, Taipei, Hong-Kong, India, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Rusia) y definido en términos de dólar.

TCER (CLU, IPC y PEXP): tipo de cambio efectivo real en el que el TCEN se ha ajustado por las diferencias de costes laborales unitarios del sector manufacturero, precios al consumo y precios de exportación (valores unitarios medios) respectivamente.

Un incremento en los índices indica una apreciación efectiva real y por lo tanto un deterioro de la posición competitiva.

Fuente: OCDE-*Economic Outlook*, 76, database.

Por otra parte, aunque los indicadores de competitividad en precios de los PEC pueden parcialmente explicar el distinto dinamismo comercial frente a los países industrializados, en concreto, por su gran importancia relativa, respecto a la UE-15, como, por ejemplo, la mayor expansión exportadora de Hungría en relación a Polonia durante el periodo 1996-1999, o la circunstancia inversa entre los años 2000 y 2002, no parece que el continuo aumento de sus cuotas de mercado en dicha área pueda atribuirse exclusivamente a su competitividad en precios, máxime cuando se ha producido cierta regresión competitiva (si bien hay que considerar el todavía importante diferencial existente en los niveles de precios y costes, que les permiten conservar aun ventajas competitivas en precios). En otras palabras, la evolución de los tipos de cambio efectivos reales en los PEC apuntarían hacia un diagnóstico menos favorable sobre la marcha de la competitividad exterior de los mismos de lo que se desprende del análisis efectuado desde la perspectiva de los resultados, especialmente respecto a la Unión Europea. Como se aludió en el apartado metodológico, existen otros factores distintos a los precios que pueden influir de forma determinante en la mejora de la competitividad

exterior. Entre ellos, destacan las variables relacionadas con la especialización, la diferenciación de productos, la adecuación a la demanda internacional y el desarrollo de los canales de comercialización. De hecho, en el segundo capítulo se puso de manifiesto la existencia de un cambio en la naturaleza de las relaciones comerciales con la UE-15, pasando de un patrón de comercio predominantemente interindustrial, es decir, basado en las diferencias de costes, a un patrón predominantemente intraindustrial, basado en las economías de escala y estrategias de diferenciación de productos. Por el contrario, frente a los países en desarrollo, aunque se observó cierto incremento del comercio intraindustrial, se mantiene el predominio del comercio de carácter interindustrial. Por consiguiente, parece lógico que se haya encontrado una mayor vinculación entre la evolución de la competitividad exterior y los índices de competitividad en precios respecto a los países en desarrollo que en relación a los países de la Unión Europea.

Las variables distintas al precio: especialización productiva, diferenciación de productos y adecuación a la demanda internacional

Como se ha mencionado anteriormente, la evolución de la posición competitiva de un país en los mercados internacionales no depende sólo del nivel de precios. La orientación de la estructura productiva hacia productos más o menos diferenciados y la orientación comercial hacia actividades y mercados más o menos dinámicos también ejercen un papel importante. En este sentido, la orientación de la producción hacia sectores de bajo nivel tecnológico representa una menor probabilidad de participar en la expansión de los mercados más dinámicos y de ser menos dependientes de la competencia en precios. Por el contrario, una estructura productiva orientada a sectores de nivel tecnológico medio y alto tiene mayores probabilidades de expansión, ya que la demanda suele ser mucho más dinámica debido a la mayor elasticidad renta de los productos, siendo menos relevante la competencia en precios al adquirir mayor importancia la diferenciación y la calidad de los productos.

En los dos primeros capítulos se analizaron, respectivamente, las estructuras productivas y comerciales de los PEC, pudiéndose comprobar como, efectivamente, en los cuatro países, y en ambas estructuras, tuvieron lugar transformaciones muy sustanciales durante el periodo 1994-2002: de unas estructuras iniciales donde predominaban fundamentalmente los sectores de demanda débil y baja sofisticación, se

ha pasado actualmente a otras donde predominan los sectores de demanda moderada y fuerte y de sofisticación tecnológica media y alta. Además, se constató que el fuerte dinamismo observado en las exportaciones se debió precisamente a los sectores de media y alta tecnología, como confirmó el hecho de que fueran dichos sectores los que contribuyeran en mayor medida al crecimiento de las exportaciones. También se hizo evidente la existencia de un proceso de convergencia estructural con los países más avanzados de la UE-15, lo cual se ha traducido en una importante intensificación del comercio intraindustrial. Y, aunque dicho comercio ha sido fundamentalmente de carácter vertical (intercambio de productos pertenecientes a una misma industria pero de diferentes calidades), se comprobó que las brechas de calidad-precio se han ido reduciendo, sobre todo en los sectores de elevada intensidad tecnológica. En relación a esto último, cabe decir que procesos combinados de crecimiento de los precios de exportación con aumentos continuos en las cuotas de mercado pueden ser indicativos de mejoras en la calidad de los productos. Y, en este sentido, tal proceso combinado se ha podido contemplar en los PEC.

