

LA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Zenón JIMÉNEZ-RIDRUEJO
Universidad de Valladolid

1. Introducción: Algunas precisiones teóricas

Los procesos de integración económica internacional comprenden la yuxtaposición de cinco grandes grupos de problemas, que son otros tantos hitos en el camino hacia la creación de una unión económica:

El primero se relaciona con la libre circulación de las mercancías y la necesidad de crear un espacio arancelario común, y se concreta en la definición de las condiciones que permitan la *unión aduanera* de los países que pretenden integrarse. La libre circulación de las mercancías implica asimismo la abolición de los controles administrativos y fiscales en frontera, y la liberalización del sistema de transporte.

El segundo se vincula con la *libre movilidad del los factores* de producción, capital y trabajo. Dentro de este marco de referencia se incluyen: la represión de las distorsiones a la competencia, la armonización del derecho de sociedades, la política de la propiedad industrial común, el derecho al libre establecimiento, y la transparencia y el libre acceso a los mercados públicos.

Como una exigencia inherente a la configuración competitiva del mercado común se plantean los problemas de la *armonización fiscal*, que trata de acercar las posiciones en la imposición directa (sobre las rentas de los factores), la imposición sobre la movilidad del capital y la imposición indirecta (sobre los precios de los bienes y servicios).

Al margen ya de la unión económica, el proceso de integración económica puede ampliarse hasta desarrollar instrumentos de política económica, tanto presupuestarios como monetarios, comunes, que amplían generosamente las consecuencias previsibles derivadas de dicha integración.

La puesta en común de los recursos derivados de la unión aduanera (los derechos de aduana) constituye la base originaria de *los instrumentos presupuestarios* de la unión económica¹. Tales instrumentos, en adición con las políticas de gasto de la unión económica, configuran y son el soporte de las políticas presupuestarias del conjunto las economías integradas.

¹ Tales recursos pueden incrementarse con otros de procedencias diversas hasta configurar la base una política presupuestaria común (tal es el caso de los instrumentos financieros de la UE que incluyen, además de derechos aduaneros, recursos derivados de derechos agrícolas y cotizaciones agrarias (azúcar), aportaciones vinculadas al IVA, y recursos basados en el PNB de los países integrantes.

Con independencia de los instrumentos presupuestarios, la unión económica puede incorporar el desarrollo de un *sistema monetario integrado*, y la creación de una autoridad monetaria y una moneda comunes.

En el mes de Abril de 2003 se firmó el Tratado de Acceso con la Unión Europea (UE) que es el punto de partida de la 5ª Ampliación, con la adhesión de diez nuevos países: Polonia, la República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre. Los instrumentos de la adhesión de los diez países candidatos conciernen fundamentalmente a los tres aspectos básicos de la unión económica, más el compromiso de asumir las exigencias derivadas de la carga financieras y los beneficios asociados con las políticas presupuestarias comunes. Por ello, con carácter previo a la evaluación de las repercusiones de dicha integración², procede efectuar un revisión de los efectos que teóricamente son previsibles del proceso de extensión del mercado único.

En una síntesis apresurada, el proceso *unión aduanera* que garantiza la libre circulación de las mercancías y la libre prestación de servicios, previsiblemente va a determinar seis efectos sobre las economías de los países implicados:

En primer lugar, la unión aduanera supone un importante estímulo a la reasignación de los recursos y la especialización internacional. La variación de los precios de los bienes y servicios derivados del desarme arancelario, junto con la alternación de los precios relativos del capital y del trabajo, determinan nuevas opciones productivas y de demanda. Este proceso está condicionado por la especificidad en el corto plazo del trabajo y del capital, y por la libre movilidad externa de dichos factores. *El desarme arancelario* es una importante fuente de “*creación de comercio*”, en parte como resultado del descenso de la producción de los bienes que son adquiridos en el exterior, y en parte como resultado del incremento de la demanda asociada a precios más bajos. Pero, a su vez, es un factor determinante de “*desviación de comercio*”, ya que el establecimiento de un arancel exterior común (frente al resto del mundo) puede suponer un desplazamiento de la actividad desde fuentes externas (fuera del área integrada) de bajo coste hacia fuentes internas de mayor coste.

En definitiva, el arancel supone un encarecimiento de los precios de compra de materias primas y de productos finales, lo que implica una importante pérdida de competitividad de las producciones protegidas. La unión aduanera sitúa a los países en condiciones de igualdad, y los sectores más competitivos de los países integrados mejoran sus posiciones en el mercado. Pero, ¿qué factores determinan la magnitud de los efectos descritos?, ¿bajo qué circunstancias predominan los efectos positivos sobre los negativos?. Generalizando podemos concluir que, cuanto más intenso es el nivel del desarme arancelario mayores los efectos de creación y desviación comercial. En el mismo sentido podemos afirmar que propensiones a importar y exportar más elevadas implican igualmente efectos más elevados. Finalmente, la magnitud

² En ESADE (2004) puede encontrarse una bibliografía exhaustiva, vinculada a los recursos disponibles en la red, sobre los efectos de la integración de los Países de la Ampliación. Los estudios más generales sobre las consecuencias de la ampliación son Martín et al. (2002) y CES (2004). En Cámaras (2004) se encuentra una aproximación limitada a los efectos sobre las diferentes comunidades autónomas.

de los efectos se asocia con la importancia comercial y económica relativa de los países que tratan de adherirse en relación con el tamaño del área integrada. Las diferencias relativas de costes de producción entre los adherentes y el área son otro factor decisivo de los beneficios de integración.

Por otra parte, la relación entre el arancel exterior común y el arancel de los países que se adhieren marca la incidencia de creación o desviación comercial. Si el primero es mayor que el segundo probablemente habrá una mayor incidencia de desviación comercial, en caso contrario es presumible un mayor efecto de creación comercial. La importancia relativa de sectores con productos comercializables, y la magnitud cuantitativa y cualitativa de los sectores competitivos marcan, igualmente, la intensidad de los procesos de creación comercial.

El segundo de los efectos previsibles de la integración comercial estaría asociado con la aparición y el grado de aprovechamiento de las *economías de escala en la producción*. La ampliación de los mercados, y la ampliación de la capacidad potencial de producción de las empresas, pueden permitir reducciones significativas de los costes unitarios y aumentos de la competitividad y los beneficios. Este tipo de economías se entronca en la contraposición de tres factores: Por un lado, los beneficios que se generan en las empresas como consecuencia del efecto de la ampliación del mercado sobre la eficiencia productiva de las mismas; por otro, el estímulo de la inversión y la mejoras de la tecnología asociados a los incrementos de la escala, al descenso del precio de los bienes de equipo, y a la mejora de los beneficios; y, singularmente, con la reducción de los costes medios de empresariales derivados de la actividad a escalas de producción superiores.

Los cambios en los precios de los factores, y las economías de escala, implican una modificación de los precios relativos de los bienes y servicios, que se unen a los efectos directos de las reducciones arancelarias sobre los precios. El conjunto de efectos se consigna como la repercusión que la unión aduanera tiene sobre las *relaciones reales de intercambio* de los países que se incorporan. El descenso de los precios relativos no es similar en todos los mercados, sino que depende de la magnitud de la “rebaja arancelaria nominal”. Pero el proceso es algo más amplio que el derivado del descenso de la protección nominal. La reducción de los precios de las materias primas y productos intermedios tiene efectos inducidos sobre los precios finales. En este sentido podemos hablar de “protección efectiva”, como la diferencia existente entre la protección nominal y el efecto de la protección nominal sobre el precio de los “inputs” de producción. Es necesario, por lo tanto, considerar el efecto de los cambios de precios de los inputs importados sobre el precio final de las mercancías de los países que se integran. Este conjunto de efectos reales sobre los precios finales de los bienes producidos se recoge bajo el epígrafe de variación de la relación real de intercambio.

La integración económica, en la medida en que la competencia se intensifique y se hagan efectivas las ventajas vinculadas a las economías de escala, redundaría en incrementos apreciables de la productividad tanto del trabajo como del capital. Ello incentiva la rentabilidad del capital, estimula la inversión, y apunta posibilidades de un mayor *crecimiento económico*. Los efectos, sin embargo, no tienen

carácter general y se concentran fundamentalmente en los sectores más avanzados y competitivos, en detrimento de los sectores más atrasados e ineficientes.

2. Consecuencias de la Ampliación: El Comercio de Bienes y Servicios

2.1. Dimensión y Poder de Compra

El primero de los argumentos que es necesario explorar, en relación con la repercusión comercial derivada de la ampliación de los diez países que tratan de acceder a la Unión Europea, es el de la dimensión demográfica y económica de los mismos. Desde la perspectiva demográfica (Cuadro 1), el conjunto de los diez estados que han solicitado la admisión aporta 74,3 millones de habitantes, lo que supone el 16,4% de la población de la UE-15. La aportación, sin embargo es muy dispar, pudiendo señalar la presencia de una contribución importante, la de Polonia con una población equiparable a la española, junto a la incorporación de dos países medios, la República Checa y Hungría, siendo el resto países de menor tamaño demográfico.

La estructura demográfica de los países comprometidos en la ampliación es varia, pero en conjunto presenta características muy afines a las observables en los actuales países de la UE-15, con excepción hecha de los dos países mediterráneos que presentan pirámides poblacionales más equilibradas. Las tasas de fecundidad, mortalidad infantil son ligeramente superiores, y las tasas de dependencia ligeramente inferiores, a las de la UE-15.

No estamos, por lo mismo, en presencia de un proceso integrador muy relevante en el ámbito demográfico, con la excepción del caso polaco, lo que permite contemplar muchos de los aspectos de la ampliación con una prudente confianza.

