



EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL

Albert Puig

Grupo de Análisis de la Transición Económica (GATE)

Departamento de Economía Aplicada

Universidad Autónoma de Barcelona

Albert.Puig@uab.es

Resumen:

Las inversiones extranjeras directas han jugado un papel decisivo en la internacionalización de la producción industrial de los países de Europa Central y Oriental ya que el comercio exterior de este conjunto de países está dominado por empresas con capital extranjero. Y es que desde el inicio de la transición sistémica que han seguido estos países, las empresas extranjeras que han invertido en ellos han dirigido una parte importante de la producción realizada en la región hacia los mercados exteriores. No obstante, una buena parte de estos intercambios internacionales son intercambios entre unidades de las empresas multinacionales. El análisis de estos intercambios para el caso de tres países de Europa Central – Hungría, Polonia y la República Checa- durante la década de los noventa pone de manifiesto que las empresas multinacionales han integrado a sus filiales presentes en la región en

sus redes globales a través de flujos cruzados de importación y exportación pero han mantenido relativamente desconectadas de estas mismas redes a las empresas de propiedad doméstica, las cuales, en consecuencia, tienen un papel mucho más marginal en el comercio exterior de sus respectivos países.

Palabras clave: inversiones extranjeras directas, comercio exterior, países de Europa Central, empresas multinacionales

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE FOREIGN TRADE OF CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES

Summary:

Foreign Direct Investments have played a decisive role in the internationalization of industrial production of Central and Eastern European Countries as the foreign trade of these countries is under control of firms with foreign capital. Since systemic transition began, foreign firms have orientated an important proportion of their production to foreign markets. However, a big part of this international trade is trading between parts of the same multinational enterprise. The analysis of this trade for three countries in Central Europe –Czech Republic, Hungary and Poland- during the nineties show that multinational enterprises have integrated their subsidiaries presents in Central European region into their global networks of production and distribution through crossflows of import and export. But they have remained relatively disconnected within their networks from locally owned firms who, as a result, have a more marginal role in the foreign trade of each one of their countries.

Key words: foreign direct investment, foreign trade, Central European countries, multinational enterprises

Teléfono 91-3942404

Fax 91-3942499

Dirección postal

Papeles del Este.

Departamento de Economía Aplicada I. Pabellón de 2º Curso.

Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Campus de Somosaguas. Pozuelo de Alarcón. 28223 Madrid. España.

Correo electrónico

Información general: papeles@ccee.ucm.es

Administrador de Web: papeles@ccee.ucm.es

EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL

Albert Puig

Grupo de Análisis de la Transición Económica (GATE)

Departamento de Economía Aplicada

Universidad Autónoma de Barcelona

Albert.Puig@uab.es

Las inversiones extranjeras directas (IED) han jugado un papel decisivo en la internacionalización de la producción industrial de los países de Europa Central y Oriental ya que el comercio exterior de este conjunto de países está dominado por empresas con capital extranjero (Hunya, 2002). Y es que desde el inicio de la transición sistémica que han seguido estos países, las empresas extranjeras que han invertido en ellos han dirigido una parte importante de la producción realizada en la región hacia los mercados exteriores. Por otro lado, una buena parte de estos intercambios internacionales son intercambios entre las unidades matriz de las empresas multinacionales (EMN) –o filiales situadas en terceros países– y sus filiales ubicadas en los países de Europa Central y Oriental, la cual cosa pone de manifiesto que las empresas multinacionales parece que han integrado a sus filiales presentes en la región en sus redes globales a través de flujos cruzados de importación y exportación. Sin embargo, resulta más dudoso que las empresas de propiedad doméstica hayan seguido el mismo camino de integración en esas mismas redes, y por tanto parecen tener un papel mucho más marginal en el comercio exterior de sus respectivos países.

El objetivo de este artículo es profundizar en el análisis de los impactos de las IED en el comercio exterior de tres países de Europa Central y Oriental, en concreto, Hungría, Polonia y la República Checa, a los que nos referimos de forma agrupada bajo el término de países de Europa Central o simplemente de PEC. El período analizado es la década de los años noventa, período durante el cual este conjunto de países han tratado de avanzar, con mayor o menor éxito, en el proceso de transición sistémico desde economías centralmente planificadas a economías de mercado capitalistas.

1. El impacto de las IED sobre la especialización internacional de los países de Europa Central

En este primer apartado analizamos el impacto cuantitativo de las IED sobre el comercio exterior de los tres países de Europa Central seleccionados, así como constatar que una buena parte del aumento del comercio exterior que se observa deriva de un significativo aumento de los intercambios al interior del grupo multinacional, es decir, es comercio intragrupo.

1.1 El papel de las filiales locales en el comercio exterior de los PEC

Las firmas multinacionales que han invertido en alguna de las economías d'Europa Central han orientado una parte mayoritaria de la producción realizada en la zona hacia los mercados exteriores. Por ejemplo, Tungsram, la filial húngara de General Motors y adquirida en su proceso de privatización, exportaba a finales de 1998 el 95% de su producción. Con el predominio de esta estrategia orientada a la exportación, las EMN han consolidado unas filiales –creadas o adquiridas– presentes en los PEC altamente internacionalizadas comercialmente.

En términos concretos, en la tabla 1 se observa nítidamente que la diferencia de intensidad exportadora (exportaciones / ventas totales) entre el sector doméstico y extranjero ha ido creciendo durante la década de los noventa (tabla 1). En Hungría, por ejemplo, el año 1998, las empresas con participación extranjera concentraron ya el 86% del total de las exportaciones de manufacturas. En la República Checa, donde la parte las exportaciones de las empresas con participación extranjera estaba justo en la mitad del ratio húngaro, 47%, el incremento ha sido no obstante mucho mayor que el caso húngaro, considerando que la participación de las empresas con capital extranjero en las ventas por exportación era sólo del 16% el año 1994. Finalmente, en Polonia más de la mitad de las ventas por exportaciones provienen de las empresas con participación extranjera, observándose igualmente una tendencia al alza en este país por lo que se refiere a este indicador.

Tabla 1. Participación de las empresas con participación extranjera en las exportaciones de manufacturas (1993 – 1998)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1994-1998 (%)
República Checa	14,9	15,9	-	-	41,9	47,0	296
Hungría	52,2	65,5	68,3	73,9	83,3	85,9	131
Polonia	36,1	26,3	33,9	40,5	45,1	52,4	199

Fuente: Hunya (2000)

Un consecuencia de esta estrategia es que una buena parte de los intercambios exteriores de las empresas participadas de capital extranjero vienen organizadas por los grupos multinacionales bajo la forma de comercio intragrupo. Es decir, se trata de grandes grupos internacionales fuertemente integrados los que se encuentran en el origen del crecimiento del comercio exterior de los PEC. Los inversores extranjeros integran a sus filiales en las relaciones intragrupo, a través de flujos cruzados de importaciones y exportaciones. De hecho, la intensificación de los intercambios internacionales intragrupo es una de las características del actual proceso de globalización económica. En términos medios, a nivel mundial, alrededor de un tercio del comercio internacional es comercio intragrupo (Dunning, 1993; UNCTAD, 1997).