En suma, los análisis realizados en los dos primeros capítulos permiten confirmar que en estos países la mejora de la competitividad exterior observada entre 1994 y 2002, especialmente respecto a la Unión Europea, no sólo ha sido resultado de unos menores (aunque crecientes) precios relativos, sino también de otras variables importantes como los cambios en los patrones de especialización hacia sectores donde la demanda internacional presenta un mayor dinamismo, conllevando un progreso en la capacidad estratégica de diferenciación de productos y aprovechamiento de las economías de escala. Estas transformaciones hacia sectores de mayor sofisticación tecnológica, y la factibilidad de competir sobre la base de la diferenciación de productos, han estado estrechamente vinculadas a la capacidad de estos países de asimilar tecnología y su importante dotación de mano de obra cualificada. A su vez, como se mostró en el tercer capítulo, las inversiones extranjeras directas (IED) han tenido un papel fundamental en la transferencia de tecnología, acumulación de capital y modernización del aparato productivo, contribuyendo significativamente en la reducción del *gap* tecnológico y de calidad y, en definitiva, al aumento de la productividad nacional. Además, en dicho capítulo se puso de manifiesto el papel determinante de las IED en la transformación de los patrones comerciales y la expansión de las exportaciones, al predominar las estrategias de orientación de la producción hacia la exportación, principalmente en los

sectores de media y alta tecnología, impulsando, asimismo, la integración de las empresas domésticas en las redes corporativas internacionales.

No obstante, hay otros factores que también han jugado un papel relevante en el dinamismo comercial de los PEC. Por un lado, su privilegiada ubicación geográfica, próxima a los principales centros de consumo europeos. Por otro lado, el elevado grado de compromiso de sus gobiernos con el cambio sistémico, consiguiendo relativamente en poco tiempo adoptar con éxito el marco legal e institucional europeo, reformar la economía, liberalizar el comercio y los movimientos de capital, y estabilizar en cierto grado los desequilibrios macroeconómicos, especialmente la inflación.

Centrando la atención en cada uno de los PEC, los capítulos anteriores también han revelado la existencia de diferencias notables en las variables distintas al precio, que ayudan a comprender sus diferentes grados de competitividad exterior. En efecto, en consonancia con el análisis desde la perspectiva de los resultados, la R. Checa, y sobre todo Hungría, han sido los países donde se han producido las transformaciones estructurales más acusadas, y donde los avances en el proceso de convergencia estructural con los países más avanzados de la UE-15 han sido más pronunciados, alcanzando, en consecuencia, mayores niveles de comercio intraindustrial que Polonia y Eslovaquia. Una circunstancia adicional que contribuye a explicar el menor dinamismo exportador de Polonia en relación al resto de los PEC es que, tal y como se puso de relieve en el tercer capítulo, en esta economía las IED han tenido una mayor orientación hacia la captura de su mercado interno, predominando en mucha menor medida las estrategias de orientación de la producción hacia la exportación, aspecto clave de la expansión exportadora en los demás PEC.

En conclusión, es evidente que los PEC han avanzado considerablemente durante el periodo 1994-2002 en las variables distintas a los precios, contribuyendo de manera muy significativa en la mejora de su posición competitiva en los mercados internacionales, especialmente los europeos. Sin embargo, todavía se encuentran a gran distancia de las posiciones de competitividad de los países industrializados más avanzados. Si bien es cierto que han progresado en los procesos de convergencia estructural, y se han reducido las brechas tecnológicas y de calidad de los productos, todavía persisten diferenciales notables. A pesar de los cambios en sus patrones comerciales, siguen manteniendo una menor especialización relativa en los sectores de alta tecnología, y las brechas tecnológicas y de calidad en dichos sectores aun son importantes, especialmente en Polonia. Como se mencionó en líneas anteriores, el

progreso tecnológico es imprescindible para crear nuevos productos o aumentar la calidad de los existentes, lo cual permite apropiarse de nuevos mercados o aumentar las cuotas de exportación. Aunque su capacidad de asimilación tecnológica es relativamente elevada, una de las principales carencias de estos países ha sido su escasa capacidad de innovación, presentando déficits importantes respecto a los países industrializados y los tigres asiáticos. En este sentido, no resulta extraño que los tigres asiáticos hayan aumentado sus niveles de productividad en sectores de elevada sofisticación tecnológica como el de material eléctrico y óptico, y hayan conseguido acaparar importantes cuotas de mercado en los países centroeuropeos.