La dimensión económica, evaluada a través del PIB, revela que la relativa importancia de la población de los países incluidos en la ampliación, no se corresponde con el relativamente escaso peso económico de los mismos. El producto interior bruto del conjunto de los diez países que se incorporan sólo aportaba cerca de la mitad del PIB español, y no supone sino el 4,6 % del PIB de la economía de la UE-25. Se trata, por lo tanto, de un espacio económico que aporta 74,2 millones de nuevos consumidores en mercados relativamente alejados de España, y dotados de una capacidad económica media y, en alguno de los casos, baja

Cuadro 1. Dimensión Demográfica
(Año 2002)

Países	Población	% UE-25
Polonia	38,2	8,4
Rep.Checa	10,2	2,2
Hungría	10,2	2,2
Eslovaquia	5,4	1,2
Lituania	3,5	0,8
Letonia	2,3	0,5
Eslovenia	2,0	0,4
Estonia	1,4	0,3
Chipre	0,7	0,2
Malta	0,4	0,1
Total Ampliación	74,2	16,4
España	41,3	9,1
UE-15	379,8	83,6
UE-25	454,0	100,0

Fuente: Eurostat

Cuadro 2. Dimensión Económica
(Año 2002)

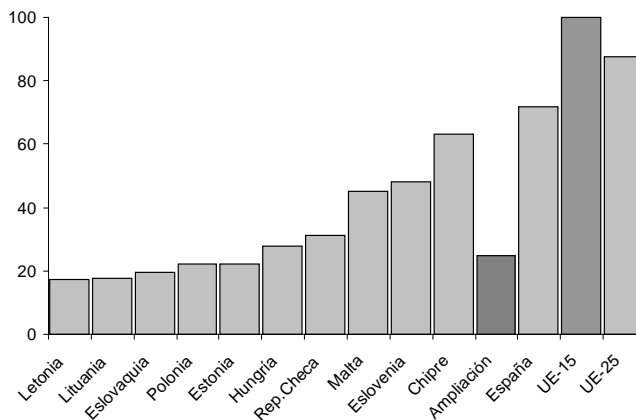
Países	Euros/10 ⁶	% UE-25
Polonia	209,4	2,1
Rep.Checa	78,4	0,8
Hungría	69,6	0,7
Eslovaquia	25,7	0,3
Eslovenia	23,7	0,2
Lituania	15,0	0,2
Chipre	11,1	0,1
Letonia	9,9	0,1
Estonia	7,5	0,1
Malta	4,4	0,0
Total Ampliación	454,7	4,6
España	729,0	7,4
UE-15	9353,8	95,4
UE-25	9808,4	100,0

Fuente: Eurostat

Si asociamos el poder adquisitivo de los ciudadanos con la renta per-cápita (Gráfico 1), podemos constatar que la capacidad económica de los consumidores de los países que se incorporan a la UE-15 es sensiblemente más bajo que el europeo. En el 2002 el PIB por habitante se situaba en los países de la ampliación en el año 2002 en torno a los 6.000 euros (con un máximo en Chipre de 15.588 euros y un mínimo en Letonia de 4238 euros), que contrasta vivamente con el de España (17.646 euros) y de la UE15 (24.630 euros). Estas diferencias se manifiestan con bastante rotundidad al estudiar los índices comparativos de renta por habitante con respecto al índice 100 de la UE-15 (Cuadro 3). La ampliación, como efecto estadístico, situará la renta por habitante de la UE-25 en 87,7 por ciento de la actual (UE-15), todavía por encima de la española, que se sitúa en 71,6, y muy lejos del índice 24,9 del conjunto de los países de la ampliación.

Las diferencias, sin embargo, se reducen cuando las evaluamos en términos de paridades de poder adquisitivo (PPS), una vez descontadas las diferencias de precios entre países. La ampliación, como efecto estadístico, situará la renta por habitante de la UE-25 en 91,4 por ciento de la actual (UE-15), por encima de la española, que se situaría en el 86,7 por ciento, en tanto que el PIB per cápita de los ciudadanos de los nuevos estados miembros la UE-15 ascendería al 47,1 por ciento del promedio de la UE15.

Gráfico 1. Renta (PIB) per cápita (EU25=100), 2002



Cuadro 3. Renta per cápita y poder de compra (2002)

Países	PIB per cápita			
	euros	EU15=100	PPS	EU15=100
Chipre	15.588	63,3	17.653	74,7
Eslovenia	11.882	48,2	16.048	67,9
Malta	11.098	45,1	15.966	67,5
Rep. Checa	7.681	31,2	14.275	60,4
Hungría	6.853	27,8	12.506	52,9
Estonia	5.500	22,3	9.717	41,1
Polonia	5.478	22,2	9.975	42,2
Eslovaquia	4.784	19,4	10.862	45,9
Lituania	4.329	17,6	9.015	38,1
Letonia	4.238	17,2	8.334	35,3
Ampliación	6.125	24,9	11.144	47,1
España	17.646	71,6	20.486	86,7
UE-15	24.630	100,0	23.640	100,0
UE-25	21.604	87,7	21.604	91,4

Fuente: Eurostat

2.2. Capacidad de Oferta: Eficiencia y Competitividad.

La especialización productiva de los países inmersos en el proceso de ampliación, puede aproximarse a través de la estructura del valor añadido y el empleo por sectores de la actividad. En la mayor parte de los países adherentes la actividad del sector agrario está sobredimensionada respecto a la economía de la UE-15, sien-

do especialmente significativa en los países bálticos y, en menor medida en los centroeuropeos. En cuanto al sector industrial, con la excepción de los casos chipriota y letonio, se aprecia una importante participación del sector industrial en la formación del PIB, en todos los casos muy superior a la observable en la UE-15 y desde luego la española. Finalmente, los datos de participación del sector de servicios, con la excepción nuevamente de Chipre y Letonia así como de Malta, son sensiblemente inferiores a los españoles y se sitúan muy por debajo de los consignados para la UE-15. Una buena parte de las diferencias están en el contraste de los servicios no destinados al mercado. Las economías de los países que se incorporan a la UE-15 se encuentran lejos de disponer de los servicios administrativos, sociales y educativos que son habituales en los países de la Comunidad Europea.

Cuadro 4. Estructura de la producción (2000)

Países	S. Primario	S. Industrial	Construc.	Servicios
Polonia	3,6	25,7	8,2	62,4
Hungría	4,3	27,8	5,2	62,7
Rep. Checa	4,3	32,3	7,1	56,3
Eslovaquia	4,7	27,6	5,4	62,4
Eslovenia	3,4	30,0	6,1	60,5
Chipre	3,8	13,2	7,1	75,9
Lituania	8,0	24,4	6,0	61,7
Letonia	4,9	18,6	6,7	69,8
Estonia	6,1	22,4	6,1	65,4
Malta	2,3	26,6	2,5	68,6
España	3,5	20,7	8,5	67,3
UE-15	2,1	22,4	5,4	70,2

Fuente: Eurostat

Podemos, por lo tanto hablar de una estructura productiva caracterizada por un sector agrario relativamente hipertrofiado, un sector industrial importante, pero seguramente poco eficiente, y un sector de servicios poco desarrollado y de corte tradicional, que presenta carencias sensibles en el ámbito financiero, con carencias observables en los segmentos de los servicios administrativos, sociales y sanitarios.

En cuanto a la participación del trabajo en la actividad productiva (Cuadro 5), en el empleo las conclusiones son similares a las observadas en la producción, si bien se acentúan las disparidades entre los diferentes países que configuran la ampliación. En el sector primario, dentro de un escenario de elevada aportación relativa, se aprecia el exceso de empleo y participación laboral en Polonia (19,6% del empleo total del país), Lituania (18,6%) y Letonia (15,3%). En la industria, el empleo relativo es notablemente superior al de la UE-15 y, desde luego, al de España, destacando tres países por su elevada contribución industrial al empleo total: La República Checa (40,1%), Eslovenia (38,5%) y Eslovaquia (38,1%). El conjunto de los países de la ampliación presenta una estructura de empleo industrial muy supe-

rior al español. Lo contrario ocurre en relación con el sector de servicios, con la excepción de Malta por su carácter turístico.

Cuadro 5. Estructura del empleo. 2000

Países	S. Primario	S. Industrial	Construc.	Servicios
Polonia	19,6	28,5	5,9	46,0
Hungría	6,1	34,2	7,0	52,7
Rep. Checa	4,9	40,1	8,9	46,0
Eslovaquia	6,6	38,1	8,1	47,1
Eslovenia	9,7	38,5	5,9	45,9
Chipre	5,4	23,2	9,8	51,5
Lituania	18,6	27,4	7,3	46,7
Letonia	15,3	25,5	6,2	52,6
Estonia	6,5	30,8	5,9	56,8
Malta	1,7	23,9	6,9	67,5
España	6,6	19,9	11,1	62,4
UE-15	4,0	28,0	7,8	60,1

Fuente: Eurostat

La evidencia estadística permite prever el camino de una intensa reforma agraria en los países citados, que reducirá la población empleada, un proceso de reestructuración selectiva industrial, donde cabe predecir la reasignación de los recursos productivos hacia los sectores más competitivos en detrimento de los menos eficientes. Esta reasignación determinará un descenso no dramático de la población empleada en la industria. Y, finalmente, un incremento de la actividad y el empleo en el sector de los servicios, especialmente en los países más industrializados, que probablemente sea insuficiente para acoger a la totalidad de la población excedente del sector agrario. Estas conclusiones merecen, sin embargo alguna reflexión adicional. La pretendida homogeneidad de los datos anteriores, esconde diferencias sustanciales entre los diferentes países implicados en la ampliación. Una evaluación puntual para el año 2000 de la eficiencia³ sectorial relativa—medida por la productividad relativa sectorial ponderada por la productividad relativa total—proporciona elementos de juicio adicionales sobre la capacidad competitiva sectorial por sectores y entre países.

³ El índice de eficiencia sectorial relativa se define como: $IE_{ij} = (IP_{ij}/IP_j) * 100$ siendo IP_{ij} la productividad del sector i en el país j e IP_j la productividad del país j .