De esta manera, y con la contribución del cambio tecnológico en el ámbito de los transportes y las telecomunicaciones, se ha producido un cambio en la división internacional del trabajo, la cual se va organizando alrededor de redes globales de producción y distribución (Andreff, 1996). Las corporaciones multinacionales han sido la fuerza conductora de este desarrollo al integrar a las filiales propias del país receptor de la inversión dentro de su sistema internacional de división del trabajo. Esta tendencia ha coincidido con el proceso de apertura exterior de los PEC y, por tanto, esto ha conducido a una integración rápida de las filiales de los grandes grupos multinacionales en las redes globales de producción y distribución.

Esta integración de las empresas filiales presentes en los PEC en estas redes globales es un factor potencial de integración comercial de estos países, integración que se concreta por un lado, en que las EMN y sus filiales exportan una buena parte de su producción y, por otro lado, en que las nuevas filiales de los PEC quedan conectadas a los flujos de intercambios intragrupo en el seno de la red.

1.2 La contribución a una nueva especialización y aumento del comercio intraindustrial

Al mismo tiempo que los inversores extranjeros han intensificado los intercambios exteriores de los PEC, han contribuido a desarrollar también una nueva especialización productiva. Este hecho es particularmente visible cuando se observa la evolución de la estructura de los intercambios exteriores de los tres países. Desde principios de los años noventa, el sector de “materiales y equipos de transporte” ha tomado una posición creciente en los intercambios exteriores de los tres PEC. Este sector representaba el año 1996, el 42,3% de las exportaciones húngaras, el 33,2% de las de la República Checa y el 22,7% de las de Polonia (tabla 2). El cambio de especialización es especialmente importante en el caso húngaro puesto que las exportaciones de “materiales y equipos de transporte” en el total de las ventas a la UE, se ha más que doblado en el espacio de 5 años. Además, mientras que en valor las exportaciones hacia la UE de materiales y equipos de transporte de Hungría eran el año 1992 inferiores en un 30% a las de la República Checa, a finales de los noventa ya eran superiores en un 20%.

Tabla 2. Evolución de las exportaciones de “materiales y equipos de transporte” en los intercambios exteriores de los tres PEC con la UE (en %)

	1992	1993	1994	1995	1996	96-92
Hungría						
Exportaciones	19,5	23,4	28,7	36	42,3	+22,8
Importaciones	38,9	39,9	41,8	42,4	45,7	+6,8
Polonia						
Exportaciones	12,6	18,3	16,2	18,6	22,7	+11,1
Importaciones	34,1	35,4	34,5	36,8	40	+5,9
República Checa						
Exportaciones	/	24,7	24	28,3	33,2	+8,5
Importaciones	/	45,3	43	43,1	45,2	-0,1

Fuente: Fredenberg & Lemoine (1998), extraído de Moulins (1999)

Y es precisamente en las actividades que componen el sector de la “ingeniería industrial”, del que forma parte el subsector de materiales y equipos de transporte, donde se han concentrado más de la mitad de los IED del sector manufacturero. En consecuencia, las firmas extranjeras se encuentran en el origen de una parte muy importante de las exportaciones de los PEC para estas actividades. Por ejemplo, el año

1997 y para el caso particular de Hungría, las EMN del sector de la "ingeniería industrial" aportaban la mitad de las ventas al extranjero de material óptico, médico y de precisión, de máquinas y de equipos, más del 80% de las de materiales informáticos y de oficina y casi el 90% de las exportaciones del material eléctrico y electrónico (tabla 3). Por tanto, la influencia extranjera en la especialización internacional de Hungría es evidente y notable por el hecho que la propensión a exportar de las actividades de la "ingeniería industrial" es la más elevada de todo el sector manufacturero.

Tabla 3. Participación de las firmas extranjeras en las exportaciones de Hungría (1996) (en %)

Maquinaria y equipos	48,5
Material informático y de oficina	83,2
Material eléctrico i electrónico	89,7
Material óptico, médico y de precisión	47,6
Vehículos a motor	49,4
Agroalimentario	53,4
Total	45,1

Fuente: Fredenberg & Lemoine (1998), extraído de Moulins (1999)

La industria del automóvil en Hungría constituye un ejemplo destacable de la creación de una nueva especialización bajo el impulso de las inversiones extranjeras. Derivado de la división del trabajo en el seno del CAME, este país se especializó hasta 1989 en la producción de autobuses "Ikarus" y de camiones "Raba" para los países miembros del CAME. Durante los años noventa, Hungría se ha ido especializando en actividades de ensamblaje de vehículos (General Motors, Suzuki), de producción de componentes (General Motors, Ford), y en la producción de bienes que incorporan un elevado valor añadido (por ejemplo, la fabricación de motores para Audi). El montante de las exportaciones engendradas por la industria del automóvil en el año 1997 y destinadas esencialmente a la Unión Europea, representaba el 12,1% del montante total de las exportaciones húngaras (Krifa & Vermeire, 1999).

También para el caso de la República Checa son esencialmente las exportaciones de material y equipos de transporte, –y en primer lugar de automóviles–, los que han aumentado más rápidamente en el curso de los últimos años.

El razonamiento anterior nos conduce a que las EMN han contribuido a incrementar la parte de las exportaciones intraindustriales de los tres PEC con la UE.

La naturaleza de los productos comerciados se debe tener en cuenta para comprender el impacto de la IED en el comercio exterior de los PEC ya que su estructura, si interindustrial o intraindustrial, es un factor decisivo para interpretar la dimensión y la naturaleza de la integración de las empresas con inversión extranjera en el comercio europeo.

El comercio intraindustrial¹ se caracteriza porque los intercambios se desarrollan dentro de una misma industria, bien de variedades diferentes de mercancías de calidades similares (diferenciación horizontal), bien de productos que presentan calidades diferentes (diferenciación vertical). A diferencia de los intercambios intersectoriales, básicamente condicionado por las dotaciones de factores productivos y que han dominado las relaciones tradicionales Norte-Sur, las transacciones intraindustriales están determinadas por las inversiones estratégicas realizadas por las empresas, las capacidades tecnológicas, las ventajas organizativas y por la capacidad por ofrecer un producto diferenciado en mercados gobernados por una competencia imperfecta. La mayor parte del comercio mundial responde a este formato; es el que genera mayor valor añadido, el que está experimentando mayores tasas de crecimiento, el que vincula a los países capitalistas desarrollados y el que despliegan los grandes grupos multinacionales.