Por consiguiente, es evidente que si los PEC quieren continuar avanzando en términos de competitividad internacional deberán dedicar mayores esfuerzos a mejorar los niveles educativos, y dedicar más recursos a las actividades de I+D, sobre todo Polonia, el país más retrasado en ambos sentidos. El ingreso a la Unión Europea, y la previsible entrada a la Unión Monetaria en un futuro, hace inevitable una progresiva convergencia en costes y precios. Esto conllevará una reducción considerable de su competitividad en precios, como de hecho ya está sucediendo, y que frente a la mayoría de países en desarrollo ya se ha traducido en la pérdida de sus ventajas comparativas en los sectores tradicionales, donde precisamente existe una mayor dependencia de la competencia en precios. Por lo tanto, estos países deben continuar profundizando en su proceso de transformación estructural hacia los sectores de mayor sofisticación tecnológica y demanda más dinámica, mejorando los niveles de productividad, para depender menos de la competencia en precios y poder competir con mayores garantías en los mercados internacionales.

Por último, los países de la Europa central deben asimilar el proceso de globalización actual. Es evidente que el proceso de integración en la Unión Europea ha sido fundamental para el progreso institucional, económico y comercial de estos países, impulsando numerosos cambios en todos los ámbitos, y contribuyendo, sin duda, al cambio sistémico y al desarrollo económico. Este proceso de integración ha supuesto, naturalmente, una reorientación de los flujos comerciales hacia dicha área, que se ha consolidado como el principal socio comercial de los PEC. Sin embargo, no puede obviarse que actualmente la región asiática es el área económica más dinámica del mundo y, por el contrario, la presencia de los PEC en la misma es relativamente escasa. Por lo tanto, otro *handicap* importante a superar es el bajo nivel de desarrollo de redes de comercialización propias en mercados fuera del área comunitaria. Como se señaló en

el tercer capítulo, a pesar del aumento observado en los últimos años en las inversiones realizadas al exterior por los PEC, especialmente Hungría, lo exiguo de las mismas pone de relieve el todavía incipiente proceso de internacionalización de estos países.

4.4 SINTESIS DE RESULTADOS

El paso de un sistema de planificación centralizada a un sistema de economía de mercado puso de manifiesto, en los primeros años de la transición, la escasa competitividad de las economías de la Europa central, evidenciada tanto en la aparición de importantes déficits comerciales como en las fuertes caídas de la producción y el empleo, especialmente en el sector industrial, que condujeron a un notable retroceso de la renta per cápita de estos países. No obstante, fruto del avance en los procesos de reforma tanto políticos y económicos como institucionales, los PEC empezaron a progresar de manera sustancial a partir de 1994, tanto en términos de crecimiento como en su inserción en la economía mundial. Ha sido objeto de este capítulo analizar la trayectoria de la competitividad de estos países a partir del inicio de su recuperación económica, y evaluar los distintos factores determinantes de la misma, con el objetivo de identificar sus puntos fuertes y débiles y su posición competitiva en el actual entorno global. Aunque conceptualmente parece haberse alcanzado hoy en día cierto consenso sobre la competitividad, todavía existen diferencias metodológicas de consideración en el mundo académico en cuanto a su medición. Por este motivo, los resultados obtenidos deberán interpretarse tomando en consideración los criterios conceptuales y metodológicos aquí seguidos. En este sentido, la competitividad de las economías centroeuropeas y sus factores determinantes se han evaluado desde dos perspectivas relacionadas entre sí: la *competitividad agregada*, entendida como la capacidad para crecer, y la *competitividad exterior*, entendida como la capacidad de competir en los mercados internacionales. A continuación se presentan los principales resultados de la investigación:

- En términos generales se puede afirmar que durante el periodo considerado la competitividad agregada de los PEC ha mejorado sustancialmente. Los cambios estructurales, la modernización y la mejora tecnológica han tenido su reflejo en aumentos considerables de productividad y en su capacidad para crecer a ritmos más

elevados que la UE y EE.UU.. Sus niveles de renta per cápita y de productividad iniciaron a partir de 1994 un proceso de convergencia bastante notable hacia los países más avanzados, y aunque se encuentran todavía alejados de los mismos, han logrado superar ya los niveles de países emergentes como México, una de las economías más avanzadas de Latinoamérica. Sin embargo, los PEC no han podido superar la evolución competitiva de Corea del Sur, país representativo de las *Nuevas Economías Industrializadas* del Sudeste asiático. Además, las ganancias de productividad en los PEC han venido de la mano de fuertes ajustes de plantillas, mientras economías dinámicas como EE.UU. y Corea del Sur han conseguido avanzar simultáneamente en ocupación y productividad.

- El caso de la R. Checa es especialmente relevante. Su proceso de convergencia en términos de renta per cápita y productividad ha sido inferior al del resto de los PEC debido al bache recesivo que experimentó durante el bienio 1997-1998. No obstante, en términos de productividad, su evolución ha sido mucho más favorable que en términos de renta per cápita. Esto indica que su menor expansión productiva no ha ido acompañada de una pérdida de eficiencia. Por tanto, teniendo en cuenta que los avances en productividad pueden ser indicativos de un mayor progreso de la renta per cápita en el medio plazo, ello permite augurar con cierto optimismo unas mejores perspectivas de crecimiento para la R. Checa en el futuro.
- En cierto modo, la tesis de Gerschenkron, conocida como la “ventaja de los atrasados” (“*advantage of backwardness*”), parece confirmarse en los PEC, puesto que los países más atrasados tecnológicamente en 1993, Polonia y Eslovaquia, han sido las economías que más han avanzado en términos de productividad y renta per cápita. No obstante, dado que sus niveles de partida eran inferiores a los de la R. Checa y Hungría, estos últimos siguen liderando el grupo en ambos términos.
- La mejora de la competitividad agregada en los PEC, reflejada en los aumentos de productividad y el proceso de convergencia hacia los países industrializados, se ha debido principalmente a su elevado esfuerzo inversor y a su capacidad de asimilación tecnológica, gracias fundamentalmente a su importante dotación de capital humano. Esta disponibilidad de mano de obra cualificada, unida a su privilegiada situación geográfica y a la progresiva adopción del marco legal e institucional de la UE, han sido factores clave para la atracción de IED que, a su vez, han desempeñado un papel crucial en la formación bruta de capital fijo y en la modernización del aparato productivo, contribuyendo de manera significativa al

proceso de transformación estructural y al crecimiento de la productividad nacional, elementos básicos para la mejora de la competitividad.

- Los menores niveles relativos de inversión y cualificación de la mano de obra observados en México respecto a los PEC aparecen como los principales argumentos explicativos de su menor eficiencia productiva y competitividad frente a los mismos. En cambio, Corea del Sur, además de su elevado esfuerzo inversor y de su contrastada capacidad de asimilación tecnológica, desde mediados de la década de los noventa ha aumentado notablemente su capacidad de innovación, todo lo cual contribuye a explicar por qué ha experimentado una superior evolución competitiva respecto a los cuatro PEC.
- Tanto en materia de innovación como en desarrollo de las TIC, los PEC están por detrás de los países más industrializados y de los tigres asiáticos, pero por delante de América Latina y del resto de Asia. Sin embargo, en cuanto al capital humano se evidencia un progreso convergente con los países avanzados. En consonancia con ello, los análisis econométricos realizados en algunos estudios revelan la nula contribución de la innovación al crecimiento en los PEC, a diferencia de los países industrializados más avanzados y los tigres asiáticos, los cuales han experimentado desde mediados de los noventa una creciente contribución de la innovación al crecimiento. En cambio, las regresiones muestran un mejor panorama en la capacidad de asimilar y explotar la tecnología en los PEC, especialmente en Hungría y la R. Checa.
- Asimismo, los informes de competitividad global realizados por el *World Economic Forum* coinciden en situar a los PEC entre las cincuenta economías más competitivas del mundo, por delante de México (y del resto de países de Latinoamérica, a excepción de Chile) y cerca de los países del “Sur” de la UE-15. Hungría y la R. Checa ocupan posiciones más avanzadas que Eslovaquia y Polonia, país que cierra el grupo. Los denominados *tigres asiáticos* están entre los veinte primeros países más competitivos del mundo, a la vez que son incluidos dentro del grupo de naciones consideradas como el “núcleo” innovador, es decir, los países cuyo crecimiento es en gran parte conducido por la capacidad de innovar. Los PEC, en cambio, están incluidos en el grupo de países cuyas mejoras tecnológicas se deben fundamentalmente a la adopción de tecnología procedente del exterior, aunque se encuentran muy cerca de la frontera del grupo innovador.