Cuadro 6. Índice de eficiencia sectorial relativa (EU15=100)

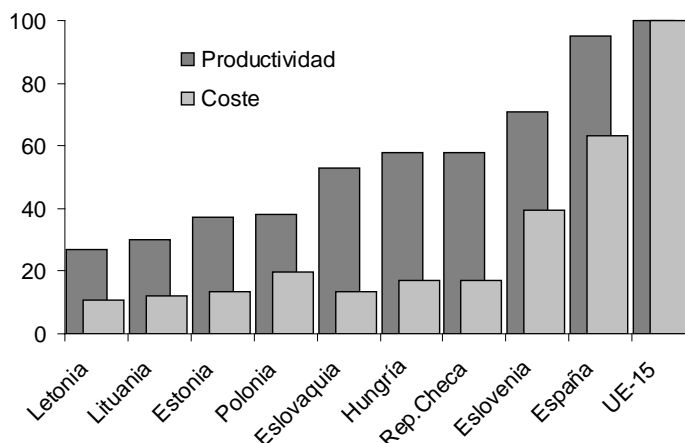
Países	S. Primario	S. Industrial	Construc.	Servicios
Polonia	7,0	34,3	52,8	51,5
Hungría	40,9	47,1	43,1	69,0
Rep. Checa	50,9	46,7	46,3	71,0
Eslovaquia	37,7	38,4	35,3	70,2
Eslovenia	24,9	55,3	73,4	93,6
Chipre	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Lituania	12,9	26,7	24,7	39,6
Letonia	8,6	19,7	29,2	35,8
Estonia	34,7	26,9	38,3	42,6
Malta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
España	50,4	98,8	72,7	102,5
UE-15	52,5	80,0	69,2	116,8

Fuente: Eurostat

Se constata a partir de los datos del Cuadro 6, que la eficiencia relativa del sector primario polaco es muy baja, como lo es igualmente la eficiencia del sector primario de Letonia, Lituania, y Eslovenia, dentro de un marco de ineficiencia relativa generalizada del sector agrario. Sólo la Rep. Checa y, en menor medida, Hungría alcanzan niveles de eficiencia relativos parejos a los obtenidos por el sector primario de EU-15, que son ligeramente superiores a los españoles. La importancia relativa del peso industrial en el conjunto de los países sujetos a la ampliación no corre pareja a la eficiencia productiva del sector. En conjunto esta eficiencia industrial se sitúa muy por debajo de los niveles alcanzados en los países comunitarios. En este sentido, la situación de los estados bálticos que tratan de insertarse en la UE-15 presentan índices de eficiencia relativa tan bajos, que seguramente su industria pasaría a ser más un problema de supervivencia que de competencia., de no ser por la situación diferencial en cuanto a los salarios relativos. En cuanto a los servicios, de nuevo con las excepciones de Eslovenia y la Rep. Checa, la situación no es mucho más favorable que en el caso de la industria, y de nuevo coloca a los países bálticos en desventaja relativa frente al resto, y especialmente con relación a la UE-15.

Con toda evidencia los indicadores de eficiencia deben ser relativizados. Tanto más si se consideran las diferencias salariales existentes entre los distintos países candidatos, y de estos con el conjunto de los pertenecientes a la UE-15 y , específicamente, con España. El gráfico 2 pone de manifiesto la naturaleza de las diferencias apuntadas. Con datos del año 2000.puede observarse que las diferencias en los índices de productividad agregados son sensiblemente menores que los contrastes en los indicadores de costes unitarios. Tales disparidades condicionan esencialmente la capacidad para competir, y reclaman atención hacia la capacidad relativa de las empresas del espacio UE-15 para aprovechar su mayor eficiencia, desplazando la producción hacia entornos con niveles salariales más bajos.

Gráfico 2. Índices de productividad y coste unitario del trabajo



Fuente: Eurostat

El cálculo de un índice estimativo de la competitividad sectorial entre los diversos países comprometidos con la integración, exige, por lo tanto, que la estimación indicaria de la eficiencia productiva deba ser puesta en correspondencia con el coste unitario del trabajo⁴. En estas condiciones se manifiesta con enorme claridad el problema de localización de la actividad económica y, especialmente, de la actividad industrial. La eficiencia relativa por unidad de coste salarial, y por lo tanto, el incentivo a la deslocalización y la movilidad del capital hacia los países candidatos a la integración en la industria, es muy elevado en países como Hungría, Eslovaquia, y Chequia; medio en relación a Lituania, Estonia; y no muy significativo con referencia a Letonia, Polonia y Eslovenia.

Niveles tan extraordinariamente bajos del coste unitario del trabajo en los países objeto de ampliación, compensan sobradamente la ineficiencia relativa detectada con carácter general en sus procesos productivos. Comparaciones tan agregadas desconsideran, sin embargo, problemas fundamentales relativos a la capacidad de acceso a los mercados; los contenidos técnicos, la calidad y el diseño del producto, los canales de distribución y almacenamiento, los servicios post-venta, la imagen y el “marketing”, etc. Todo ello lleva a la reflexión de que los problemas previsibles, más que asociarse a la competencia de los nuevos miembros, pueden surgir de los

⁴ Ciertamente no disponemos de información completa relativa a los costes laborales unitarios en cada uno de los sectores, por lo que en una aproximación grosera utilizamos los datos de los costes unitarios por hora trabajada del conjunto de la economía. Con ello se sacrifica alguna precisión sectorial, pero en conjunto las estimaciones pueden considerarse como una aproximación aceptable al grado de competitividad. Así el índice de competitividad sería: $IC_{ij} = (IE_{ij} / CUT_j) * 100$

procesos de deslocalización de la actividad de las empresas multinacionales desde el espacio UE-15 hacia el nuevo espacio económico que se incorpora. Un espacio con eficiencia y productividad menores, sí, pero con costes salariales sensiblemente más favorables para las empresas.

Cuadro 7. Índice de competitividad (EU15=100)

Países	S. Primario	S. Industrial	Construc.	Servicios
Polonia	35,4	173,9	268,1	261,7
Hungría	241,9	279,0	254,9	408,3
Rep.Checa	295,9	271,6	269,0	412,7
Eslovaquia	279,6	284,4	261,7	520,1
Eslovenia	62,8	139,7	185,4	236,3
Chipre	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Lituania	108,4	224,5	207,2	333,1
Letonia	80,8	184,1	272,7	334,8
Estonia	261,1	202,3	287,6	320,3
Malta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
España	79,6	156,1	114,9	161,9
UE-15	52,5	80,0	69,2	116,8

Fuente: Eurostat

2.3. El Comercio de Bienes y Servicios: Ventajas Comparativas

La dimensión económica, la eficiencia relativa y la competitividad aparente son aspectos sustanciales de la especialización y el comercio internacional, pero más allá de tales conceptos se esconde la idea de la ventaja comparativa. En competencia perfecta la ventaja comparativa y, por lo tanto, los flujos comerciales estarían determinados, en condiciones tecnológicas similares, por las dotaciones factoriales relativas. Los países tenderían a exportar los bienes que son intensivos en la utilización del factor productivo abundante, y a importar los bienes que requieren para su producción predominantemente el factor de producción escaso. Estas pautas estarían condicionadas por las diferencias ostensibles de tamaño, las diferencias en las técnicas productivas utilizadas, y las distancias relativas entre los mercados. En ausencia de competencia perfecta las pautas marcadas por la abundancia económica de los factores serían muy similares, pero la presencia de empresas multinacionales condiciona el comercio y determina pautas de intercambio con diferenciación del producto, generando comercio intraindustrial.

La magnitud de los intercambios comerciales de la UE-15 con los países que se incorporan en la ampliación a 25 ha crecido sustancialmente en los últimos diez años, con una tendencia clara de saldos comerciales a favor de los países de la Unión Europea. Sin embargo, más recientemente las exportaciones de la UE están creciendo a ritmos medios próximos al 12%, mientras que las importaciones lo hacen a una tasa mayor en torno al 20% . Los datos relativos al comercio exterior

del 2002 expresan la importancia relativa que los intercambios con la UE-15 de los países de la ampliación. El saldo comercial conjunto es positivo para los países comunitarios, si bien la tasa de cobertura conjunta no es especialmente elevada. Ello esconde, sin embargo situaciones muy diversas. Hungría, la Rep. Checa, y Eslovaquia, los países más industrializados del grupo, presentan saldos comerciales positivos y tasas de cobertura muy favorables. Por el contrario, los países mediterráneos tienen los saldos más desfavorables (probablemente más que compensados por los ingresos turísticos) con tasas de cobertura muy manifiestamente negativas.

Cuadro 8. Comercio exterior con la UE (2002)

Países	Importaciones de UE15			Exportaciones a UE15			Tasa de Cobertura
	€10 ⁹	% Imp.T.	% PIB	€10 ⁹	% Exp.T.	% PIB	
Chipre	2,2	59,3	0,20	0,3	53,9	0,03	13,6
Eslovaquia	8,8	50,7	0,34	9,2	60,7	0,36	104,5
Eslovenia	7,8	68,0	0,33	6,5	59,4	0,27	83,3
Estonia	2,9	57,9	0,39	2,5	69,3	0,33	86,2
Hungría	22,5	56,3	0,32	27,4	75,1	0,39	121,8
Letonia	2,3	53,4	0,23	1,5	60,6	0,15	65,2
Lituania	3,6	46,0	0,24	2,7	49,6	0,18	75,0
Malta	1,9	67,2	0,43	0,9	47,0	0,20	47,4
Polonia	36,1	61,7	0,17	29,9	68,9	0,14	82,8
Rep.Checa	25,9	60,3	0,33	27,7	68,6	0,35	106,9
Total	114	58,8	0,25	108,7	67,7	0,24	95,4

Fuente: Eurostat

En cuanto a la estructura comercial, proporcionan una evidencia notable sobre la naturaleza del comercio entre los países de la ampliación y la UE-15. Con la sensible excepción del caso chipriota, donde las exportaciones e importaciones de productos alimentarios tiene gran importancia; de los casos de Letonia y Estonia, que presentan un perfil exportador de materias primas; y de Lituania, que presenta un sesgo exportador de combustibles, el resto de los países analizados exporta esencialmente producciones manufacturadas y maquinaria. Se trata por lo tanto de un comercio con una cierta intensidad de empleo de capital. Un comercio elaborado, dotado de niveles apreciables de tecnificación, que requiere un trabajo formado y cualificado. En todo los casos, salvo en las circunstancias de Chipre y Letonia, el porcentaje exportado de manufacturas, producciones químicas, maquinaria y vehículos de transporte, supera el 80% del valor total exportado por los países implicados en la ampliación, alcanzando niveles próximos al 90% en el caso de los países más industrializados (Hungría, la Rep. Checa, Eslovaquia y Eslovenia).