La tabla 4 mide la intensidad del comercio intraindustrial a través del indicador de Grubel-Lloyd para algunos países de Europa Central y Oriental, incluidos los tres de Europa Central que estamos considerando. La República Checa, Eslovaquia y Hungría, con un índice de Grubel-Lloyd de 0,669, 0,667 y 0,617 respectivamente, tenían en el año 1996 ya un nivel de comercio intraindustrial sólo un poco inferior al de la UE-12 (0,687), superior aunque que cercano al de los países asiáticos (0,57), y netamente superior al de los países del norte de África (0,3). Polonia, dónde la reestructuración comenzó un poco más tarde y el cambio en la composición de los intercambios –es decir, la emergencia de nuevos sectores de exportación– ha sido más lento, tiene un índice de comercio intraindustrial inferior (0,46). Este país se encuentra por tanto en una situación intermedia entre los países asiáticos y los del norte de África. Finalmente, Bulgaria (0,409) y Rumanía (0,339) tienen unos índices más próximos a los del norte de África que a los de los países del sudeste asiático y, por descontado, que el de la Unión Europea.

Tabla 4. El índice de Grubel-Lloyd para el comercio de manufactures (1990 – 1996) (UE = 12)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bulgaria	0,397	0,420	0,388	0,391	0,447	0,431	0,402	0,409
Eslovaquia					0,433	0,472	0,531	0,667
Hungría	0,483	0,498	0,519	0,532	0,546	0,581	0,600	0,617
Polonia	0,418	0,389	0,407	0,429	0,439	0,436	0,473	0,465
República Checa					0,604	0,618	0,649	0,669
Rumanía	0,291	0,298	0,339	0,293	0,293	0,309	0,342	0,339
Comercio exterior de la UE (excluido el comercio intracomunitario)	0,693	0,693	0,706	0,704	0,693	0,702	0,688	0,687

Fuente: Hunya (2000)

Se debe decir, no obstante, que el comercio intraindustrial articula procesos productivos muy diferentes. En algunos casos, como el textil y la confección, las exportaciones de los países de Europa Central y Oriental son de productos de bajo valor añadido y de reducida complejidad técnica –integración vertical– dónde fundamentalmente lo que se exporta con el producto es fuerza de trabajo barata. En otros casos, como en la industria del automóvil, la densidad tecnológica de los productos exportados por este conjunto de países es mayor, situándose aquí en un esquema comercial de mayor cualidad, aunque también aquí la diferencia salarial respecto a los países europeos occidentales –muy superior a la diferencia de productividad existente entre las dos zonas– constituye un importante argumento competitivo. En general, se puede decir que estos países participan en una estructura de comercio intraindustrial en el que tienden a especializarse en aquellos segmentos productivos de gama baja o media-baja dominados por la competitividad-precio (Luengo, 2000).

Finalmente, y con datos derivados de una encuesta realizada por el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD), de entre aquellas firmas encuestadas para las cuales las exportaciones jugaban un papel significativo (representaban más del 10% de su producción), un 60% formaban parte de las nuevas especializaciones desarrolladas en los PEC (Transition Report, 2000).

En resumen, el desarrollo de las exportaciones ha modificado las especializaciones tradicionales de los tres países considerados, lo cual ha derivado en

un incremento de la parte de comercio intraindustrial entre los tres PEC y la Unión Europea. En consecuencia, la especialización de estos países tiende a aproximarse a la de los países industrializados occidentales. Este impacto de las EMN sobre la especialización de los tres PEC está ligado al hecho que el desarrollo de los intercambios intrafirma contribuye al incremento de los intercambios intraindustriales de los tres PEC. Un nivel de comercio intraindustrial más elevado sugiere que los intercambios están más determinados por la tecnología y la demanda que por las dotaciones factoriales o los recursos naturales. Por tanto, la especialización descansa cada vez más sobre las ventajas construidas por las firmas extranjeras que sobre las dotaciones iniciales de los PEC.

1.3 Aumento de la competitividad de los PEC en los mercados de la UE

La competitividad de los PEC en los mercados de la UE puede ser medida por la participación de cada país en las importaciones de la UE (tabla 5). Los exportadores de los PEC han incrementado el volumen de sus exportaciones (importaciones de la UE-15) y la cuota de mercado de forma dinámica, ocupando nuevamente Hungría la primera posición, seguida por la República Checa mientras que Polonia mantenía a finales de la década de los noventa un menor dinamismo exportador y una cuota de mercado relativamente estancada.

Tabla 5. Cuota de mercado de los PEC en las importaciones extracomunitarias de la UE-15 (1995 – 1998)

	Rep. Checa	Hungría	Polonia
Cuota de mercado 1995 (%)	1,85	1,54	2,49
Cuota de mercado 1998 (%)	2,35	2,33	2,55
Incremento del volumen de exportación, 1995 – 1998 (%)	64,4	96,3	32,9
Participación de las empresas participadas por capital extranjero en las exportaciones, 1998 (%)	47,0	85,9	52,3
Exportaciones de las empresas participadas por capital extranjero en relación al total de sus ventas, 1998 (%)	57,2	56,0	27,8

Fuente: Hunya (2000)

Por otro lado, la relación entre crecimiento de la cuota de mercado y penetración extranjera es nuevamente más evidente en el caso húngaro. Las rápidas ganancias de cuota de mercado de Hungría fueron el resultado de la reestructuración y de la actividad exportadora por parte de las empresas con participación extranjera (EPE). Las exportaciones checas crecieron a una velocidad media-alta, mientras que la cuota de exportaciones polacas se estancaba en este periodo. Sin duda, el mayor tamaño del mercado doméstico polaco ha conducido a que la inversión extranjera en Polonia estuviese más orientada al mercado interno que en los otros dos países, como lo pone de manifiesto que las ventas por exportaciones sean menores al 28% del total de ventas, comparado con niveles superiores al 50% en los otros dos países.

El desarrollo de la cuota de mercado a nivel de ramas industriales muestra que industrias ganaron o perdieron competitividad durante la segunda mitad de la década de los noventa (tabla 6).

