

XXIX REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES

Efectos de la ampliación europea sobre el comercio de Navarra

Elvira Martínez Chacón

Universidad de Navarra

Pamplona

Correo electrónico: emchacon@unav.es

I. Introducción

Dentro de unos meses la Unión Europea contará con veinticinco Estados miembros; es decir, es decir, el próximo mes de mayo con toda probabilidad se van a incorporar a nuestro espacio económico diez nuevos países, ocho de los cuales hasta hace poco más de una década se integraban en el ámbito soviético y se regían por un sistema de economía planificada. No cabe duda de que todos ellos han debido poner empeño para ajustar sus instituciones políticas y económicas a las pautas que rigen en la Europa comunitaria. Y lo han hecho en un plazo objetivamente breve.

La noticia de la ampliación se ha recibido, en general, con alegría en todos los países porque se percibe que con ella se pretende reparar, de algún modo, a poblaciones que han padecido las peores consecuencias de los totalitarismos nazi y comunista, que son precisamente los que han dejado un mayor número de víctimas en el pasado siglo. Sin embargo, también despierta dudas y, con frecuencia, recelos ante las consecuencias económicas y sociales que se puedan derivar para los actuales Estados miembros.

Desde que se ha conocido la fecha definitiva de la ampliación el asunto recibe una especial atención por parte de los economistas. La Comisión Europea ha encargado trabajos para evaluar los efectos y entre nosotros los han llevado a cabo también muchas Universidades y los servicios de estudios de otras instituciones de carácter económico, de manera que se dispone ya de valiosos materiales sobre este tema. La mayor parte de ellos concluye que la ampliación

producirá efectos positivos, tanto en los países de próxima adhesión como en los actuales estados miembros de la Unión Europea. Esa es, además, la experiencia que se tiene de los procesos anteriores.

Sin embargo, hay que añadir que los beneficios no se van a distribuir de forma homogénea ni en el territorio ni entre las ramas productivas y las empresas, sino que todos los estudios admiten que tendrán mayores ventajas quienes hayan procurado aprovechar la ampliación del mercado ya desde el comienzo de la transición.

En cuanto a los temores que suscita la adhesión hacen referencia a la posible desviación de las corrientes comerciales y de los flujos de inversión extranjera; a la previsible reducción de los fondos que se reciben de las instituciones de la Unión Europea, a los efectos que puede provocar el aumento de las corrientes migratorias.

Aunque algunas Comunidades Autónomas hace tiempo que se preparan para eludir en lo posible los costes previstos y ajustan sus economías de manera que puedan dar respuesta adecuada a la nueva situación y obtener las ventajas que proporciona un mercado más amplio, otras más llevan un cierto retraso en este punto; con todo, en los últimos meses está teniendo lugar una mayor presencia de los productos españoles en mercados de los países de próxima adhesión que parece indicar que se avanza en la buena dirección.

Las páginas que siguen pretenden estudiar uno de los posibles efectos que provoca la ampliación en una economía regional, la de Navarra: los que hacen referencia al comercio exterior. Es sabido que la industria navarra tiene una clara vocación exportadora y podría esperarse que sea ese aspecto el que más pueda incidir sobre el conjunto. En primer término se hará un repaso muy breve sobre los principales indicadores macroeconómicos en Navarra y después se pasará a estudiar la composición del comercio exterior y del bilateral con cada país candidato, para identificar los puntos de fuerte o débil competitividad y medir las respectivas posiciones de competencia a través del índice de ventajas comparativas reveladas.

II. Breve apunte sobre la economía navarra

La mayor parte de los indicadores económicos permiten situar Navarra en un plano de ventaja con respecto a la mayor parte de las regiones españolas y, en varios de ellos (producto por habitante en paridad de poder adquisitivo, tasa de paro, tasa de desempleo juvenil o de larga duración y productividad, por ejemplo) las cifras de Navarra mejoran las que se alcanzan en la Unión Europea de los quince Estados miembros actuales, como puede verse en el cuadro nº 1. La situación no es nueva, se inicia en última década del siglo anterior y puede esperarse que continúe en los próximos años.