Cuadro 9. Distribución de las exportaciones a la UE por ramas (%) (2002)

	Alimenta- ción	Materias Primas	Combus- tibles	Manufact. y Química	Maquin.y Veh..Trans.
Polonia	5,3	2,7	5,1	45,5	41,4
Hungría	4,3	1,9	1,2	26,2	65,3
Rep.Checa	1,7	3,1	2,6	38,1	53,3
Eslovaquia	1,6	2,6	2,7	43,9	49,7
Eslovenia	1,2	2,0	0,6	51,3	44,7
Chipre	39,5	6,0	0,9	44,2	9,1
Lituania	7,3	7,3	18,8	50,5	16,3
Letonia	3,4	38,6	1,5	51,3	5,2
Estonia	3,9	13,6	1,6	46,1	34,0
Malta	1,5	0,5	0,5	52,9	45,0

Fuente: Eurostat

Cuadro 10. Distribuciones de las importaciones de la UE por ramas (%) (2002)

	Alimenta- ción	Materias Primas	Combus- tibles	Manufact. y Química	Maquin.y Veh..Trans.
Polonia	4,9	2,0	1,5	50,6	40,7
Hungría	2,7	1,3	1,7	41,9	51,9
Rep.Checa	4,0	1,9	1,4	47,3	45,2
Eslovaquia	3,6	2,5	1,1	44,0	48,8
Eslovenia	4,7	3,8	4,3	49,1	37,9
Chipre	15,0	1,6	3,0	53,2	29,8
Lituania	7,8	2,8	0,5	44,8	44,0
Letonia	9,7	2,0	0,6	45,6	42,0
Estonia	9,1	2,9	0,8	45,6	41,7
Malta	16,4	1,2	4,7	36,3	45,0

Fuente: Eurostat y elaboración propia

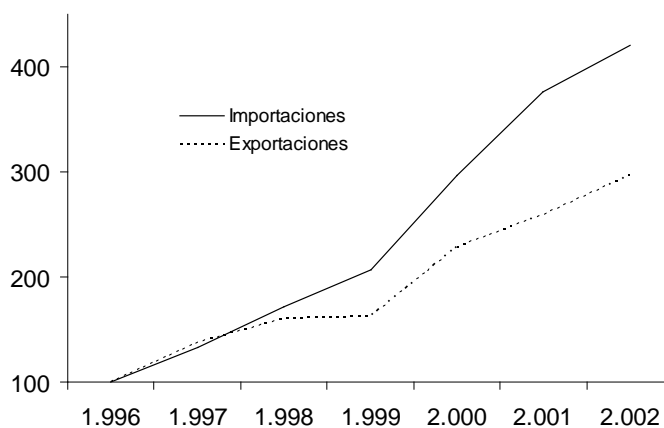
La estructura de las importaciones procedentes de la UE-15 es muy similar, si bien el porcentaje del valor importado de alimentos es sensiblemente superior al de las exportaciones en los mismos términos. Además, Chipre y Malta, por su carácter insular y turístico, presentan porcentajes de importación alimentaria muy superiores a las del conjunto. Se aprecia, por lo tanto, que se trata de economías—las de los países de la ampliación—que compiten en producciones tecnificadas, intensivas en el empleo de capital humano y productivo, industrializadas, que han mejorado su capacidad competitiva y se muestran capaces de tener presencia en los mercados comunitarios, revelando una evidente competitividad basada, más que en técnica y calidad, en bajos niveles salariales, tanto en términos absolutos como en relación con los niveles de productividad del trabajo.

En cuanto al comercio español con los países incluidos en la ampliación, es necesario señalar, en primer término, que los ritmos de crecimiento medio de los intercambios han crecido, en relación con el resto del comercio exterior, a tasas notablemente elevadas en los últimos años. Es cierto que una parte de dicho ritmo de crecimiento está determinado por los reducidos valores de las importaciones y las exportaciones iniciales, no obstante, no cabe despreciar la elevada tasa de expansión que vienen experimentando tanto las exportaciones españolas, como especialmente las importaciones, con los países de dicho espacio económico. En términos medios, las exportaciones españolas en euros corrientes han venido creciendo anualmente a una tasa del 28% anual, mientras que las importaciones en los mismos términos lo han hecho a un ritmo promedio del 45% anual. Pese al bajo punto de partida en el año de referencia (1996), no cabe duda que estas tasas superan con amplitud el ritmo de expansión del comercio externo de España con la UE-15 y con el conjunto de los países con los que comerciamos. Como elemento de comparación baste con señalar que las exportaciones españolas crecieron en ambos casos a un ritmo medio anual del 9%, mientras las importaciones se elevaron a una tasa promedia anual del 12%. Se trata, por lo tanto, de un segmento del comercio externo español muy reducido (que aportaba en el 2002 únicamente el 1,9% de las importaciones totales y el 3,2% de las exportaciones), cuya significación económica a la fecha es poco relevante.

Las cifras revelan, por lo tanto, que tanto por la dimensión relativa de los países que se incorporan, como por la distancia geográfica relativa, o por el resto de circunstancias a las que aludíamos anteriormente, España no tiene un volumen comercial suficientemente grande como para prever repercusiones significativas, desde la perspectiva de la creación o desviación comercial, que previsiblemente se producirán con el desarme arancelario y la aplicación del arancel externo común consecuente al proceso de ampliación de la EU-15 hasta la EU-25⁵. Con todo, pese a la dispar evolución señalada, conviene hacer notar, no obstante que el comercio exterior de España seguía presentando, en conjunto, un superávit relativo significativo respecto al volumen comercializado, y una tasa de cobertura apreciable. No obstante el saldo positivo generalizado con el área, se mantenía dicho año 2002 un déficit comercial importante con Hungría, basado en el intercambio desigual de producciones tecnificadas (equipos electrónicos, material de oficina, equipos de telecomunicación y componentes del automóvil; y mucho menos significativo con Estonia y Lituania (Gráfico 4).

⁵ Caso muy diferente será el relativo a Alemania cuyas exportaciones a los países ahora incorporados supone en torno al 26% del valor exportado, y donde las importaciones configuran el 33% del valor importado total, por tales países. En el caso de España, estas cifras se reducen al 1,5% del valor total exportado y el 1,4% del montante total importado por los países inmersos en la ampliación.

Gráfico 3. Evolución del comercio de España con los países de la ampliación

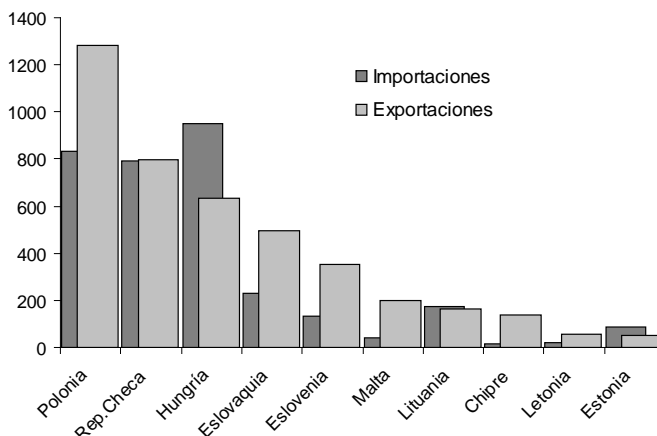


Cuadro 11. Comercio de España con los países de la ampliación (€/10⁶) (2002)

Países	Importaciones	%	Exportaciones	%	Saldo Comercial	Tasa de Cobertura
Polonia	835	25,4	1281	30,8	446	153,4
Hungría	951	29,0	632	15,2	-319	66,5
Rep.Checa	791	24,1	795	19,1	4	100,5
Eslovaquia	229	7,0	494	11,9	265	215,7
Eslovenia	131	4,0	355	8,5	224	271,0
Chipre	15	0,8	139	3,3	114	556,0
Lituania	173	5,3	161	3,9	-12	93,1
Letonia	22	0,7	57	1,4	35	259,1
Estonia	87	2,7	50	1,2	-37	57,5
Malta	39	1,2	200	4,8	161	512,8
Total Ampliación	3.283	100,0	4164	100,0	881	126,8
UE-15	110.512		92.274		-18.238	83,5
Total Mundial	172.789		130.814		-41.975	75,7

Fuente: CES (2004)

Gráfico 4. Comercio exterior de España con países de ampliación (€/10⁶) (2000)



Fuente: CES (2004)

A su vez, la importancia relativa de los sectores exportadores e importadores de la economía española en relación con los países incluidos en la ampliación, y por lo tanto la glosa del comportamiento de los indicadores sobre el grado de presencia relativa sectorial en los intercambios, puede resumirse significativamente del siguiente modo:

- En torno al 50% de las exportaciones e importaciones españolas pertenecen en dos sectores: Material de transporte y equipos, y servicios de informática y telecomunicación.

- Las exportaciones de productos agroalimentarios constituyen en torno al 18% de las exportaciones, pero el sector no tiene una presencia significativa en las importaciones.

- La química industrial, por un lado, y el textil, la confección y el calzado, por el otro, constituyen tanto en exportaciones como en importaciones un porcentaje relevante del intercambio mutuo.

- El resto de los sectores presenta porcentajes mucho más bajos y menos significativo. Si bien hay que hacer notar que el grado de dispersión de las importaciones es mayor que el de las exportaciones.

Tales precisiones se glosan en siguiente cuadro:

Cuadro 12. Distribución del comercio de España con países de ampliación (2002)

Material Transporte	41,0	Material Transporte	30,7
Prod.Agroalimentarios	17,3	Equipos y Servicios TIC	22,8
Equipos y Servicios TIC	9,9	Material Eléctrico	7,6
Química Industrial	8,3	Suministros Industriales	5,9
Equipos y servicios No TIC	5,4	Química Industrial	5,5
Textil, Calzado y Confección	5,4	Equipos y servicios No TIC	4,9
Resto	12,7	Resto	18,0
Total Ampliación	100,0	Total Ampliación	100,0

Fuente:Pulido (2003)

Conviene, sin embargo, realizar un repaso de los diferentes análisis disponibles para evaluar la evolución de las tendencias de la actividad comercial, de la competitividad demostrada por los diferentes sectores españoles en los mercados, de la capacidad de penetración de la economía española en los países de la ampliación, y, en definitiva, de la intensidad de los efectos y sectores afectados por el proceso integrador. La literatura técnica presenta dos métodos de trabajo análogos y de significación paralela: Por una parte, pueden estudiarse los “índices de ventaja comparativa revelada” y su evolución, definidos con más o menos variantes⁶. Por otra, cabe analizar los “índices relativos de penetración observados” que, con los matices temporales y territoriales deseados, por países o según los diferentes sectores básicos de la actividad, proporcionan evidencia indirecta del grado de competitividad⁷. Ciertamente los cambios estructurales y de precios relativos, que son consustanciales a los procesos de integración y desarme arancelario, permiten contemplar tales índices con un razonable grado de escepticismo. Sin embargo, un análisis comparativo de su evolución proporciona elementos de juicio adicionales sobre los esfuerzos comerciales relativos, y sobre la tendencia de la capacidad de penetración y competitividad, de los diferentes sectores productivos afectados por el proceso integrador.