Tabla 6. Importaciones de la UE procedentes de los PEC por industria. Ganancias y pérdidas de cuota de mercado en las tres primeras industrias (en %)

República Checa	Cuota de mercado 1998	Ganancia 1994- 1998	Participación EPE en exportaciones 1998
34. Vehículos de motor	6,84	4,08	88,2
31. Maquinaria	5,17	2,22	60,2
28 Metales procesados	9,43	2,13	36,9
		Pérdida	
19. Pieles y cuero	0,35	-0,63	10,8
26. Minerales no metálicos	9,99	-0,30	43,5
18. Prendas de vestir	1,39	-0,15	32,4
Otros con elevada cuota de mercado			
20. Madera	4,76	-0,15	52,2
25. Caucho y plástico	4,49	1,47	60,1
22. Impresión y edición	4,43	2,08	29,0
Hungría	Cuota de mercado 1998	Ganancia 1994- 1998	Participación EPE en exportaciones, 1998

34. Vehículos de motor	8,83 5,67	3,79 2,57	99,1 92,7
31. Maquinaria eléctrica	2,67	2,37	99,9
30. Maquinaria de oficina			
		Pérdida	
16. Tabaco	0,0	-0,88	100,0
22. Impresión y edición	0,66 1,37	-0,35 -0,23	31,1 59,4
27. Metales básicos			
Otros con elevada cuota de mercado			
28. Metales procesados	3,77	0,40	62,5
26. Minerales no metálicos	3,03	0,44	64,9
Polonia	Cuota de mercado 1998	Ganancia 1994-1998	Participación EPE en exportaciones, 1998
31. Maquinaria eléctrica	3,55 1,43	1,54 0,84	74,7 96,4
32. Equipos para radio y TV	2,92	0,69	94,7
21. Papel y pasta de papel			
		Pérdida	
26. Minerales no metálicos	6,94 3,59	-1,34 -0,81	44,4 14,6
27. Metales básicos	6,27	-0,63	46,0
18. Prendas de vestir			
Otros con elevada cuota de mercado			
20. Madera	8,54	0,19	59,8
28. Metales procesados	8,30	0,47	42,3
34. Vehículos de motor	4,13	0,41	95,7

Fuente: Hunya (2000)

En el caso de la República Checa, la mitad de las 22 industrias ganan cuota y la mitad de ellas pierden. Las ganadoras principales son las industrias de los vehículos de motor, maquinaria eléctrica, metales elaborados y papel, impresión y edición. Las perdedoras principales fueron las industrias de la iluminación así como la industria con una cuota de mercado más elevada, los minerales no metálicos. Se observa por tanto que el cambio en la composición de las exportaciones se desplazó durante la década de los noventa, especialmente en su segunda mitad, hacia productos de mayor valor añadido. Las dos industrias con las ganancias más elevadas están dominadas por el capital extranjero, y las industrias perdedoras tienen generalmente baja penetración extranjera.

En Hungría, los vehículos de motor, la maquinaria eléctrica y la maquinaria de oficina son las principales industrias ganadoras en términos de cuota de mercado, todas ellas prácticamente en manos de inversores extranjeros. Las principales ramas perdedoras son el sector de la impresión y edición y los metales básicos.

Finalmente, Polonia, presenta un casi estancamiento de las cuotas de mercado, ya que tanto las ganancias de cuota de mercado en los sectores ganadores como las pérdidas en los perdedores, son de una pequeñas dimensión mostrando que el cambio estructural ha sido lento. No obstante, también en este país se observa que las industrias ganadoras están casi completamente controladas por capitales extranjeros.

En este último país, es necesario destacar el sector de los vehículos de motor, el cual presenta una relativamente pequeña cuota de mercado comparada con la de los otros dos países, mostrando que la gran cantidad de IED que se ha desplazado en este sector ha sido principalmente atraído por la dimensión y potencial de crecimiento del mercado doméstico polaco. Es decir, Polonia parece tener un mayor problema de competitividad internacional en numerosas industrias, en comparación a los otros dos países analizados. A pesar de presentar el segundo mayor porcentaje de penetración extranjera (después de Hungría) (tabla 1), ésta no ha contribuido más que tímidamente a la actividad exportadora.

En resumen, el análisis de los datos revela que Hungría ha ganado claramente competitividad derivado de la penetración de IED. La ganancia de competitividad de la República Checa se mantiene mientras que en Polonia, la fuerte penetración extranjera ha tenido menores efectos en su competitividad global².

2. La no integración comercial de las firmas locales de los PEC

Los datos estadísticos de los apartados anteriores nos han mostrado que los inversores extranjeros han favorecido la integración comercial de los PEC a través de la emergencia de nuevos flujos de exportación y que han influido positivamente en la transformación de la especialización internacional de estos países.

Estos datos nos podrían conducir a pensar en una elevada y adecuada integración de las empresas locales en las redes globales de producción y distribución y, por tanto, a pensar que las empresas locales sin participación extranjera han transformado su especialización productiva y han pasado a desempeñar un importante papel en las exportaciones de los PEC. Sin embargo, un análisis más en profundidad nos pondrá de manifiesto que la integración en esas redes globales de producción y distribución ha quedado limitada al ámbito de las filiales de las EMN presentes en los PEC (Krifa & Heran, 1999), lo que ha comportado simultáneamente una desconexión entre las actividades de las filiales y las empresas locales del territorio de implantación.

Es decir, no parece que las firmas extranjeras con presencia en los PEC hayan tenido grandes efectos de arrastre sobre la inserción internacional de las firmas locales, ni tan siquiera de sus subcontratados. Esto se pondrá de manifiesto tanto por la preferencia por parte de las filiales de las EMN en utilizar otras EMN como principales proveedores, como por la debilidad –o ausencia– de relaciones de cooperación entre las filiales de las EMN y las empresas locales.

2.1 La aparente integración de las empresas locales en las redes globales de producción y distribución

Un primer análisis de los datos estadísticos nos podría conducir a pensar que las firmas extranjeras han contribuido a una positiva integración de las capacidades de producción domésticas en las redes globales de producción y distribución. Esta idea procedería fundamentalmente de observar, por ejemplo, que las firmas de propiedad extranjera contabilizan casi el 75% del comercio exterior de Hungría y, en segundo lugar, de que este porcentaje ha incrementado muy rápidamente. Por tanto, estas firmas parece que pueden ser consideradas como el principal motor de la espectacular mejora en la actividad exportadora húngara a los mercados de la UE (Kaminski & Riboud, 2000), especialmente en los sectores de la producción de componentes electrónicos y para el automóvil.

El crecimiento del comercio intraindustrial suministra un segundo indicio de la magnitud a la que las firmas locales se están integrando en las redes globales de producción y distribución. Este comercio, medido por el índice de Grubbel-Lloyd, se ha expandido considerablemente a lo largo de la década de los noventa. De hecho, el valor de este índice, calculado para el comercio húngaro con la UE, era ya más alto a mediados de la década que para el de algunos miembros de la UE. En concreto, este valor era de 0,51 para Hungría y de 0,54 para la República Checa, mientras que era de 0,48 para Finlandia, 0,27 para Grecia y 0,42 para Portugal (Kaminski & Riboud, 2000). El aumento de este tipo de comercio es el resultado en gran medida del importante volumen de comercio intrafirma que se genera en el interior de las redes multinacionales y, en consecuencia, parece que las EMN están actuando como el principal agente de globalización de las economías de los PEC.