Cuadro nº 1. Principales indicadores económicos. 2002

	Unión Europea	España	Navarra
PIB per cápita	100	85	105
Tasa de actividad	63.8	52.9	54.8
Tasa de paro	7.2	10.3	4.6
Desempleo juvenil	16.2	21.0	11.9
Desempleo de larga duración	3.3	5.9	1.3
Productividad	100	95	110

Fuente: Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2003) *Informe Económico Anual 2002*

A pesar de que los datos parecen ofrecer buenas perspectivas para el futuro no se carece de problemas y riesgos, como procuraremos poner de manifiesto. Uno de los elementos más problemáticos es la fuerte concentración que tiene la industria. No es sólo que la economía está muy especializada en el sector, sino que una sola rama, la industria del automóvil, concentra la mayor parte del producto, del empleo y del comercio exterior. Volveremos sobre este punto.

El tejido productivo navarro está formado por 17.802 empresas, que en su mayor parte son pequeñas o muy pequeñas, el 72,5 % de ellas tiene menos de cinco trabajadores. Esta realidad afecta a todos los sectores productivos pero es más llamativa en los servicios, donde el 77 % de las empresas tiene menos de 5 trabajadores, en la agricultura el porcentaje es el 75 %; el 70 % en la construcción y el 53 % en la industria. En sentido contrario, poco más del 1 %

de las empresas tiene más de cien trabajadores, que en su mayor parte pertenecen a la industria o los servicios.

Cuadro nº 2. Indicadores del sector exterior

	Unión Europea	España	Navarra
Exportaciones bienes (% PIB)	29.3	24.3	38.9
Importaciones bienes (% PIB)	29.8	31.1	35.1
Exportaciones a UE s/total	63.3	70.8	78.9
Importaciones de UE s/total	58.8	64.1	85.1
Export. Alimentos s/total	8.1	14.9	7.1
Materias primas s/total	7.4	8.4	6.3
Prod. Químicos s/total	14.2	12.9	6.2
Maquinaria s/total	44.8	42.5	69.0
Otras manufacturas s/total	25.5	21.2	11.3
Import. Alimentos s/total	8.4	10.3	9.0
Materias primas s/total	13.5	17.0	4.8
Prod. Químicos s/total	11.5	13.8	8.5
Maquinaria s/total	41.0	42.2	66.2
Otras manufacturas s/total	25.6	16.7	11.5

Fuente: Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2003) *Informe Económico Anual 2002*

Cuadro nº 3. Empresas por tamaño (en número de trabajadores) y sector productivo

Sector	1-5	6-50	51-100	101-500	>500	Total
Agricultura	151	44	4	1	0	200
Industria	1.455	1.054	103	111	8	2.731
Construcción	1.696	684	34	9	0	2.423
Servicios	9.610	2.576	144	103	15	12.448
Total	12.912	4.358	285	224	23	17.802

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) *Anuario de la economía navarra. 2002*

Centramos ahora la atención en el comercio exterior de Navarra. La mayor parte de las corrientes de bienes se dirigen y proceden de la Unión Europea y están ligadas sobre todo a la industria del automóvil y en menor medida, a la industria transformadora de productos alimenticios. Es cierto que en los últimos años se pretende diversificar la estructura productiva y del comercio para hacerla menos dependiente que la actual y evitar así que decisiones de trascendencia para esta economía se adopten por una única empresa, cuya casa matriz radica fuera del territorio de la Comunidad Foral.

Esta es una realidad que preocupa en Navarra especialmente ante la inminente incorporación de los nuevos países, que también están especializados en las ramas que tienen mayor presencia entre nosotros. Uno de los últimos trabajos que tratan este aspecto¹ señala que el reto que implica la ampliación para esta Comunidad, en lo que se refiere a su sector exterior, está exigiendo, además del impulso de la productividad, la búsqueda de nuevos mercados para la producción industrial. En lo que sigue nos vamos a centrar en el desglose de las relaciones comerciales de Navarra.

III. Comercio exterior de Navarra²

El cuadro nº 2 recoge las principales magnitudes del comercio exterior de Navarra y pone de manifiesto, como señalamos arriba, que la mayor parte de los intercambios se realizan con el resto de los países de la Unión Europea, en concreto casi el 80 % de las exportaciones y el 85 % de las compras. Es escasa, por tanto la parte de la producción que se comercializa con el resto del mundo y en consecuencia lo es la que se dirige y procede de los países que se incorporarán en el próximo mes de mayo. Es esta una primera realidad que hay que tener en cuenta al evaluar los posibles efectos de la incorporación.

En el año 2002 las exportaciones totales de la región supusieron unos ingresos de 4.406 millones de euros mientras que las importaciones alcanzaron la cifra de 4.026 millones de euros, lo que implica un saldo favorable para Navarra de unos 380 millones de euros. Con escasas excepciones se viene manteniendo el signo positivo en las últimas décadas.