- El análisis de los principales determinantes de la competitividad agregada también ha permitido entrever los importantes retos a superar por los PEC para sostener y aumentar su competitividad en el futuro. Tal y como sugirió Krugman (1994), la excesiva dependencia en la formación de capital tarde o temprano puede traducirse en una ralentización del crecimiento por el riesgo de la aparición de rendimientos decrecientes en el capital, conduciendo la inversión hacia otras regiones. Por ello, estos países no pueden continuar confiando en la expansión del capital y deben dedicar mayores esfuerzos a mejorar los niveles educativos, y dedicar más recursos a las tecnologías de información y comunicación y a las actividades de I+D, áreas éstas últimas en las que los PEC, y sobre todo Polonia, se encuentran bastante retrasados en comparación con los tigres asiáticos y los países industrializados. Es decir, los PEC deberían avanzar en eficiencia ya no tan sólo asimilando tecnología sino innovando. Además, para mantener un crecimiento sostenido, y evitar episodios de inestabilidad macroeconómica o baches recesivos, es necesario que los gobiernos centroeuropeos implementen políticas económicas adecuadas y eludan incurrir en déficits públicos o desequilibrios externos excesivos, que a la postre derivan en situaciones recesivas con importantes costes sociales. Por último, en aras a mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos es necesario que en el futuro las mejoras de productividad vengan acompañadas también de aumentos en la ocupación. La transformación estructural de la economía en general, y de la industria en particular, ha conllevado un proceso de destrucción del empleo que, salvo Polonia, parece que el resto de los PEC, especialmente Hungría, ya han superado. Ahora se enfrentan al reto de avanzar simultáneamente en ocupación y productividad.
- Desde la perspectiva de la competitividad exterior, los cuatro PEC también han experimentado un extraordinario progreso, reflejado tanto en su creciente participación en el comercio mundial como en un continuo aumento de las cuotas de mercado, aunque en gran parte como consecuencia del proceso de integración en la Unión Europea. En algunas regiones en desarrollo, especialmente en los mercados asiáticos, se han contemplado ciertas dificultades de penetración. Por el contrario, las empresas asiáticas han logrado penetrar sustancialmente en los mercados centroeuropeos.
- Esto ha tenido su traducción en una considerable mejora en las tasas de cobertura frente a los países industrializados, con mejoras sustanciales en la capacidad de penetración en dichos mercados, especialmente en sectores de nivel tecnológico

medio y alto, lo cual les ha permitido alcanzar en los últimos años, a excepción de Polonia, superávits comerciales con la Unión Europea. Por el contrario, se ha producido un deterioro comercial frente a los países en desarrollo, debido fundamentalmente a los desequilibrios comerciales con la región asiática, donde se ha puesto de manifiesto una clara incapacidad de los PEC para competir en sectores como el textil, el calzado y el material eléctrico y óptico. En definitiva, para el conjunto de los PEC, y desde una perspectiva global, se ha constatado una pérdida generalizada de las ventajas en los sectores de demanda débil y de baja tecnología y una ganancia en los sectores de demanda y sofisticación tecnológica media y alta.