Los datos de la tabla 7 ponen luz adicional sobre la importancia emergente de las relaciones dentro de las redes globales. Estos datos se centran en dos redes –una red de vehículos de motor y una red en “tecnologías de la información”–, las cuales contabilizaban conjuntamente el año 1997 el 35% de las exportaciones de manufacturas húngaras destinadas a la UE y el 23% de sus importaciones de manufacturas desde la UE. Destaca que estas proporciones eran del 13 y del 16% respectivamente sólo tres años antes (1993), lo que testifica un incremento espectacular de la importancia de este comercio.

Tabla 7. Comercio de Hungría con la UE en las redes seleccionadas (1993 y 1997)

	Red vehículos motor (1)		Red tecnologías de la información (2)	
	1993	1997	1993	1997
Exp. productos finales (millones \$)	105	1813	62	1271
Exp. de componentes	57	389	195	453
Imp. de componentes	178	1372	348	947
Exp. productos finales – imp. de componentes	-72	441	-286	324
Imp. productos finales	636	672	21	73
% exp. (finales y componentes) a la UE s/ exp. manufacturas	3,90	22,70	9,22	12,11
% imp. (finales y componentes) de la UE s/ imp. manufacturas	12,10	17,90	4,11	5,32
Balanza comercial	-652	158	-112	704

- (1) Los productos finales incluye vehículos de motor de carretera y los componentes incluyen partes de los vehículos de motor.
- (2) Los productos finales incluye receptores de TV, receptores de radio, grabadores de sonido, maquinaria de oficina y equipos de procesamiento de datos. Los componentes son partes de los equipos de telecomunicaciones y partes de maquinaria de oficina.

Fuente: Kaminski & Riboud (2000)

La conclusión a la que se podría llegar a partir del caso húngaro y con los datos expuestos en este apartado, es que la participación de las firmas locales en las redes globales les permiten pasar a formar parte de la cadena de valor industrial y por tanto tener un mejor acceso a la tecnología y aprovecharse de una demanda más previsible para sus productos.

2.2 La real no integración de las empresas locales de los PEC de las redes globales de producción y distribución

Un análisis más detallado, basado en encuestas realizadas a directivos de las EMN y en diferentes estudios de caso que hemos podido consultar, pone de manifiesto que la aparente integración observada en el apartado anterior es mucho más limitada y mucho menos sólida de lo que podría parecer.

El sector del automóvil suministra un ejemplo ilustrativo de la forma de inserción de las empresas multinacionales en el territorio de acogida, puesto que sus efectos multiplicadores son potencialmente numerosos, especialmente en el caso de los PEC donde este sector es uno de los que mayor cantidad de IED ha recibido.

Seguiremos centrandó nuestro análisis en el caso húngaro, país en el que hay operativas actualmente cuatro manufacturas del sector del automóvil –Suzuki, Ford, GM (a través de su división Opel) y Volkswagen (a través de su división Audi)–. Estas plantas productoras de coches presentes en Hungría no están menos avanzadas tecnológicamente que las plantas similares de Occidente ya que todas ellas han sido construidas a lo largo de la década de los años noventa –se trata por tanto de inversiones del tipo greenfield–. En muchos casos, incluso son tecnológicamente más avanzadas y se encuentran entre las más modernas de Europa. En este sentido, las inversiones en manufacturas del tipo greenfield parecen diferir de la mayor parte de las firmas de propiedad extranjera derivadas de privatizaciones, donde el proceso de modernización y de catching up ha sido mucho más lento.

En este sector, los efectos multiplicadores que se esperan son notablemente elevados, aunque también substancialmente imprecisos y una buena parte de ellos deberían recaer más allá de la factoría que produce el producto final. Por tanto, dependen de cómo se insertan las empresas locales en la red global de producción y distribución, y serán especialmente importantes si el contenido local del producto aumenta y los suministros locales en productos de elevado valor añadido son significativos.

En este sentido, no parece nada evidente que el nivel de contenido local de las producciones de las EMN presentes en los PEC haya aumentado substancialmente. El exhaustivo estudio de Boillot & Lepape (2002) pone de manifiesto que la parte local de la producción de las empresas alemanas del sector del automóvil presentes en

Hungría se mantenía a finales de la década de los noventa en menos del 10% del total. Además, un posible aumento del contenido local puede responder a la tendencia de las firmas multinacionales productoras de componentes para el automóvil a desplazarse hacia la región de Europa Central para proveer a las grandes EMN del sector de la producción de automóviles que tienen presencia en estos países, lo cual puede hacer aumentar el contenido local del producto final, sin que ello implique una mejor vinculación de las empresas locales en la red global de producción y distribución; quizás todo lo contrario puesto que posiblemente aumenta las dificultades para las empresas locales de tener un papel destacado en el suministro de piezas y componentes dentro de las redes globales. Por ejemplo, la firma alemana de aluminio VAW AG invirtió el año 1997 40 millones de euros en una nueva planta en Győr para proveer a la factoría de motores de Opel instalada en Szentgotthárd, señalando que Opel era incapaz (o quizás no quería) de encontrar productores húngaros de calidad adecuada. Ford utiliza proveedores húngaros por sólo el 5% de sus componentes, y Audi un simple 3%.

Se podría argumentar que esta tendencia observada en el sector automovilístico es el resultado de que en este sector todas las inversiones extranjeras sean del tipo greenfield y que, por tanto, no existiese una industria local de componentes previa. Ciertamente, este débil recurso doméstico en el caso húngaro puede tener que ver con la inexistencia ex ante de productores locales en el sector del automóvil ya que Hungría, contrariamente a Polonia y a la República Checa, no poseía un gran constructor automovilístico nacional. En cambio, cuando preexiste un potencial tejido de subcontratados locales, como es el caso de Polonia, el contenido local es mucho más importante: este era por ejemplo del 46% el año 1998 para Fiat en Polonia (Dallago, 2000). Pero en este caso se observa otra tendencia notablemente desfavorable para las empresas locales, en este caso polacas, puesto que las firmas extranjeras consiguen los bienes con elevado valor añadido a partir de otras firmas extranjeras o a partir de otras filiales de su grupo, y recurren esencialmente a los productores locales para proveerse de productos de bajo valor añadido. Así, el 27% de las compras de Fiat son realizadas a partir de los 18 principales productores de equipos extranjeros presentes en el territorio de los PEC, con los cuales el grupo italiano tiene consolidadas relaciones en otros mercados. También en Hungría, los componentes de alto valor añadido son casi siempre importados. Por ejemplo, Suzuki importaba directamente de Japón todos los componentes de alta precisión, así como los motores y las transmisiones, que son algunas de las partes de mayor valor añadido que componen un automóvil (Ellingstad, 1997).