Los cuatro primeros capítulos que incluye el cuadro 4 a) aportan prácticamente el 75 % del total y coinciden con los principales capítulos del listado de las importaciones (cuadro 4 b), lo que parece indicar que la mayor parte del

¹ Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2003).

² Una buena parte de los datos que se han utilizado en los siguientes epígrafes proceden de la Cámara de Comercio de Navarra y los ha depurado Ana Lostale a quien agradezco ese trabajo y la prontitud con que los ha facilitado. También es de justicia que agradezca a Amaya Erro sus sugerencias.

comercio exterior de Navarra se realiza en el interior de sus ramas industriales. Trataremos de profundizar más adelante en este punto.

Cuadro nº 4 a). Principales capítulos exportados. Año 2002

Capítulo	Miles de euros	% s/total exportado
87. Vehículos terrestres, sus partes y accesorios	2.222.686	50.4
84. Reactores, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	610.639	13.9
85. Máquinas, material eléctrico y electrónico	240.196	5.5
39. Materias plásticas y sus manufacturas	208.765	4.7
48. Papel y cartón, celulosa, pasta de papel y cartón	194.703	4.4
73. Manufacturas de fundición, de hierro o acero	113.343	2.6
20. Preparados de legumbres, hortalizas o frutos	90.461	2.1

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

Cuadro nº 4 b). Principales capítulos importados. Año 2002

Capítulo	Miles de euros	% s/total importado
87. Vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1.499.549	37.2
84. Reactores, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	610.225	15.2
85. Máquinas, material eléctrico y electrónico	365.978	9.1
39. Materias plásticas y sus manufacturas	190.181	4.7
72. Fundición de hierro y acero	143.046	3.6
76. Aluminio y manufacturas de aluminio	124.286	3.1
20. Preparados de legumbres, hortalizas o frutos	104.939	2.6
73. Manufacturas de fundición, de hierro o acero	91.130	2.3
3. Pescados, crustáceos y otros inverteb. Acuáticos	87.138	2.2
40. Caucho y manufacturas de caucho	82.758	2.1

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

Dando un paso más vamos a desglosar ahora las corrientes comerciales teniendo en cuenta los distintos países a los que se dirigen o de los que proceden, tal como se observa en los cuadros 5 a) y 5 b). En el listado de las exportaciones tan sólo figuran dos de los países de próxima incorporación, Eslovaquia en el puesto nº 6 y la República Checa en el 11; tan sólo Chequia aparece entre los principales importadores y, tanto en las ventas como en las compras, la participación es muy escasa. Ahora bien, la evolución que está teniendo el comercio exterior navarro con algunos de los países de Europa

central y oriental es muy rápida, les dedicaremos mayor atención en los apartados siguientes.

Cuadro nº 5 a). Principales países a los que se exporta. Año 2002

Países	Miles de euros	% s/total exportación
Francia	960.772	21.8
Reino Unido	618.605	14.0
Alemania	604.934	13.7
Portugal	306653	7.0
Italia	298497	6.8
Eslovaquia	180.884	4.1
Países Bajos	142.275	3.2
Estados Unidos	135.809	3.1
Bélgica-Luxemburgo	113.075	2.6
Grecia	106.882	2.4
República Checa	97.102	2.2

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

Cuadro nº 5 b). Principales países de los que se importa. Año 2002

Países	Miles de euros	% s/total importación
Alemania	1.864.657	46.3
Francia	538.885	13.4
Italia	218.607	5.4
Reino Unido	166.699	4.1
Bélgica-Luxemburgo	130.690	3.2
Japón	100.123	2.5
Portugal	90.005	2.2
República Checa	86.558	2.1
Países Bajos	72.545	1.8
Perú	59.712	1.5
Brasil	58.042	1.4

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

Podemos adelantar ya que el reto más importante que plantea la ampliación a los empresarios navarros es precisamente aumentar su presencia en estos nuevos mercados, una dirección en la que ya se está avanzando.

IV. Comercio intra-industrial y ventajas comparativas

En las últimas cuatro décadas los estudios de comercio exterior ponen de manifiesto la creciente importancia que toman los intercambios que se realizan en el interior de las ramas productivas. Para medir la evolución de tales intercambios se han venido utilizando distintos indicadores. En nuestro caso vamos a estimar el comercio intra-industrial de Navarra a través del que se debe a Grubel y Lloyd³, que permite calcular de forma directa el peso de este tipo de comercio para un sector o para el conjunto de la economía.