Los “índices de ventaja comparativa revelada” estimados para España en sus relaciones con los PECO (que incluyen tres países no sometidos a la ampliación de la EU-25), con todas sus limitaciones permiten especular con el escenario competitivo de los sectores productores de bienes comerciables. Para una interpretación

⁶ Este procedimiento es seguido por Martín et al. (2002:71). Los “índices de ventaja comparativa revelada” se definen como el cociente entre el saldo comercial y el comercio total: $IVC_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i)$ donde X_i y M_i son las exportaciones e importaciones del sector i -ésimo. El procedimiento desarrollado por C. Martín y colaboradores presenta dos limitaciones importantes en relación con nuestro propósito: primero recoge las preferencias conjuntas de los Países de Europa Central y Oriental (PECO), que trasciende relativamente el contenido de nuestro trabajo (incluye en su evaluación a Rumanía, Bulgaria, y Turquía); y, segundo, evalúa y compara arbitrariamente los índices obtenidos para los años 1992 y 1998, fechas relativamente alejadas en el tiempo.

⁷ Los “índices relativos de penetración observados” han sido utilizados por Ceprede (2003), resumidos en Pulido (2003:73) y ampliados en CES (2004:108). Tales indicadores que analizan el grado de penetración comercial y su evolución, pueden definirse como: $IP_i = (X_i/X)/(M_i/M)$ donde X y M son las exportaciones e importaciones totales.

comprehensiva es necesario identificar a los sectores descritos en el Cuadro 13 bajo el epígrafe de sectores de demanda fuerte, media o débil, con aquellos que son, respectivamente, intensivos, medios o bajos en la utilización de capital. Esta identificación no se corresponde estrictamente con la caracterización comercial de las tecnologías utilizadas en los productos, pero aporta una generalización aceptable.

Pues bien los resultados del análisis realizados (Martín et al., 2002) ponen de manifiesto que, entre 1992 y 1998, España ha reducido sus ventajas comparativas reveladas en los sectores más dinámicos e intensivos en la utilización de capital, mientras que los PECO han perdido relativamente posición comercial en los sectores de demanda más débil y tecnificación menor. La conclusión, con toda la precaución que se quiera, tiende a manifestar que con la apertura comercial y la liberalización progresiva los países del centro y este europeos han cobrado ventaja frente a la economía española. Suponer, a partir de tales datos, que la evolución hasta el año 2004 y en años posteriores ha permitido ulteriores modificaciones en el mismo sentido parece arriesgado. Sin embargo, tomando en consideración que el factor clave de esta transformación debe asociarse a la inversión exterior y su efectos sobre la ventaja comparativa, podemos hacer una presunción en el sentido de que la dinámica señalada ha debido mantenerse e incluso incrementarse en los últimos años⁸.

En cuanto a los “índices de penetración relativa” en perspectiva sectorial, a partir de los datos de Ceprede (2003), hemos estimado la importancia relativa de las exportaciones de un sector sobre el total exportado dividido por las importaciones relativas de dicho sector sobre el total importado⁹. Los datos vuelven a poner de manifiesto los sectores que encuentran un más fácil camino relativo en los mercados de los países de la ampliación. Las producciones agroalimentarias, los equipos y servicios no TICs, la química industrial, el material de transporte, y los textiles, calzado y confección, evidencian alguna ventaja comercial que puede y debe ser aprovechada tras el proceso de ampliación. Por el contrario, el material eléctrico, los equipos y servicios TICs, y en general los suministros industriales, abre un amplio espacio, junto con el conjunto del resto de los sectores no especificados, al aprovechamiento de las exportaciones los países candidatos en los próximos años.

⁸ La presencia de comercio Español diversificado asociado a las relaciones interindustriales y a la actividad de las multinacionales con los países de la ampliación. es relativamente más modesto que el realizado por el resto de la UE-15. Sin embargo se concentra en unos pocos sectores muy significativos (Maquinaria de Oficina, Material de Transporte y Material Eléctrico). Un análisis más detallado puede encontrarse en Martín et al. (2002:78 y ss.)

⁹ Este indicador ha sido aplicado también en términos territoriales. Los resultados de este ejercicio pueden encontrarse en CES (2004:109 y ss).

Cuadro 13. Índices de ventaja comparativa revelada

	España-PECO		PECO-UE	
	1992	1998	1992	1998
Agricultura (1)	-23,4	68,8	25,8	0,9
Industria (2-15)	-14,2	13,9	-5,5	-12,9
Energía (2)	-75,3	-91,8	27,9	35,4
Manufacturas (3-15)	-12,0	15,0	-7,6	-14
<i>Sect. demanda fuerte</i>	-21,8	-6,9	-35,5	-28,7
Químico (5)	-15,1	1,4	-34,8	-54,3
Maquin.Oficina (8)	32,6	1,6	-70,8	-23,5
Material Electrico (9)	30,1	-11,7	27,2	-17,6
<i>Sect. demanda moderada</i>	44,8	33,5	-26,6	-16,5
Maquin. agraria e indust. (7)	46,8	32,8	-60	-49
Material transporte (10)	70,4	44,6	-42,6	-8,7
Caucho y Plásticos (11)	10,7	-15,7	-13,4	-31
Madera corcho y manuf. (15)	-2,7	4,8	40,6	37,7
<i>Sect. demanda débil</i>	-34,5	8,0	14,9	-1,8
Metales férreos y no fér. (3)	-43,0	-57,1	53,2	10,1
Minerales y prod.no metál. (4)	-57,6	26,9	19,4	4,4
Productos metálicos (6)	-15,7	14,8	15,2	0
Alimentac.beb.y tabaco (11)	-7,7	55,7	-8,3	-36,4
Prod.textiles y calzado (12)	-42,6	10,9	15,8	9
Papel y derivados (13)	46,3	-32,0	-46,2	46,8
Total	-15,8	18,6	-3,9	12,6

Fuente: Martín et al (2002)

Cuadro 14. Grado de penetración comercial España-países ampliación (2002)

Prod.Agroalimentarios	1,7
Equipos y servicios No TIC	1,7
Química Industrial	1,5
Material Transporte	1,3
Textil, Calzado y Confección	1,2
Material Eléctrico	0,6
Equipos y Servicios TIC	0,4
Suministros Industriales	0,1
Resto	0,7

Fuente: Ceprede (2003)

3. La Movilidad de los Factores de Producción.

La teoría del comercio internacional sostiene que bajo circunstancias de libre concurrencia, ausencia de impuestos en frontera, ausencia de externalidades, y libres de la influencia de los costes de transportes, la movilidad internacional de los factores, capital y trabajo, es una alternativa relevante al comercio de mercancías, en el sentido de que proporciona incentivos equivalentes en la tendencia a la igualación de los precios de dichos factores. La apertura de las fronteras a la libre circulación de las mercancías no será el único, ni por los datos que hemos analizado, el más relevante de los efectos de la ampliación de la UE-15 hacia la UE-25. La libre circulación del capital, con su secuencia de efectos en la deslocalización de las empresas; tanto como la libre circulación del trabajo, con sus sensibles repercusiones sobre las migraciones y la evolución de los mercados de trabajo, son otras tantas cuestiones que merecen ser abordadas al plantear la repercusión del proceso de ampliación europea.

Cada una de estas cuestiones plantea análisis de especial significación que, si bien son independientes en cuanto a la naturaleza de los efectos asociados, finalmente acaban por cristalizar en la situación del mercado de trabajo. La libre circulación del capital tendrá implicaciones sustanciales en la productividad y, por ello, en la demanda de trabajo, mientras que las migraciones influirán con especial contundencia en la cantidad y la calidad de la mano de obra ofertada. Conviene, por lo mismo, separar los análisis de cada una de tales repercusiones, pero enjuiciar finalmente de forma conjunta su impacto sobre las economías comprometidas, tanto las integrantes como las integrables.

3.1. La libre circulación del capital: Las inversiones directas y la deslocalización industrial

La economía del comercio internacional separa con nitidez los supuestos de movilidad del capital en situaciones de competitividad, respecto a aquellos que se generan bajo competencia imperfecta y discriminación de productos. En el primero de los casos el capital se desplaza a instancias de las diferencias entre las tasas de rentabilidad de los países. En este contexto, la dotación relativa de capital determina su retribución. La hipótesis de productividad marginal decreciente del capital impone que las economías peor dotadas de capital, y que por tanto utilizan intensivamente tecnologías intensivas en trabajo, tendrán una retribución relativa de aquel superior a la existente en aquellas que se especializan relativamente en la producción de mercancías que emplean más capital y menos trabajo. En ausencia de datos fidedignos en torno al contenido factorial del comercio internacional de los países inmersos en el proceso integrador, podríamos sugerir intuitivamente y *a priori* que la Europa de los 15, mejor dotada relativamente de capital y peor de trabajo, generaría un flujo continuado de inversiones directas hacia los países de la ampliación, hasta que el comercio, la inversión o las emigraciones compensen la diferencia entre rentabilidades relativas.