Por otro lado, también en los casos de empresas de propiedad extranjera derivadas de procesos de privatización se observa una tendencia similar ya que muy a menudo los nuevos propietarios extranjeros cambian progresivamente a los proveedores iniciales –locales en su mayor parte– por proveedores extranjeros. En consecuencia, las firmas domésticas de la región no tienen más alternativa que seguir estrategias de supervivencia en el corto plazo, centradas en productos de bajo valor añadido, lo que las sitúa en una posición de desventaja a la hora de conseguir pedidos procedentes de los gigantes industriales, puesto que ganarse la confianza de los productores en el aprovisionamiento de componentes requiere de un capital suficiente para soportar eventuales pérdidas iniciales –después del gasto para reequiparse y recualificarse– con la esperanza de recuperar la inversión inicial en el medio y largo plazo.

3. La estrategia global de las EMN como factor explicativo de su débil implicación en los PEC

En el apartado anterior hemos puesto de manifiesto la reducida integración de las empresas locales en las redes globales de producción y distribución y que, en los casos en que las empresas locales consiguen tener una cierta presencia en las redes, ésta se reduce a las actividades de menor valor agregado. Esto ha derivado en una dualización de la economía, una doméstica e ineficiente y otra, de propiedad extranjera, moderna pero desconectada de la economía doméstica.

Se han intentado buscar diversas explicaciones a esta desconexión y al surgimiento de este dualismo. Una explicación sugerida a menudo de esta desconexión procede de la ausencia de PIMES locales dotadas de competencias avanzadas (Kaminsmi & Riboud, 2000), lo cual liga con uno de los principales hándicaps de los PEC a la hora de atraer inversiones extranjeras directas, esto es, la insuficiente densidad de su tejido industrial. La predilección de la economía planificada por la producción monopolística impidió la constitución de un tejido de PIMES y la prioridad por un crecimiento extensivo obstaculizó la emergencia de firmas innovadoras. Indudablemente, esta “insuficiencia territorial” es un primer freno a la adopción de relaciones cooperativas por parte de las EMN con los actores locales. Pero, tal y como hemos puesto de manifiesto en el apartado anterior, incluso en aquellos casos en los que existía un número significativo de proveedores locales a principios de la década de los noventa, la tendencia es claramente a que este número disminuya y a que aumente el recurso a utilizar como proveedores principales a otros grupos multinacionales.

Es decir, el recurso a los productores extranjeros de componentes no está sólo ligado a la ausencia de un tejido de PIMES locales suficiente en cantidad y calidad que puedan actuar como proveedores subcontratados locales, sino que como destaca Ellingstad (1997), las EMN muestran una clara voluntad de no encontrar productores locales de calidad adecuada. Las dificultades de acceso al mercado por parte de los productores locales no provienen sólo de la pobre imagen de sus productos sino también de “barreras de entrada” más sutiles, la importancia de las cuales va en aumento. En el estado actual del capitalismo, la competencia perfecta es la excepción más que la norma y, en consecuencia, los mercados, a pesar de estar gobernados al menos en parte por un mecanismo de precios, se basan en relaciones a largo plazo que pueden ser descritas como redes de relaciones de intercambio (Schmidt, 1998; Nes & Ghauri, 1998).

Por tanto, y sin negar la importancia de la ausencia de un tejido de empresas domésticas suficiente para actuar de proveedores, la creación de un nuevo mercado basado en redes es un elemento central de la transición económica y consecuentemente, el análisis sobre los efectos de las IED debe tonar con mucha atención las estrategias corporativas de las principales multinacionales operando en la región y los mecanismos de interacción entre firmas en una economía de mercado. Una mayor investigación sobre la evolución de las relaciones de negocio en las economías en transición aumentaría de forma significativa la comprensión de la complejidad de los impactos de las IED.

Este apartado pretende contribuir a esta mejor comprensión a través del análisis, a partir de los estudios de caso conocidos, del papel que juega la llamada estrategia global (Dunning, 1994; Andreff, 1996) seguida por las EMN en el caso concreto de su implantación en los PEC. Este tipo de estrategia, propia del actual proceso de globalización, y que está derivando en el establecimiento de redes globales de producción y distribución, explica en mucha mayor medida la relativamente elevada desconexión de las empresas multinacionales del territorio de acogida. Es decir, que el débil contenido local y la especialización en productos de bajo valor añadido por parte de los proveedores locales que hemos podido observar anteriormente son debidos fundamentalmente a la estrategia global seguida por las EMN implantadas en los PEC.

Desde el punto de vista de las relaciones de las EMN con los agentes económicos del entorno, la estrategia global de las EMN deriva en cuatro resultados principales:

1. Las firmas extranjeras han disminuido el número de los subcontratados locales. Incluso son numerosas las EMN que no tienen subcontratados locales.

La imposición por parte de los inversores extranjeros a los potenciales subcontratados locales de los PEC de las mismas exigencias que a sus proveedores habituales (en sus países de origen o en el resto del mundo) ha derivado en la reducción del número de proveedores locales. Por ejemplo, estos pasaron de 405 el año 1992 a 235 el año 1996 a en la empresa FSM, filial de Fiat, en Polonia (Dallago, 2000)

2. Tal y como hemos mencionado en el apartado anterior, los grandes grupos multinacionales, principales inversores en los PEC, y a menudo muy bien implantados en diversos países de la región, organizan flujos de intercambios cautivos. Es decir, la mayor parte de los grandes grupos tienen ya numerosas filiales en Europa Central y en el seno de sus redes, sean intra o inter país, los intercambios de diversa naturaleza son muy intensos.

De hecho, cuanto mayor es la dimensión de la multinacional, menor es el recurso al “exterior” de la red. Además, a medida que avanza el proceso de racionalización de la producción a escala de Europa Central, y posteriormente europea, la intensidad del comercio cautivo aumenta y por tanto también el grado de integración intragrupo.

La organización en forma de red facilita a las EMN la coordinación de las complejas relaciones intrafirma y interfirma. A través de ellas, las firmas consiguen bienes adaptados a sus necesidades específicas, básicamente a través de los proveedores con los que han mantenido relaciones sostenidas a lo largo del tiempo. Al operar en redes consolidadas, las firmas economizan en costes de búsqueda, negociación y control a la vez que crean un elevado grado de estabilidad (Andersson, Johanson & Vahlne, 1997).

Durante la transición, el desarrollo exitoso de relaciones de red ha sido un factor clave en los resultados de las firmas (Salmi, 1999). No obstante, el calificativo de éxito sólo puede ser aplicable a firmas que fueron tomadas por inversores

extranjeros y que fueron integrados por estos en las redes internacionales de producción y distribución.