En concreto, la fórmula es la siguiente⁴:

$$\text{Para un sector (i): } G_i = 1 - \frac{(X_i - M_i)}{X_i + M_i}$$

Mientras que para el conjunto de la economía se toma la media ponderada,

$$G = \frac{\sum G_i (X_i + M_i)}{\sum (X_i + M_i)}$$

A nosotros nos interesa conocer la evolución del comercio intra-industrial en Navarra, para lo que hemos calculado el índice de los doce capítulos que tienen mayor peso en el comercio exterior⁵. Utilizamos el período 1998-2002, en el que el índice aplicado a la totalidad del comercio de Navarra ha pasado desde el valor de 0.7134 al de 0.8262, es decir, ha tenido lugar en esos años un avance del comercio intra-industrial. Dicho de otra forma, el comercio de esas características ha pasado de suponer el 71 % del total al 82.6 %.

Reflejamos en el cuadro nº 6 los resultados obtenidos de aplicar el índice a las diferentes ramas productivas con el ánimo de descubrir en qué medida está teniendo lugar este avance en cada una de ellas:

³ (1975), citado por Lobejón Herrero, L.F.

⁴ Para un mayor detalle puede verse Lobejón Herrero, L.F. (2001) pp. 88/93.

⁵ Suponen el 92.4 % de las exportaciones y el 80.5 % de las importaciones en 1998, y el 91.2 % de las exportaciones y el 82.1 % de las importaciones en 2002.

Cuadro nº 6. Comercio intra-industrial de Navarra en 1998 y 2002

Sectores	Gi 1998	Gi 2002
7. Legumbres, hortalizas, tubérculos alimenticios	0.5511	0.6214
20. Preparación de legumbres, hortalizas y frutos	0.8595	0.9259
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.7793	0.7727
39. Materias plásticas y sus manufacturas	0.8130	0.9534
48. Papel, cartón y pastas de papel	0.3375	0.3911
72. Fundición, hierro y acero	0.3625	0.5762
73. Manufacturas de fundición de hierro o de acero	0.7274	0.8914
76. Aluminio y sus manufacturas	0.7249	0.7193
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos	0.9386	0.9997
85. Maquinaria y material eléctrico	0.9978	0.7925
87. Vehículos automóviles y otros vehículos terrestres	0.6325	0.8057
94. Muebles, mobiliario médico-quirúrgico	0.5762	0.8961

Elaboración propia de datos de Cámara Navarra de Comercio e Industria

Se percibe que durante el período que estamos estudiando la mayor parte de las ramas exportadoras de Navarra han incrementado su comercio intra-industrial. Entre las excepciones destaca la rama de maquinaria y material eléctrico, donde han aumentado mucho las importaciones y descubrimos que el incremento más destacado ha tenido lugar en las que proceden de alguno de los países de próxima adhesión como Eslovaquia, Polonia y, en menor medida, de la República Checa, un aspecto que comentaremos con mayor detalle más adelante.

Damos un paso más. Para identificar los productos en los que un área geográfica puede tener ventajas comparativas en el comercio exterior utilizamos el siguiente índice (índice de ventajas comparativas reveladas):

$IVCR_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$, siendo:

X_{ij} = Las exportaciones del producto j al país i,

M_{ij} = las importaciones del producto j del país i.

Aplicamos la fórmula a las principales partidas que componen el comercio exterior en Navarra y lo reflejamos en el cuadro nº 7.

Cuadro nº 7. Índice de ventajas comparativas reveladas Navarra. 2002

Capítulos	IVCR
7. Legumbres, hortalizas, tubérculos alimenticios	0.3786
20. Preparación de legumbres, hortalizas y frutos	-0.0741
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.2273
39 Materias plásticas y sus manufacturas	0.0466
48. Papel, cartón y pastas de papel	0.6089
72. Fundición, hierro y acero	-0.4238
73. Manufacturas de fundición de hierro o de acero	0.1086
76. Aluminio y sus manufacturas	-0.2807
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos	0.0003
85. Maquinaria y material eléctrico	-0.2075
87. Vehículos automóviles y otros vehículos terrestres	0.1943
94. Muebles, mobiliario médico-quirúrgico	0.1039

Elaboración propia

Los resultados revelan que Navarra tiene ventajas en la mayor parte de los productos que componen su comercio exterior pero, dado que el peso de cada rama en el comercio es muy distinto, nos ha parecido oportuno aplicar un proceso de estandarización, para lo que se hace preciso ponderar el resultado del indicador con el peso que tiene cada rama en el conjunto de los intercambios⁶, y así obtenemos el Coeficiente estandarizado de ventaja comparativa revelada (CEVCR), que se define como:

$$CEVCR_{ij} = (A_{ij} - B_i) * S_i$$

Siendo: $A_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$,

$B_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i)$, y

$S_i = [100 / (1 - B_i)]$, cuando $A_{ij} > B_i$ o, $[100 / (1 + B_i)]$ cuando $A_{ij} < B_i$

⁶ Utilizamos la pauta que se sigue en Comisión Europea (2000), que incluye en uno de los Apéndices un estudio sobre la situación de Cataluña.