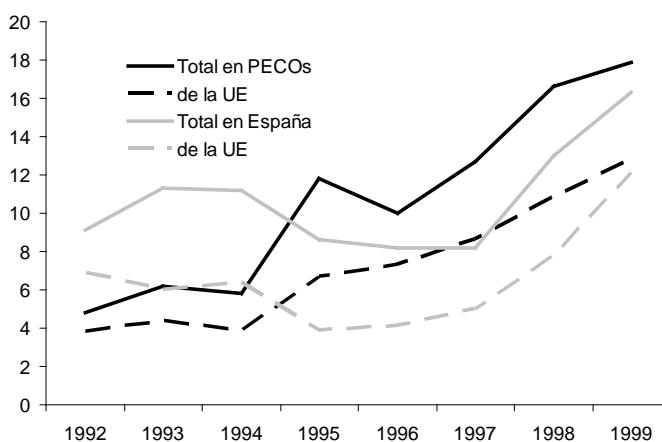
Sin embargo, los mercados no siempre son competitivos y la presencia de economías de escala y rendimientos crecientes, imponen la discriminación del producto y conducen a situaciones de competencia monopolística. Bajo tales condiciones es necesario, no obstante, generar la idea de comercio intraindustrial. El comercio intraindustrial se refiere a la importación y exportación de bienes diferenciados o heterogéneos, con la característica de pertenecer a una misma industria. En competencia perfecta no tiene sentido hablar simultáneamente de exportaciones e importaciones de un mismo bien. Por contra, cuando hablamos de productos diferenciados se abre camino con facilidad la idea de competencia imperfecta, como aparece igualmente obvia la opción de equilibrios diversos según las variedades de las mercancías. En este contexto, el resultado más interesante es que, con independencia de que la indeterminación de las pautas del comercio intraindustrial, la coexistencia de comercio intra e interindustrial permite analizar el volumen de comercialización de cada una de las formas de comercio, y el volumen total del comercio en función de las dotaciones factoriales disponibles. Circunstancias de la actividad de las empresas multinacionales que determinan movimientos de capital e inversiones directas, que no siguen necesariamente los supuestos de rentabilidad relativa. Todo ello influye en las relaciones entre las empresas multinacionales y las inversiones directas externas (IDE) y permite plantear los distintos factores que están en el origen de la actividad inversora directa de las multinacionales en el extranjero. Se ha puesto de manifiesto que la competencia imperfecta implica en las inversiones directas externas, desde la influencia de los cambios en las condiciones macroeconómicas, hasta la política impositiva y de repatriación de beneficios, pasando por los beneficios de la aglomeración agregada o sectorial, o por el aprovechamiento de las ventajas derivadas de las patentes, las marcas, el "know-how", y otros factores de poder de mercado

Por último, un área de extraordinaria fertilidad se configura a partir de las relaciones entre la geografía y el comercio. Parece fuera de debate ya, si alguna vez lo estuvo, que la geografía es un factor determinante básico de las condiciones de producción y especialización, así como del flujo de relaciones comerciales entre diversos países. De hecho, los cuatro primeros ámbitos de análisis ponen énfasis en la dotación de los recursos o la dotación factorial y su influencia. Este quinto escenario va más allá, sondeando la importancia de la aglomeración de la población, la distancia y la capacidad de acceso a los mercados, y su impacto sobre los costes de transporte, pero también y especialmente los costes y difusión de la información. Todo ello afecta de forma desigual a los diferentes sectores y actividades, planteando problemas de accesibilidad a los mercados finales ("market access") y a los mercados de factores, recursos, y productos intermedios ("supplier access"). La incidencia de la geografía se extiende no sólo al estudio de los costes de transporte, sino también al ámbito de las diferencias en la difusión de la tecnología y hasta el propio desarrollo institucional.

Fundamentos teóricos al margen, la eliminación de las barreras arancelarias y la integración económica facilitan la penetración del capital, la ampliación del tamaño del mercado y la reducción de los trámites administrativos permiten reducir

los costes de establecimiento y hacer efectivas las ventajas de localización. El aprovechamiento de la ampliación de los nuevos mercados, dotados además de mano de obra relativamente barata y baja presión fiscal, junto con la presencia de costes unitarios de transporte muy elevados, propicia un atractivo especial para el desarrollo de filiales en los países de la ampliación. Todos estos aspectos que, sin duda, han sido anticipados por las empresas transnacionales han venido generando en los últimos años un flujo sostenido de inversiones directas; movimientos de capital que conviene analizar, tanto desde el punto de vista de la participación española en el proceso como, especialmente de la sustitución o desviación, de inversiones multinacionales en nuestro país. El gráfico 5 revela que este proceso anticipado de incremento de las inversiones directas en los países de la Europa Central y Oriental (que incluyen los países de la ampliación junto con Rumania, Bulgaria y Turquía) se ha venido produciendo a lo largo de los últimos años, a ritmos crecientes en el caso de las inversiones procedentes de la UE-15 y algo menos significativos para el resto de los países del mundo.

Gráfico 5. Inversión extranjera directa en los PECOs y en España(\$/10⁹)



Fuente: Martín et al (2002)

Este proceso de expansión de las inversiones directas de la UE-15, que parece sugerir una visión anticipada y comprometida de la integración económica en curso, ha motivado algunas cautelas¹⁰ en torno a la posibilidad de que el desplazamiento de la inversión directa, especialmente comunitaria, podría poner en riesgo el tradicional flujo de inversión que los países europeos han realizado hacia la econo-

¹⁰ Estas cautelas han sido analizadas y descartadas por Martín et al. (2002:96), a partir de cuyos datos se construye el gráfico 5.

mía española. Sin embargo, la tendencia analizada no parece sugerir, tras la crisis de la economía y la moneda españolas de 1992 y 1993, que el flujo de inversiones o movimientos de capital, comunitarios o no, orientados hacia los países de la ampliación hayan afectado significativamente al capital directo entrado en la economía española. Estas conclusiones provisionales deben ser consideradas con cautela, ya que sólo apuntan aspectos que pueden modificarse con el proceso de desarme arancelario y concentración de la actividad en las zonas centrales de la Unión Europea.

La distribución de las inversiones directas extranjeras realizadas en los países de la ampliación en el año 2000 (exceptuando a Chipre y Malta) revela la magnitud del esfuerzo inversores de los países europeos en el área de ampliación, y especialmente en los países más industrializados de la misma. Por el origen de las inversiones, los países de la Unión Europea concentran en torno al 70% de la inversión directa total acumulada, siendo Alemania quien realiza el esfuerzo de capitalización más elevado, con cerca de una media del 20% del total. El "stock" de capital norteamericano no alcanza para el conjunto de los países de la ampliación el 10%. Las cifras españolas son muy modestas y apenas llegan a aportar el 0,5% del capital de procedencia externa, por un valor que al finalizar 2002 se cifraba en los 475 millones de euros. Los factores determinantes de este esfuerzo relativo diferencia tienen mucho que ver con factores espaciales. La proximidad geográfica y los costes de transporte, más que las ventajas comparativas parecen estar en el origen de la concentración geográfica de las inversiones directas. Los vínculos de los países bálticos parecen confirmar con pocas dudas la influencia de la cercanía de los mercados y la tradición exportadora.

En lo sustancial, las inversiones acumuladas en los países candidatos se han concretado en los sectores de servicios (49,5%) y de industria (47,7%), con índices muy inferiores en la construcción (3,0%) y en el sector agrario (0,5%). Dentro del ámbito de los servicios el esfuerzo inversor ha tenido especial intensidad en actividades financieras y actuariales (17,4%) y en actividades comerciales (12,5%). A su vez, en el ámbito industrial, destacan las actividades manufactureras, y especialmente la transformación de productos destinados a la alimentación (10%), y las actividades de fabricación de vehículos y material de transporte (7,8%).

En conjunto, la actividad inversora directa ha evolucionado, con el transcurso del tiempo, pasando de las actividades relativamente intensivas en trabajo hacia otras más intensivas en la utilización del capital, lo que marca una clara sintonía con lo observado en la evolución de la actividad comercial. Las actividades de producción de automóviles, con costes de aprovisionamiento y acceso del producto al mercado elevados, aparecen con fuerza en los objetivos de inversión, mientras que va perdiendo progresiva importancia el sector de las manufacturas eléctricas y electrónicas inicialmente muy importantes dentro del destino inversor de las industrias manufactureras.

Cuadro 15. Origen de la inversión directa en países de ampliación (%) (2000)

	Polonia	Hungría	R.Checa	Eslovaquia	Eslovenia	Lituania	Letonia	Estonia
Alemania	19	25,8	25,5	28,7	12,5	7,4	11,1	2,6
Holanda	26,1	22,5	30,1	24,4	3,0	1,1	2,8	4,0
Austria	3,3	12,2	11,1	14,5	45,6	0,7	0,2	0,7
Francia	12,5	6,5	4,3	3,2	10,7	1,1	0,0	0,9
Reino Unido	3,3	1,1	3,5	3,2	3,6	6,7	5,0	3,2
Italia	4,4	2,7	0,8	1,5	5,4	0,2	0,1	0,6
Suecia	3,5	0,9	1,4	0,0	0,5	17,3	12,6	39,5
Bélgica	2,5	5,3	5,4	1,6	1,3	4,1	0,0	1,3
Finlandia	0,6	1,6	0,6	0,0	0,0	6,0	6,2	25,4
Dinamarca	2,5	0,5	1,2	0,0	1,5	18,3	10,5	3,4
España	1,9	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Resto UE	1,8	0,8	0,0	0,0	-0,1	1,4	1,9	2,4
Unión Europea	81,4	80,3	84,1	77,1	84,0	64,3	50,5	84,0
Estados Unidos	9,6	8,2	6,5	6,8	3,9	9,8	9,4	9,5
Resto Mundo	9,0	11,5	9,4	16,1	12,1	25,9	40,1	10,2

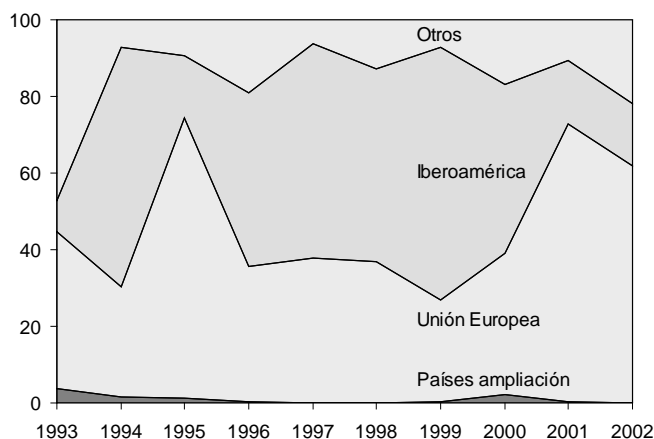
Fuente: Madrid y Pascual (2003)

En cuanto a las inversiones directas españolas en los países de la ampliación, los datos—ya se ha señalado—son francamente reducidos y su evolución es extraordinariamente limitada. No son mercados tradicionales, ni existe afinidad idiomática, se trata de espacios económicos muy alejados tanto cultural como geográficamente. No es de extrañar, por lo mismo, que la importancia relativa de las inversiones españolas en el espacio de la ampliación, nunca han superado en la última década el 0,4% de la inversión total española en el extranjero¹¹. El carácter exiguo de estas cifras debe ser evaluado en comparación con la evolución de los datos relativos a las inversiones en la Unión Europea, que en el mismo año 2002 cifraban el 62% de la inversión directa total española, o incluso con los datos de las inversiones en Latinoamérica que, pese a la situación de crisis financiera en alguno de los países más relevantes, se situaban en un 16,2% del total.