3. Las EMN no sólo intensifican sus relaciones al interior de su red, sino que dentro de ellas, priorizan el aprovisionamiento procedente de otras EMN. Este fenómeno, no exclusivo de los PEC sino característico de la estrategia global, la propia a su vez del actual proceso de globalización, se produce en todas las etapas de la cadena de valor. Es decir, desde los aprovisionamientos corrientes necesarios para desarrollar su actividad productiva³ hasta los servicios de financiación de las actividades, pasando por las actividades de servicios o la construcción de edificios⁴, son realizados generalmente por otras multinacionales.

Por tanto, frente a la necesidad de procurarse algún bien intermedio o algún servicio, las filiales de las EMN presentes en los PEC priorizan a otras EMN como suministradoras corrientes, a menudo aquellas en las cuales ya tienen una confianza derivada de relaciones consolidadas anteriormente en otros países y que las hacen preferibles a los actores locales. Las multinacionales tienden entonces a ser, a la vez proveedoras y clientes de otras EMN. Si esta preferencia es consecuencia de estrategias de acompañamiento de clientes, la colaboración es entonces particularmente estrecha. Este aspecto es muy visible en el sector del automóvil, en el cual las firmas occidentales se han implantado en Europa Central con el objetivo principal de seguir a sus clientes tradicionales (Boillot & Lepape, 2002).

En resumen, la estrategia global seguida por los grandes grupos multinacionales les conduce a privilegiar sistemáticamente las relaciones entre EMN, en especial en aquellas actividades que exigen tecnologías y *know-how* avanzados. Es decir, cada vez que una filial inicia una relación económica, la probabilidad que acuda a otra unidad perteneciente a un grupo multinacional es muy elevada.

Conclusiones

Nuestro objetivo en este trabajo ha sido analizar los efectos de las IED sobre el comercio exterior de tres países de Europa Central –Hungria, Polonia y la República Checa, a los que de forma agrupada hemos llamado PEC– pero superando el análisis realizado estrictamente a partir de datos estadísticos sino a partir de la identificación del modelo de inserción territorial de las EMN en estos tres países y, por tanto, de la forma en que se han integrado sus empresas en las redes globales de producción y distribución.

En este sentido, las principales conclusiones a las que hemos llegado se pueden resumir en las dos siguientes:

1. Las EMN han integrado a las filiales de los PEC en sus redes globales de producción y distribución a través de flujos cruzados de importación y exportación, pero han excluido a las empresas locales de estas mismas redes.

En términos generales se puede observar que las IED en los PEC han jugado un papel decisivo en la internacionalización de su producción industrial, ya que el comercio exterior de este conjunto de países está dominado por empresas con capital extranjero. Esto ha sido consecuencia del hecho que desde el inicio de su transición sistémica, a principios de la década de los noventa, las empresas extranjeras que han invertido en este grupo de países, han dirigido una parte importante de la producción realizada en la región hacia a los mercados exteriores, principalmente a los países de la UE-15. Pero se observa igualmente que una buena parte de estos intercambios internacionales son intercambios entre las unidades matriz de las EMN –o filiales situadas en terceros países– y sus filiales ubicadas en Europa Central.

Es decir, la integración de las empresas de los PEC en las redes globales de producción y distribución ha sido un factor de integración comercial de estos países. Esta integración comercial se ha concretado, por un lado, en que las EMN y sus filiales exportan una buena parte de su producción y, por otro lado, en que las nuevas filiales de los PEC forman parte de los flujos de intercambios intragrupo en el seno de la red.

Consecuentemente, el desarrollo de las exportaciones ha modificado las especializaciones tradicionales de los tres países, de lo cual ha resultado un incremento de la parte de comercio intraindustrial entre los tres PEC y la UE-15. Así, la especialización de estos países tiende a aproximarse a la de los países industrializados occidentales. Un nivel de comercio intraindustrial más elevado sugiere que los intercambios están más determinados por la tecnología y la demanda que por las dotaciones factoriales o por los recursos naturales. De ello se deriva un aumento de la competitividad de los PEC en los segmentos del comercio actualmente más dinámicos.

Pero esta lectura positiva se debe poner en cuestión puesto que se observa que en los sectores correspondientes a las nuevas especializaciones de los PEC, las firmas

extranjeras no han tenido los efectos de arrastre esperados sobre la inserción internacional de las firmas locales. Es decir, al organizar la subcontratación internacional, parecería que las firmas extranjeras deberían permitir a las firmas domésticas tener acceso a los mercados internacionales. Pero este tipo de impacto afecta esencialmente a los sectores tradicionales, básicamente textil y confección, i no, por ejemplo, en las actividades industriales de mayor componente tecnológico (sector automovilístico, electrónico, etc.).

Es decir, los inversores extranjeros han favorecido la inserción internacional de sus filiales de Europa Central en las redes globales de producción y distribución, y han contribuido de esta manera a la emergencia de nuevos flujos de exportación. Este impacto positivo sobre la especialización internacional de los PEC es no obstante muy limitado por la ausencia de efectos indirectos sobre la inserción de los subcontratados locales.

2. La llamada estrategia global de las empresas multinacionales es la principal causa del modelo de inserción territorial de estas empresas identificado para el caso de los PEC. Esta estrategia global deriva en que las EMN prefieran que sus filiales repartidas alrededor del mundo utilicen como principales proveedores a otras firmas multinacionales.

En el caso de los PEC, un argumento que a menudo se menciona para justificar esta preferencia es la ausencia en determinados sectores claves –como por ejemplo el automovilístico– de una industria local previa de componentes. No obstante, cuando esta industria preexiste (como por ejemplo en Polonia o en la República Checa en el caso del automóvil), se observa que las firmas extranjeras se procuran los bienes con elevado valor añadido a partir de otras firmas extranjeras o a partir de otras filiales de su grupo, y recurren esencialmente a los productores locales para proveerse de productos de bajo valor añadido.

De hecho, y siguiendo con el ejemplo del sector del automóvil, en los casos de adquisiciones de empresas locales por parte de empresas extranjeras, se observa una tendencia a sustituir progresivamente a los proveedores iniciales –locales en su mayor parte– por proveedores extranjeros. Esto deriva, a la vez, en un progresivo desplazamiento de las firmas multinacionales de componentes hacia la región de Europa Central para proveer a las grandes multinacionales del sector implantadas allí, lo cual aumenta las dificultades para las empresas locales de tener un papel destacado en el suministro de componentes a estas grandes multinacionales.

Esta preferencia de las EMN por un funcionamiento en “circuito cerrado” deriva en una ausencia de cooperación con las firmas locales ya que los inversores extranjeros establecen sus principales alianzas y acuerdos –tecnológicos, de intercambio de informaciones,...– con otras empresas extranjeras. Esto constituye una señal incuestionable de una débil implicación en el medio de acogida.