Aplicamos la fórmula ahora a los principales capítulos que integran la totalidad del comercio exterior de Navarra reflejados ya en el cuadro anterior y obtenemos los siguientes resultados:

Cuadro nº 8. Coeficiente estandarizado de ventajas competitivas de Navarra. 2002

Capítulos de exportación	% s/total (X+M)	Coeficiente estandarizado de ventajas competitivas de Navarra
87. Vehículos automóviles y otros vehículos terrestres	44.14	15.63
39. Materias plásticas y sus manufacturas	4.73	0.16
48. Papel, cartón y pastas de papel	2.87	59.04
73. Manufacturas de fundición de hierro o de acero	2.42	6.66
7. Legumbres, hortalizas, tubérculos alimenticios	1.41	34.93
94. Muebles, mobiliario médico-quirúrgico	1.30	6.16
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.20	19.08
Capítulos de importación		
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos	14.48	-4.28
85. Maquinaria y material eléctrico	7.19	-24.16
72. Fundición, hierro y acero	2.38	-44.86
20. Preparación de legumbres, hortalizas y frutos	2.32	-11.40
76. Aluminio y sus manufacturas	2.30	-31.17

Elaboración propia de datos de la Cámara Navarra de Comercio e Industria

Se pone de manifiesto que la región tiene una posición competitiva considerable en algunos de los principales capítulos de exportación, como son los casos concretos de papel y sus pastas, frutas, hortalizas y legumbres, bebidas y líquidos alcohólicos y, como cabía esperar, en el principal capítulo de exportación, vehículos automóviles. Recordemos que, con la salvedad de la rama del automóvil que es de demanda fuerte o media, se trata en su mayor parte de bienes intermedios e incluso materias primas, es decir, son productos que requieren una tecnología media o baja, en buena medida son intensivos en mano de obra y de demanda relativamente débil. Mientras que los países de próxima incorporación son muy competitivos en algunas de las principales importaciones de Navarra, como son maquinaria y material eléctrico o calderas,

máquinas y aparatos mecánicos, productos intensivos en tecnología y de demanda media o alta. Se ve así la necesidad que tiene Navarra de aumentar la incorporación de tecnología en capítulos en los que ya ha especializado la producción.

Hasta aquí hemos estudiado el comercio exterior en su conjunto; a partir de ahora vamos a poner atención en el detalle de las corrientes de intercambios con los países de próxima incorporación.

V. El comercio de Navarra con países de adhesión

Más arriba hicimos referencia a que en el año 2002 tan sólo el 8.25 % de las exportaciones de Navarra se dirigió a los diez países de adhesión y procedió de ellos el 4.8 % de las importaciones. Como es lógico, el peso que tiene cada país en esos porcentajes es muy dispar y así Eslovaquia aglutina el 50 % de las exportaciones al conjunto de los diez y la República Checa otro 30 % mientras que los restantes países participan en los intercambios con poca entidad. Hay que añadir, sin embargo, que se trata de un comercio muy dinámico. Desde 1998 prácticamente se han doblado las exportaciones a Polonia, las realizadas a la República Checa se han multiplicado por 6.7 y las que se dirigen a Eslovaquia, que partía de cifras muy bajas, se han multiplicado por 150. Señalemos por otra parte que el mayor aumento de los valores tiene lugar en el año 2000. Las importaciones de Polonia se han multiplicado por 13, las de Chequia por 8.4 y las de Eslovaquia por 32.5. Son los tres países que concentran el mayor volumen pero la tónica de los restantes es similar.

En los últimos cinco años el saldo exterior de Navarra con los diez países es positivo y tiene también ese signo para casi todos ellos⁷.

¿En qué productos se está especializando el comercio exterior de los países exportadores más dinámicos? Más del 75 % de las ventas de Malta se concentran en el capítulo de 'Maquinaria y equipo de transporte', un concepto

⁷ En el último año ha cambiado el signo del comercio con Polonia y Estonia, aunque puede ser que se trate del dato de un año aislado y no se haya roto la tendencia. Habrá que esperar a conocer la evolución futura.

que absorbe más del 60 % de las exportaciones de Hungría y entre el 30 y el 40 % de las de Polonia, Eslovaquia y Eslovenia. En los cuadros 9 a) y 9 b) vamos a sintetizar las principales partidas que componen los intercambios comerciales de estos países con Navarra.