- El análisis de las variables precio ha revelado que el proceso de integración en la Unión Europea y la aparición del fenómeno de la inflación dual, con crecimientos salariales, en general, superiores a las tasas de crecimiento de la productividad, han deteriorado la competitividad internacional de los cuatro PEC en precios y costes durante el periodo 1994-2002. Sin embargo, existen notables diferencias entre los mismos, a la vez que se distinguen varias etapas con comportamientos diferenciados en los tipos de cambio efectivos reales, que pueden en cierta medida explicar su distinta evolución y dinámica en el comercio exterior.
- En Hungría, el notable éxito de su política cambiaria de devaluaciones preanunciadas y la política de contención salarial contuvo la apreciación real de su moneda y posibilitó la aparición de ganancias de competitividad durante el periodo 1994-1999. Sin embargo, a partir del año 2000 se constató una fuerte apreciación real de precios y costes como consecuencia de una apreciación efectiva nominal del forint y el fin de la contención salarial. Todo ello parece estar en cierta consonancia con el crecimiento espectacular de sus exportaciones y la considerable mejora de su tasa de cobertura comercial durante el periodo 1994-1999, y la moderación de su ritmo exportador a partir del año 2000.
- Polonia, por el contrario, a pesar de la devaluación efectiva nominal experimentada entre 1995 y 1999, sufrió un deterioro competitivo importante por la apreciación real tanto en términos de precios como en costes laborales, agravado por la circunstancia de partir con niveles de precios y costes salariales más elevados que el resto de los PEC. Ello parece también estar en consonancia con su menor propensión exportadora y el empeoramiento de la tasa de cobertura observada durante el mismo periodo en el segundo capítulo. A partir del 2000 se contempló, en cambio, un incremento de las exportaciones y una mejora en la tasa de cobertura

comercial, lo que coincide con el inicio de una mejora competitiva en costes laborales y precios de exportación.

- A diferencia de los dos países anteriores, Eslovaquia y la R. Checa, debido a su política cambiaria menos intervencionista, no pudieron contar con la ayuda del tipo de cambio nominal para compensar el mayor aumento de los precios y costes respecto al exterior, por lo que ambos países experimentaron un deterioro en su competitividad internacional a lo largo de todo el periodo. Sin embargo, Eslovaquia acusó una importante apreciación real en la etapa 1995-1999, cuyo diferencial respecto a la R. Checa es atribuible casi enteramente a la apreciación nominal de su moneda, lo cual podría explicar en parte el deterioro comercial observado con la R. Checa. No obstante, no deben descartarse otros factores como la recesión checa durante los años 1997 y 1998.
- La desfavorable evolución de las tasas de cobertura de los PEC frente a los países en desarrollo, fundamentalmente debido al deterioro comercial experimentado con Asia, parecen tener su fundamento en la pérdida de competitividad en precios, especialmente en los sectores de baja sofisticación tecnológica e intensivos en trabajo, como los sectores del textil y el calzado, y al deterioro comercial en el sector de material eléctrico y óptico, atribuible en gran parte al empeoramiento de la posición competitiva de los PEC frente a los tigres asiáticos.
- Aunque los indicadores de competitividad en precios de los PEC pueden parcialmente explicar el distinto dinamismo comercial frente a los países industrializados y, en concreto, por su gran importancia relativa, respecto a la UE-15, como, por ejemplo, la mayor expansión exportadora de Hungría en relación a Polonia durante el periodo 1996-1999, o la circunstancia inversa entre los años 2000 y 2002, no parece que el continuo aumento de sus cuotas de mercado en dicha área pueda atribuirse exclusivamente a su competitividad en precios, máxime cuando se ha producido cierta regresión competitiva. Es decir, la evolución de los tipos de cambio efectivos reales en los PEC apuntarían hacia un diagnóstico menos favorable sobre la marcha de su competitividad exterior de lo que se desprende de los resultados obtenidos. Un primer argumento explicativo de esta circunstancia podría encontrarse en las diferencias de los niveles de costes y precios, ya que, a pesar de la convergencia observada durante el periodo 1994-2002, los niveles alcanzados son todavía manifiestamente inferiores, conservando aun ventajas competitivas en este sentido. En segundo lugar, existen otros factores distintos a los

precios que pueden influir de forma determinante en la mejora de la competitividad exterior, como las variables relacionadas con la especialización, la diferenciación de productos, la adecuación a la demanda internacional y el desarrollo de los canales de comercialización.