De esta manera, las firmas multinacionales consiguen bienes adaptados a sus necesidades específicas, a partir de los proveedores con los cuales están relacionados en una red y con los que mantienen relaciones sostenidas en otros lugares y momentos. Al operar en redes consolidadas, las EMN economizan en costes de búsqueda, negociación y control a la vez que crean un elevado grado de estabilidad. Además, múltiples relaciones con el mismo proveedor, a menudo en diferentes países, incrementa el interés mutuo por la continuación de la relación.

Es decir, los costes se reducen cuando se trabaja con socios con los cuales se confía debido a una relación sólida y larga. Por tanto, la naturaleza a largo plazo de las relaciones de aprovisionamiento aumenta las barreras de entrada a la industria y a la red por parte de empresas locales frente a las que ya pertenecen a la red global. Esto aleja a las empresas locales de la posibilidad de integrarse en estas redes y las que lo hacen quedan incorporadas en las posiciones inferiores de la cadena de valor.

En consecuencia, las firmas domésticas de la región no tienen más alternativa que seguir estrategias de supervivencia en el corto plazo, centradas en productos de bajo valor añadido, lo que les sitúa en una posición de desventaja a la hora de conseguir pedidos procedentes de los gigantes industriales, ya que ganarse la confianza de los productores en el aprovisionamiento de componentes requiere de un capital suficiente para soportar eventuales pérdidas iniciales –después del gasto para reequiparse, recualificarse, disponer de estocs suficientes,...– con la esperanza de recuperar la inversión inicial en el medio y largo plazo.

Por tanto, las EMN han constituido en Europa Central redes que refuerzan las relaciones entre ellos, pero que no tejen relaciones con los actores locales. De esta manera, la IED no sido el motor de reestructuración y articulación del tejido productivo local que se esperaba. Será principalmente la capacidad de adaptación autónoma que tengan las firmas domésticas a las nuevas condiciones de las redes lo que las conducirá o excluirá de la posibilidad de iniciar relaciones con las firmas

multinacionales y, por tanto, de integrarse o no, y de las condiciones en que lo hagan, en las redes globales de producción y distribución.

Bibliografía

ANDERSSON, U.; JOHANSON, J. & VAHLNE, J-E., "Organic Acquisitions in the Internationalization of the Business Firm". En *Management International Review*, 1997, n. 2, pp. 67-84.

ANDREFF, W. *Les multinationales globales*. París: Repères/La Découverte, 1996.

BERD, *Transition Report*. Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2000.

BOILLOT, J-J. & LEPAPE, Y. *Le renouveau de l'industrie automobile dans les pays d'Europe Centrale et Orientale*. Budapest: DREE, Études des Missions Économiques, 2002.

DALLAGO, B. "Entrepreneurial strategies and internationalisation: the case of FIAT in Poland". En BARA, Z.; CSABA, L. (eds.). *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*. Budapest: Aula Publishing Co. Ltd., 2000, pp. 171-211.

DUNNING, J.H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Nueva York: Addison-Wesley Company, 1993.

DUNNING, J.H., "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment". En *Transnational Corporations*, 1994, v. 3, n. 1, pp. 23-51.

ELLINGSTAD, M., "The maquiladora syndrome: central european prospects". En *Europe-Asia Studies*, 1997, v. 49, n. 1, pp. 7-21.

HUNYA, G., "Foreign Direct Investment in CEEC Manufacturing". En LANDESMANN, M. (ed.) *Structural Development in Central and Eastern Europe*. Viena: The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), 2000, pp. 159-193.

HUNYA, G., "Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries", 2002, Research Report n. 284, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), 23 páginas.

KAMINSKI, B. & RIBOUD, M., “Foreign Investment and Restructuring. The Evidence from Hungary”, 2000, World Bank Technical Paper, n. 2 453, 35 páginas.

KRIFA, H. & HERAN, F., “L’insertion locale des firmes multinationales globales dans le cas des régions de tradition industrielle”. En *Revue d’Economie Régionale et Urbaine*, 1999, n. 2, pp. 241-266.

KRIFA, H. & VERMEIRE, K., “Concurrence oligopolistique et interdependance des choix de localisation: les cas de l’industrie automobile dans les pays d’Europe Centrale”, 1999, Actas de GERPISA n. 25, pp. 155-176.

MOULINS, F., “FDI and CEECs Integration into European Trade. Prospects and Limits”. En II EACES Workshop, 1999, 17 páginas.

NES. E.B. & GHAURI, P.N., “Country of Origin Effects on Industrial Products coming from Eastern Europe”. En *Journal of East-West Business*, 1998, n. 4, pp. 129-140.

SALMI, A., “Entry into Turbulent Business Networks. The Case of a Western Company on the Estonian Market”. En *European Journal of Marketing*, 1999, n. 34, pp. 26-47

SCHMIDT, K.-D., “Emerging East-West Collaborative Networks: An Appraisal”. En GATE (ed.), *Integrating the Enterprise Sphere of Central European Countries in Transition into European Corporate Structures*. Barcelona: GATE, 1998, pp. 411-437.

UNCTAD, “World Investment Report”, Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, 1997.

¹ El principal indicador de intercambios intraindustriales es el indicador de Grubel-Lloyd: $GAB_k = 1 - (XAB_k / XAB - MAB_k / MAB) / (XAB_k / XAB + MAB_k / MAB)$ donde XAB_k (MAB_k) designan las exportaciones (importaciones) en el bien k del país A hacia el país B , y donde XAB y (MAB) designan las exportaciones (importaciones) totales del país A hacia el país B . Cuanto más cercano sea el índice a 1 más intensos son los intercambios intraindustriales, y cuanto más cercano sea el índice a 0 más unívoca es la especialización.

² Un aspecto a tener en cuenta desde la perspectiva de la competitividad de los PEC es el efecto que las IED pueden tener sobre el tipo de cambio. En este sentido, si las entradas de capital exterior son de suficiente envergadura, pueden provocar apreciaciones del tipo de cambio nominal e incluso del real, con el consiguiente encarecimiento de las exportaciones. Aunque este

no parece haber sido el caso, esta posible evolución de los tipos de cambio debe situarse en el contexto de unas economías que aun basan una gran parte de su competitividad en los bajos precios.

³ Por ejemplo, en Hungría, Stollwerck compra el azúcar a Feruzzi y Bonduelle los envases para las conservas a Carnaud Metalbox. En la República Checa, Rhône-Poulenc es un proveedor habitual de Unilever, mientras que en Polonia, Curtis Electronics vende componentes de televisión con elevado valor añadido a Thomson.

⁴ Algunos ejemplos en este sentido podrían ser que los principales bancos internacionales se encuentran bien implantados en los PEC, que todas las principales multinacionales de la auditoría y la consultoría se han establecido durante la década de los noventa en los tres países de Europa Central o que la mayor parte de los edificios en zonas de oficinas han sido construidos por EMN del sector de la construcción.