Cuadro nº 9 a). Evolución de la exportaciones de Navarra a los países de adhesión

Países	1998	2002
Polonia	17.349	32.897
República Checa	14.565	97.102
Eslovaquia	1.237	180.884
Hungría	14.993	19.262
Estonia	323	256
Letonia	92	1.485
Lituania	1.741	9.551
Eslovenia	11.923	14.109
Malta	5.167	4.296

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (datos en miles de €)

Cuadro nº 9 b). Evolución de las importaciones de Navarra de los países de adhesión

Países	1998	2002
Polonia	3.063	39.482
República Checa	10.282	86.558
Eslovaquia	1.444	46.897
Hungría	900	2.921
Estonia	1	8.523
Letonia	13	604
Lituania	28	5.968
Eslovenia	1.662	2.389
Malta	257	1

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (datos en miles de €)

La evolución que ha experimentado el comercio exterior de Navarra con los países de próxima adhesión no es exclusiva de esta región, también es muy parecida en las Comunidades Autónomas más exportadoras y se explica, en primer término, por el crecimiento económico que registran dichos países, un comportamiento que se ha dado de forma habitual en todos los procesos de ampliación de la Unión Europea, y que tiene que ver con la mayor apertura de

los mercados que tal proceso lleva consigo y la necesidad de equipamiento de los países. En el caso que estudiamos también hay que tener en cuenta el esfuerzo que están poniendo las empresas exportadoras de Navarra y el impulso de las instituciones políticas y económicas de ámbito regional. Cabe esperar que continúe la evolución positiva de las economías de Europa central y oriental y que aumente también en consecuencia la demanda de bienes de consumo y de capital⁸, lo que quiere decir que las empresas navarras van a seguir teniendo la oportunidad de ampliar su oferta en los nuevos mercados.

Desde luego, no será igual para todas las empresas. Las perspectivas parecen más favorables para las de mayor tamaño, que son las que tienen mayor propensión a exportar. Las empresas medianas, e incluso las pequeñas pueden verse también favorecidas por el comportamiento exportador de las grandes empresas localizadas en la región⁹, como está poniendo de manifiesto la realidad del comercio exterior de Navarra. El aumento de la demanda de un producto estimula la actividad en toda la línea de producción y el dinamismo se difunde en el conjunto de la economía.

Centramos ahora la atención sobre los tres capítulos que aglutinan la mayor parte del comercio exterior de Navarra con los países de próxima adhesión.

Cuadro nº 10 a). Exportaciones de Navarra a los países de la ampliación. 2002 (miles de €)

Principales capítulos	Miles de €	% s/ Total
87. Vehículos automóviles y otros terrestres y partes	291.689	80.3
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos ...	27.754	7.6
39. Materias plásticas y sus manufacturas	10.806	3.0

Cuadro nº 10 b). Importaciones de Navarra a los países de la ampliación. 2002 (miles de €)

Principales capítulos	Miles de €	% s/ Total
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico ..	67.001	34.7
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos ...	48.476	25.1
87. Vehículos automóviles y otros terrestres y partes	40.027	20.7

Fuente de los dos cuadros: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

⁸ Esas son las perspectivas que se utilizan en la mayor parte de los análisis. Véase, por todos ellos, Comisión Europea (2000).

⁹ Cfr. Comisión Europea (2000).

El cuadro nº 11 recoge las principales partidas que intercambia Navarra con los tres primeros socios comerciales.

Cuadro nº 11. Comercio exterior de Navarra con los principales países de la ampliación

<u>ESLOVAQUIA</u>		
EXPORTACIONES: Principales capítulos	Miles de €	% s/total
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	177.825	98.3
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	1.904	1.1
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	677	0.4
IMPORTACIONES: Principales capítulos		
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	39.906	85.1
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	4.896	10.4
40. Caucho y manufacturas de caucho	1.276	2.7
<u>REPÚBLICA CHECA</u>		
EXPORTACIONES: Principales capítulos		
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	78.900	81.3
39. Materias plásticas y sus manufacturas	9.676	10.0
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	6.118	6.3
IMPORTACIONES: Principales capítulos		
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	35.521	41.0
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	31.885	36.8
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	6.459	7.5
<u>POLONIA</u>		
EXPORTACIONES: Principales capítulos		
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	10.588	32.2
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	9.504	28.9
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	2.751	8.4
IMPORTACIONES: Principales capítulos		
85. Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	20.636	52.3
84. Calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	12.436	31.5
87. Vehículos automóviles, otros terrestres y sus partes	1.535	3.9

Fuente: Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) (cit.)