La inversión española neta en los países incursos en el proceso de integración, por otra parte, se concentraba esencialmente en Polonia (maquinaria y material eléctrico, material de transporte, y distribución comercial). En los mismos sectores, pero con menor importancia se concretaban las inversiones en la Rep. Checa y Eslovaquia, y en el sector de la maquinaria destinada a la industria de la construcción en Hungría, donde en dicho ejercicio se producían importantes procesos de desinversión afectos a procesos de reestructuración productiva del sector de material eléctrico.

¹¹ Cabe remarcar la excepción del año 2000 cuando se alcanzó el 2,3% de la inversión. Tal circunstancia excepcional hay que asociarla a una operación puntual de transferencia de valores mobiliarios realizados por empresas financieras con objetivos fiscales.

Grafico. 6 Destino de la inversión directa española (%)



En suma, de los datos evaluados no se desprenden hasta ahora repercusiones muy destacables, que puedan ser consideradas como riesgos básicos para la actividad económica española, basándonos en la idea de la desviación de la inversión directa extranjera. Tampoco parece que la economía española tenga, hasta el momento, un interés apreciable por los países de la ampliación como escenario inversor. El moderado criterio de afectación de las inversiones directas se corrobora con los resultados de encuestas realizadas entre empresarios de diferentes países. Los resultados de dichas encuestas revelan que una mayoría de los empresarios encuestados coinciden en señalar que la ampliación de la UE tendrá un efecto limitado sobre las decisiones de inversión de sus compañías. Esto no implica que las ventajas en costes, productividad, acceso al mercado, incentivos fiscales, y otras ventajas productivas, no puedan suponer efectos puntuales de deslocalización de la actividad productiva de empresas o filiales multinacionales asentadas en España, pero con toda seguridad una parte de los incentivos al desplazamiento ya se han producido. La previsible elevación salarial y el deterioro de la productividad observado entre 1995 y 2001 en muchos de los sectores manufactureros de los países más atractivos e industrializados excluyen efectos dramáticos derivados de la movilidad del capital (Richter, 2003).

3.2. La movilidad del trabajo: Emigración y empleo.

La apertura de las fronteras al comercio internacional irá acompañada por el establecimiento de acuerdos en torno a la libre circulación del trabajo. El proceso de movilidad del trabajo está asociado a las condiciones del mercado laboral de cada uno de los países, y más particularmente a los contrastes existentes entre las tasas de paro relativas y de las disparidades salariales con respecto a los países de la UE-15. El cuadro 16 recoge la situación sintética del mercado de trabajo de los países sujetos a la ampliación. Una primera aproximación a los datos presentados permite

constatar que no existe realmente un problema de población asociado a la integración. Ni las cifras del crecimiento vegetativo, ni las cifras de emigración suponen, hoy por hoy, un problema sustancial. La aportación del crecimiento natural de la población es, en conjunto, negativa, con excepción de los países mediterráneos que presentan un saldo migratorio positivo. Tampoco las tasas migratorias, evaluadas en tanto por mil, revelan que la aportación de las migraciones procedentes de los países de la ampliación sea sustancial. El problema no es, por lo tanto, poblacional.

Cuadro 16. Situación del mercado de trabajo (2002)

	Población en edad de trabajar/10 ⁶	Crecimiento Vegetativo (en ‰)	Migración neta (en ‰)	Tasa de Actividad (en %)	Tasa de Paro (en %)	Tasa Paro Juvenil (en %)
Polonia	26,6	-0,1	-0,5	55,7	19,9	41,6
Hungría	6,9	-3,5	1,3	49,6	5,6	11,2
Rep.Checa	7,2	-1,5	1,2	59,5	7,0	15,4
Eslovaquia	3,7	-0,1	0,2	59,7	18,7	37,7
Eslovenia	1,4	-0,6	1,1	58,1	5,9	14,8
Chipre	0,5	4,0	10,5	61,9	3,3	7,7
Lituania	2,5	-3,2	-0,6	58,4	13,0	20,4
Letonia	1,6	-5,3	-0,8	58,2	13,2	25,6
Estonia	1,0	-3,9	1,1	57,2	9,4	17,3
Malta	0,3	2,0	4,8	50,6	6,7	15,2
Total Ampliación	51,6	-1,1	0,2	56,0	14,8	31,6
España	27,2	1,1	5,6	53,1	11,1	21,5
UE-15	252,0	0,8	2,6	56,4	7,6	14,6

Fuente: Eurostat

Más importante, sin embargo es el problema del desempleo. Los países candidatos presentan tasas de actividad muy similares a las de la UE-15 y, desde luego, superiores a las españolas. En este contexto de madurez en cuanto a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, las tasas de paro marcan la diferencia respecto a las condiciones promedias de los países comunitarios. La tasa de paro media de los países de la ampliación se sitúa en el 14,8%, frente al 11,1% de España y el 7,6 de la UE-15. No podemos decir, sin embargo que haya un problema de paro generalizado en el conjunto de los países analizados. Por el contrario, existen países con tasas de desempleo inferiores o similares a las comunitarias (Chipre, Malta, Eslovenia, Hungría, Estonia) y otros con tasas fuertemente superiores (Letonia, Eslovaquia, Polonia). En estos últimos sólo el caso de Polonia presenta una población significativa y tasas de emigración relativamente relevantes. El problema no está, por lo tanto, en los países de la ampliación inmediata sino en los países de la ampliación futura (Rumanía, Bulgaria y, especialmente, Turquía). El análisis se reitera, ampliado, cuando se analiza la tasa de paro de los jóvenes que, en principio, es el segmento de población más propenso a desplazarse hacia otros países.

El segundo de los problemas que puede contribuir a un proceso migratorio sensible es la presencia de diferenciales en los niveles retributivos del trabajo exis-

tentes entre los países comprometidos a la integración y los países comunitarios, así como el contraste en la existencia de condiciones socio-laborales más desfavorables en los países de ampliación. Los datos relativos a las condiciones sociolaborales, valoradas por el número de horas semanales trabajadas, la tasa de temporalidad o las condiciones de contratación a tiempo parcial, no parece que puedan configurar una cultura del trabajo muy diferente entre los países de la ampliación y el conjunto de los países europeos¹²

Cuadro 17. Condiciones sociolaborales y retributivas (2002)

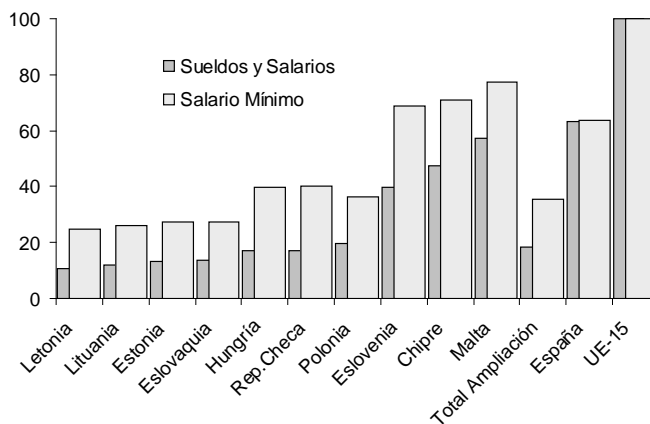
	Horas Semanales	Tasa Temporalid (%)	Tasa Tiempo Parcial (%)	Costes Laborales (€/hora)	Sueldos y Salarios (UE15=100)	Salario Mínimo (en PPS)
Polonia	41,6	15,5	10,7	4,5	19,7	351
Hungría	40,9	7,4	7,4	3,8	16,9	384
Rep.Checa	41,2	8,3	4,8	3,9	17,2	389
Eslovaquia	41,8	4,8	1,9	3,1	13,5	265
Eslovenia	41,6	14,7	6,6	9,0	39,6	668
Chipre	40,0	9,1	7,2	10,7	47,3	690
Lituania	39,5	7,5	9,8	2,7	11,9	252
Letonia	43,6	11,6	9,3	2,4	10,7	239
Estonia	41,1	2,2	6,7	3,0	13,3	264
Malta	40,4	4,2	8,8	13,0	57,1	752
Total Ampliación	41,4	11,1	7,8	4,2	18,5	345
España	40,4	31,2	8,0	14,4	63,3	617
UE-15	40,0	13,1	18,2	22,7	100,0	970

Fuente: Eurostat

Resta por estudiar el factor que, con toda probabilidad, presenta una mayor influencia sobre las decisiones de movilidad factorial: las diferencias en los niveles retributivos relativos de los países de la ampliación con relación a la cifra de la UE-15. Los costes laborales se configuran como la conjunción de los sueldos y salarios, las contribuciones sociales empresariales, los costes de formación, vestimenta, impuestos, subsidios y otros gastos. La evaluación de los costes laborales revela que el conjunto de las percepciones directas o indirectas recibidas por los trabajadores en los países de ampliación son una quinta parte inferiores a los recibidos por el trabajo en la UE-15 y una tercera parte inferiores a los existentes en España.

¹² El grado de sindicalización y, especialmente, la incidencia del grado de cobertura de la negociación sindical, junto con la diferencia en los sistemas de protección social, que son extremadamente menos favorables en los países candidatos a la ampliación podrían incentivar tanto la movilidad del trabajo como la del capital. Para un análisis más preciso de estos aspectos ver CES (2004:64 y ss.)

Gráfico 7. Sueldos y salarios en los países de la ampliación (UE15=100)



Fuente: Eurostat

Por su parte, los índices de retribución directa expresada por los sueldos y salarios laborales, que se reflejan en el gráfico 7, revelan la magnitud y la generalidad de las disparidades entre los dos grupos de países integrantes e integrables. Curiosamente, sin embargo, el problema tiende a corregirse parcialmente cuando observamos que los diferenciales de los sueldos y salarios medios no guardan una correlación directa con los salarios mínimos. Aunque no pueda establecerse una regularidad inmediata, la dispersión de los salarios medios entre la UE-15 y los países de la ampliación es sensiblemente menor que la dispersión de los salarios mínimos. De esta forma, la retribución básica expresada por los salarios mínimos, aún cuando sigue mostrando diferencias ostensibles entre los países sometidos al proceso integrador, podría reducir la presión migratoria relativa. No obstante, la experiencia demuestra que la existencia de “ilusión salarial” tiende a comparar los niveles retributivos de origen, por bajos que sean, con los niveles retributivos medios de los países de acogida. Ciertamente la evaluación de las diferencias salariales no agota los contrastes entre la calidad de vida de los diferentes grupos de países involucrados. Un análisis más preciso y detallado debería tomar en consideración indicadores sobre la calidad de vida diferencial, incluyendo los componentes sanitarios, educativos, de protección social, y de fiscalidad entre otros¹³.