- En este sentido, el hecho de que las relaciones comerciales de los PEC con los países en desarrollo sean de carácter predominantemente interindustrial, es decir basadas en las diferencias de costes, mientras que el patrón de comercio con la UE-15, por el contrario, ha pasado a ser de carácter predominantemente intraindustrial, es decir, basado en las economías de escala y la diferenciación de productos, parece estar en consonancia con la mayor vinculación encontrada entre la evolución de la competitividad exterior y los índices de competitividad en precios respecto a los países en desarrollo que en relación a los países de la Unión Europea.
- Los análisis de las variables distintas a los precios permiten confirmar que en los PEC la mejora de la competitividad exterior observada entre 1994 y 2002, especialmente respecto a la UE, no sólo ha sido resultado de unos menores (aunque crecientes) precios relativos sino también de otras variables importantes, como los cambios en los patrones de especialización hacia sectores donde la demanda internacional presenta un mayor dinamismo, lo cual ha conllevado un progreso en la capacidad estratégica de diferenciación de productos y aprovechamiento de las economías de escala. Estas transformaciones han estado estrechamente vinculadas a la capacidad de estos países de asimilar tecnología y su importante dotación de mano de obra cualificada. A su vez, las IED han tenido un papel fundamental en la transformación de los patrones comerciales y la expansión de las exportaciones, al predominar las estrategias de orientación de la producción hacia la exportación en los sectores de media y alta tecnología, impulsando, asimismo, la integración de las empresas domésticas en las redes corporativas internacionales. No obstante, hay otros factores que también han jugado un papel relevante en el dinamismo comercial de los PEC como su privilegiada ubicación geográfica, próxima a los principales centros de consumo europeos, y el elevado grado de compromiso de sus gobiernos con el cambio sistémico, la liberalización comercial y la adopción del marco legal e institucional europeo.
- La existencia de diferencias notables en las variables distintas al precio ayudan a comprender las diferentes trayectorias en competitividad exterior observadas en los PEC. La R. Checa y, sobre todo, Hungría, han sido los países donde se han

producido las transformaciones estructurales más acusadas, y donde los avances en el proceso de convergencia estructural con los países más avanzados de la UE-15 han sido más pronunciados, alcanzando, en consecuencia, mayores niveles de comercio intraindustrial que Polonia y Eslovaquia. Una circunstancia adicional que contribuye a explicar el menor dinamismo exportador de Polonia en relación al resto de los PEC, es que en esta economía las IED han tenido una mayor orientación hacia la captura de su mercado interno, predominando en mucha menor medida las estrategias de orientación de la producción hacia la exportación.

- El análisis de los principales determinantes de la competitividad exterior también ha permitido entrever los importantes retos a superar por los PEC para sostener y aumentar su competitividad en el futuro. A pesar de haber progresado en los procesos de convergencia estructural y haber reducido las brechas tecnológicas y de calidad de los productos, todavía persisten diferenciales muy notables respecto a los países más avanzados, sobre todo en los sectores de mayor sofisticación tecnológica. Aunque su capacidad de asimilación tecnológica es relativamente elevada, una de las principales carencias de estos países es su escasa capacidad de innovación, presentando déficits importantes respecto a los países industrializados y los tigres asiáticos. En este sentido, no resulta extraño que estos últimos hayan aumentado sus niveles de productividad en sectores como el de material eléctrico y óptico y hayan conseguido acaparar importantes cuotas de mercado en los países centroeuropeos. Por consiguiente, es evidente que si los PEC quieren continuar avanzando en términos de competitividad internacional deberán dedicar mayores esfuerzos a mejorar los niveles educativos, y dedicar más recursos a las actividades de I+D, sobre todo Polonia, que es el país más retrasado en ambos sentidos.
- El ingreso a la Unión Europea, y la previsible entrada a la Unión Monetaria en un futuro, hace inevitable una progresiva convergencia en costes y precios, lo que conllevará una reducción considerable de su competitividad en precios, como de hecho ya está sucediendo, y que frente a la mayoría de países en desarrollo ya se ha traducido en la pérdida de sus ventajas comparativas, principalmente en los sectores tradicionales, donde existe una mayor dependencia de la competencia en precios. Por lo tanto, estos países deben necesariamente continuar profundizando en la transformación estructural hacia los sectores de mayor sofisticación tecnológica y demanda más dinámica para depender menos de la competencia en precios y poder competir con mayores garantías en los mercados internacionales.

- Por último, los países de la Europa central deben asimilar el proceso de globalización actual. Aunque el proceso de integración en la Unión Europea ha sido fundamental para el progreso comercial de estos países, consolidándose como su principal socio comercial, no puede obviarse que actualmente la región asiática es el área económica más dinámica del mundo y, por el contrario, la presencia de los PEC en la misma es relativamente escasa. Por lo tanto, otro *handicap* importante a superar es el bajo nivel de desarrollo de redes de comercialización propias en mercados fuera del área comunitaria. A pesar del aumento observado en los últimos años en las inversiones realizadas al exterior, lo exiguo de las mismas pone de relieve el todavía incipiente proceso de internacionalización de estos países.