Aunque acabamos de referirnos al previsible incremento de las exportaciones navarras, hay que tener en cuenta, sin embargo, que las empresas que realizan actividades intensivas en trabajo se pueden ver afectadas negativamente en el caso de que no ajusten sus estructuras para hacerlas más

competitivas, puesto que los costes laborales son mucho más reducidos en los países de adhesión. Expresados en euros por hora en Navarra suponen 16 € mientras que en el conjunto de los diez nuevos países son de 4.2 €. En la medida en que buena parte de las empresas navarras tiene tamaño reducido y son intensivas en trabajo, el tejido industrial se puede ver más afectado. El efecto total que provoquen las variaciones en las corrientes de importación y exportación depende de la competitividad de los flujos comerciales bilaterales, que es el aspecto que pasamos a estudiar en el siguiente apartado, utilizando los índices que hemos aplicado al estudiar el comercio global.

VI. Ventajas comparativas en las corrientes de comercio

El grado de concentración que tiene el comercio exterior de Navarra se acentúa incluso al referirnos al que se realiza con los países de próxima adhesión; de manera que, siguiendo la pauta que hemos aplicado al estudiar la totalidad de los intercambios, vamos ahora a detallar las estimaciones para tres de ellos, Eslovaquia, la República Checa y Polonia, y en los cinco capítulos del arancel que aglutinan la mayor parte de los intercambios.

Estimamos en primer término el índice de ventaja comparativa revelada, aplicando la fórmula que hemos utilizado para elaborar el cuadro nº 7 y obtenemos los siguientes resultados¹⁰:

Cuadro nº 12. Índice de Ventaja comparativa revelada. 2002

Principales capítulos	Eslovaquia	R. Checa	Polonia
39. Materias plásticas y sus manufact.	0.87302	0.89968	0.76843
40. Caucho y manufacturas de caucho	-0.89177	-0.72178	1,00000
84. Calderas, máquinas, apar. mecánicos	0.78628	-0.70614	-0.13363
85. Maquinaria, material eléctrico	-0.90892	-0.98769	-0.76474
87. Vehículos automóviles y sus partes	0.94641	0.42438	0.74676
Total de la industria	0.58823	0.05741	-0.09102

Elaboración propia, de datos proporcionados por la Cámara Navarra de Comercio e Industria.

¹⁰ Las estimaciones que hemos obtenido al aplicar el coeficiente estandarizado tienen el mismo sentido que las que se reflejan a continuación, por lo que omitimos consignarlas.

El cuadro nº 12 muestra que en el conjunto del comercio industrial Navarra tiene ventajas comparativas con Eslovaquia de forma muy clara y, en bastante menor medida, con la República Checa, y está en desventaja por el contrario con Polonia. Al desglosar por capítulos se percibe una elevada ventaja comparativa frente a los tres países que estudiamos en Vehículos automóviles y en Materias plásticas, que aglutinan el 83 % del conjunto de las exportaciones.

Como contrapartida, tiene desventaja en los dos capítulos donde se concentra el 60 % de las importaciones, Maquinaria y material eléctrico (frente a los tres países) y en Calderas, máquinas y aparatos mecánicos (frente a nuestros principales proveedores, la República Checa y Polonia).

Esta evolución, que preveíamos, nos mueve a aplicar el índice de Grubel-Lloyd al comercio que se realiza con estos tres países para identificar el que se realiza en el interior de las ramas.

Cuadro nº 13. Comercio intra-industrial de Navarra con algunos países de adhesión. 2002

Países	Índices de Grubel-Lloyd
Eslovaquia	0.0614
República Checa	0.1649
Polonia	0.4700

Elaboración propia de datos de la Cámara Navarra de Comercio e Industria

El cuadro nº 13 pone de relieve que, con el grado de desagregación de las ramas que estamos utilizando (de dos dígitos) los intercambios intra-ramas con Eslovaquia y la República Checa son muy reducidos, se ve necesario realizar una mayor desagregación de los capítulos hasta los cuatro dígitos¹¹. El comercio con Polonia sí tiene un mayor contenido de flujos en el interior de la rama. En concreto podemos concluir que tiene carácter intra-industrial el 6 % del comercio que se realiza con Eslovaquia, el 16.5 % de las corrientes comerciales con la República Checa y el 47 % de los intercambios con Polonia.