Finalmente conviene precisar que el ritmo de crecimiento de los salarios nominales de los países de la ampliación, una vez transcurrido el período de la crisis económica de 1991-1993 donde se observaron tasas de decrecimiento muy acusadas (Luengo, 2001:38), han recuperado en la posterior expansión tasas medias ligeramente inferiores a las de la UE-15. Los datos de 2002 reflejan un ritmo de creci-

¹³ Un detalle de indicadores relativos a algunos de estos aspectos y su valoración puede encontrarse en CES (2004:72 y ss)

miento de los sueldos y salarios para los PA-10 situado en torno al 3,7%, ligeramente por debajo del crecimiento de los sueldos y salarios en la economía española (4,9%), pero superior al estimado para la UE-15 (3,0%).

Las estadísticas más recientes revelan que no se ha producido en los últimos años una entrada masiva de emigrantes hacia los países de la UE-15, estimándose que la población procedente de tales países constituye sólo en torno al 3% de la población total de los mismos. Este flujo migratorio supone además una proporción muy reducida de la población total de la EU-25 (en torno al 0,7%). Sin embargo, la migración tiende a concentrarse, estableciéndose de forma específica en Alemania (polacos y húngaros) y Austria (eslovenos, checos y eslovacos) y, en mucha menor medida en Gran Bretaña (lituanos) y Finlandia (estonios). España, con Portugal e Irlanda, han estado casi al margen de dicho proceso¹⁴.

Se han realizado numerosas investigaciones que han tratado de evaluar el impacto previsible de la integración de los países de la ampliación sobre los flujos migratorios hacia la Unión Europea¹⁵. El conjunto de las estimaciones, que se refieren con carácter general a los PECOs, coinciden en destacar que el proceso implicará una migración probable que puede situarse ente los 150 y los 200 mil emigrantes año, durante los primeros cinco años tras la ampliación, para ir paulatinamente reduciéndose hasta paralizarse aproximadamente al cabo de 15 años. Este proceso implicaría un transvase aproximado de 3 millones de personas, que supone en torno al 3,4% de la población esperada de los países origen de emigración (comisión Europea, 2001). La distribución de tales migraciones tenderá a situarse geográficamente en espacios similares a los observados en el período previo a la ampliación. Todos los estudios coinciden en señalar que los países con mayores tasas migratorias serán Rumania, Bulgaria y Polonia, mientras que (al margen de los mediterráneos) los que presentarán menores tasas de migración serán Eslovenia, Chequia y Eslovaquia. Esta pauta se corresponde con los diferenciales salariales y con las tasas de paro diferenciales apuntadas en la presentación del problema. Todos los datos parecen indicar que, en la primera ampliación, España quedará prácticamente al margen del proceso migratorio.

El efecto de repercusión de la movilidad del trabajo es, por lo tanto, muy dispar según la circunstancia de los países de acogida. En general, el desplazamiento de la mano de obra (en este caso joven y relativamente bien formada) supondrá una tensión a la baja de los salarios de los países receptores, tanto como una tendencia al alza de los países de procedencia, si bien en el primero de los casos temporalmente la emigración podría repercutir sobre las cifras del paro. En el largo plazo el proceso, descrito como una “tendencia a la igualación de los precios de los factores”, implicará que la retribución relativa del capital tenderá a igualarse en toda la zona, pero en el proceso de transición habrá un espacio de oportunidades rentables de inversión en los países de emigración que atraerá transitoriamente flujos de

¹⁴ Mucho más significativa es la presencia en España de búlgaros y rumanos.

¹⁵ Una síntesis muy precisa de dichas investigaciones pueden encontrarse en Martín et al. (2002: 109)

inversión directos externos, impulsando el ritmo de crecimiento de dichas economías.

El acceso del flujo de emigrantes a la actividad productiva de los países de la UE-15 se verá obstaculizado por la especificidad del trabajo, es decir por las condiciones de formación y cualificación de los sectores de procedencia que, finalmente, podrían no ser los sectores productivos de acogida. A todo ello habría que añadir temporalmente problemas de integración cultural, dificultades de idioma, y problemas de inestabilidad en el empleo. Todos estos aspectos negativos estarían parcialmente compensados por el incremento de la movilidad sectorial y geográfica del trabajo. Otras consecuencias de tipo fiscal y presupuestario deberían ser consideradas en el ámbito de las repercusiones sobre las políticas presupuestarias nacionales y comunitarias que no son objeto de este trabajo. En todo caso, el efecto global de las migraciones en esta primera ampliación no será muy significativo para el conjunto de la Unión Europea, aunque aliviará el problema del desempleo y de balanza corriente (asociado al previsible incremento de las transferencias corrientes externas) en los países de la ampliación. En el caso español la influencia del flujo migratorio previsible será muy limitada, y su repercusión se diluirá en el proceso migratorio general.

4. Consideraciones finales

A lo largo de los epígrafes precedentes hemos estudiado algunas de las repercusiones económicas previsibles del proceso de ampliación de la UE-15, con la incorporación de diez nuevos países. Se han analizado los efectos derivados del desarme arancelario en sus efectos comerciales y productivos. Previsiblemente en los próximos años se producirá un sensible incremento de la renta per-cápita de los países que se incorporan, y un proceso de convergencia relativa en los costes laborales respecto a la media europea¹⁶. Este proceso implicará un considerable crecimiento de las actividades comerciales y de las oportunidades de negocio, que la economía española no puede desdeñar. La posición comercial y las ventajas comparativas aparentes permiten anticipar un juego de sectores ganadores y perdedores. Existen retos y potencialidades en el ámbito industrial. Los sectores más sensibles a la competencia son, con toda probabilidad, aquellos que tienen un peso específico en la balanza comercial, y especialmente los transformados metálicos, la producción de vehículos de transporte, el sector de producción de aparatos eléctricos y electrónicos, el sector químico y el sector textil.

Por otra parte, la movilidad del trabajo y del capital constituye un proceso que acompaña a toda reasignación productiva como resultado de las modificaciones de los salarios y las tasas de rentabilidad del capital. Los efectos derivados de la movilidad de los factores ya han venido produciéndose, y se prolongarán a lo largo de los próximos años. Sus efectos sobre la localización de la actividad industrial serán, en todo caso moderados en el caso de España, y afectarán esencialmente a las

¹⁶ Una estimación aproximativa de la convergencia en renta per-cápita y costes laborales de los países de la ampliación puede encontrarse en CESifo (2004:100)

filiales de las empresas multinacionales. Las migraciones previsibles no se prevé que presenten severos problemas en los mercados de trabajo de los países más próximos a la zona de ampliación, y con mucha más motivo sobre los países como España más distantes de la misma.

Restan muchos problemas económicos por analizar. La armonización fiscal es todavía, transcurrida una década, un tema inconcluso en la Unión Europea. No parece que la integración de los nuevos socios vaya a estimular precisamente el avance en la unificación impositiva. Los temas presupuestarios y financieros de la Unión Europea, y especialmente la sostenibilidad de las finanzas públicas son un problema de considerable envergadura. La ampliación del presupuesto de la UE-25 y sobre todo los criterios de asignación de los recursos, suponen un reto y permiten anticipar efectos difíciles de soslayar para la economía española. El tema de la evolución y repercusiones de la nueva política presupuestaria en la EU-25, constituye otro tema económico crucial que no hemos analizado por entender que está lejos de ser definido, y que obedece más a designios políticos que al funcionamiento de mecanismos económicos precisos. Finalmente, los temas de la relación entre las políticas monetarias de los nuevos estados miembros y el funcionamiento del sistema monetario europeo tiene especificidades que lo alejan claramente del objetivo de nuestro trabajo. Estamos ante un proceso de integración ambicioso y abierto, incompleto y progresivo, que se resiste al análisis conclusivo.

Referencias bibliográficas

- Cámaras (2004): *Los efectos de la ampliación de la Unión Europea en España y en las Comunidades Autónomas*. Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Madrid.
- Comisión Europea (2003): *Employment in Europe*
- Comisión Europea (2001): *The Free Movement of Workers in the Context of Enlargement*.
- CESifo (2004) *The 2004 Enlargement: Key Economic Issues*. Cap.V. Center for Economic Studies and the Ifo Institute for Economic Research
- Ceprede (2003): *Riesgos y oportunidades de la ampliación de la Unión Europea*, Junio. (mimeo)
- CES (2004): *Efectos de la próxima ampliación de la Unión Europea sobre la economía española*. Consejo Económico y Social, Colección Informes, 1/2004. Madrid.
- ESADE (2004): *EGuíame*, Centro de Documentación de ESADE. (en <http://www.esade.edu/cde>)
- Hille, H. y T. Straubhaar (2001): "The impact of the EU-enlargement on migration movements and economic integration, results of recent studies", OCDE (Ed.) *Migration Policies and EU Enlargement. The Case of Central and Easter Europe*.
- Landesmann, M. (2003): "Rasgos estructurales de la integración en una Europa ampliada: convergencia y especialización industrial". *Información Comercial Española*, nº 809.
- Luengo, F. (2002): "La ampliación hacia el Este de la UE y los procesos de convergencia: Una visión estructural", en Andrés J. et al. *La Ampliación de la Unión Europea: Economía, Política, y Geoestrategia*. El Viejo Topo.
- Madrid, M. y P. Pascual (2003): "La inversión directa extranjera en los países candidatos", *Información Comercial Española*, nº 809
- Martín, C. et al. (2002): "La ampliación de la Unión Europea". *Colección Estudios Económicos*, nº 27. La Caixa
- Pulido A. (2003): "Consecuencias sectoriales y territoriales de la ampliación para la economía española", *Información Comercial Española*, nº 809.
- The Economist Intelligence Unit (2003): "The business implications of EU enlargement: An executive survey in co-operation with Accenture", *Europe Enlarged: Understanding the Impact*. Junio.