¹¹ Nos parece interesante profundizar en este punto dada la rapidez con que evolucionan los intercambios con estos países, lo haremos en estudios futuros.

VII. Síntesis final

Al inicio del trabajo nos propusimos conocer en qué medida se podrá ver afectado el comercio exterior de Navarra ante la ampliación de la Unión Europea. Son bien conocidos los buenos resultados que arrojan los intercambios exteriores con el resto del mundo; podemos añadir que las últimas cifras publicadas indican una buena evolución de las exportaciones, con un aumento en el primer cuatrimestre de 2003 del 32 %.

Hemos visto que es relativamente escaso el que se realiza con los países de adhesión y hemos detectado que las ventajas de Navarra se sitúan en la industria de automoción, en la rama de papel y sus pastas y en los productos alimenticios sin elaborar, mientras que no las tiene en el principal capítulo de importación de estos países, maquinaria y material eléctrico. Ahora bien, en los estudios disponibles¹² se pone de manifiesto que las ramas productivas que se enfrentan a riesgos mayores son las intensivas en trabajo y los segmentos de otras ramas, también intensivos en trabajo, como por ejemplo, la del automóvil. En este sentido, Navarra ocupa una posición de riesgo, puesto que puede ver reducidas sus exportaciones de las ramas de productos alimenticios y del automóvil, especialmente las que se dirigen a países de la Unión Europea.

La primera de estas ramas utiliza en su mayor parte materias primas que proceden de la agricultura regional. Es preciso seguir apostando por la calidad, certificar denominaciones de origen, introducir innovaciones no sólo en el producto final sino en el diseño y en la presentación, de manera que aumente la gama de los bienes que se ofrecen y su contenido tecnológico¹³.

En cambio son sectores con oportunidades los intensivos en capital y en tecnología y conocimientos. Aquí tiene ventajas claras la industria regional.

Nos parece de especial interés que se intente ampliar los mercados de exportación, abriéndose más a los nuevos países y consolidando su posición

¹² Comisión Europea (2000).

¹³ Pérez de Gracia, F. y Martínez Chacón, E. (2003).

en la Unión Europea. Para ello es preciso mejorar la competitividad de las empresas, sobre todo invirtiendo en tecnología. En este punto cabe señalar que en los últimos años está aumentando el porcentaje que suponen las personas empleadas en industrias de alta tecnología sobre el empleo total. Dicho porcentaje es en Navarra el 13 % (en 1999 ocupó el lugar 18 entre todas las regiones europeas); en la que tenía el primer puesto, Stuttgart, el porcentaje era el 21 %. Otro índice en el que destaca la Comunidad Foral es la productividad: sobre una base de 100 en la Unión Europea, España tiene 95, la media de los diez países de adhesión es 45 y en Navarra es 110. De manera que habrá que sacar mayor partido de esta situación favorable para seguir impulsando la economía y para mejorar la posición exportadora en los nuevos países. La ampliación ofrece oportunidades y se pueden aprovechar con ventaja.

Por último, aunque no se ha tratado en estas páginas, parece oportuno llamar la atención acerca de los peligros que pueden derivarse de una desviación de las corrientes de inversión extranjera que podría plantear problemas en el tejido industrial y, en consecuencia, en la exportación. Para evitarlos también es relevante mejorar la competitividad de las empresas.

VIII. Bibliografía utilizada

- Auriolés, J., Fernández, M.C. y Manzanera, E. (2002) 'La ampliación de la Unión Europea hacia el Este: posibles efectos regionales' en *Papeles de Economía Española*, nº 93, pp. 226/243.
- Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2003) *Informe Económico Anual. 2002*. Madrid.
- Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2003) *Informe sectorial*. Madrid.
- Cámara Navarra de Comercio e Industria (2003) *Anuario de la economía navarra. 2002*. Pamplona.
- Comisión Europea (2000) *Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union*. Bruselas.
- Comisión Europea (2003) *Impact of Enlargement on Industry*. Bruselas.

- Grubel, H. Y Lloyd, P. J. (1975) *Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londres, Mac Millan.
- Lobejón Herrero, L.F. (2001) *El comercio internacional*. Madrid, Akal.
- Pérez de Gracia, F. y Martínez Chacón, E. (2003) *La industria y la economía en Navarra: antecedentes y visión de futuro*. Pamplona, Sociedad de Estudios Navarros y Universidad de Navarra.