

REFLEXIONES EN TORNO A UN TEMA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL: LA ESPECIALIZACIÓN ESTRATÉGICA

Vicente Leoz Argüelles

Director de Estudios Económicos y Coyuntura
Departamento de Economía y Hacienda
GOBIERNO VASCO

Palabras clave: Competitividad, especialización industrial, estrategia empresarial, política industrial.
Nº de clasificación JEL: L1, L5, L6, L52.

0. INTRODUCCIÓN Y SÍNTESIS

La especialización productiva adecuada ha sido siempre considerada por los accionistas como un factor importante de eficiencia económica.

El instrumento analítico que se ha utilizado tradicionalmente como modelo explicativo, e incluso normativo, para dicha especialización es el de la bien conocida teoría de la ventaja comparativa.

Solamente en épocas recientes, en particular en la última década, y muy especialmente impulsado por el importante desarrollo de la investigación en el campo de la organización y la política industrial, se ha puesto en tela de juicio la validez de esa teoría para explicar la especialización industrial en los países occidentales. La mayoría de los intercambios comerciales entre estos países no responde ya a la lógica de las dotaciones factoriales sino que el comercio intra-sectorial ocupa una parte cada vez mayor en estos intercambios.

Por otro lado, se observa igualmente que este nuevo tipo de especialización obedece a una concepción más dinámica de la misma, otorgando una gran importancia al comportamiento estratégico de las empresas y de los poderes

públicos en la configuración estructural del sector industrial.

No cabe duda que esta concepción de la especialización puede aportar elementos enriquecedores para la definición de los objetivos de la política industrial.

En la primera parte de este artículo se presenta las grandes líneas de una versión concreta de este enfoque estratégico, desarrollada particularmente en Francia a través de los trabajos del CEPPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales).

Con la ayuda de los criterios de especialización que ofrece esta escuela, se realiza, en la segunda parte, un análisis comparativo de la evolución de la especialización industrial en Euskadi.

En primer lugar, se observa la existencia en nuestra economía de "polos de competitividad" aparentemente consolidados. Sin embargo, analizando de cerca la naturaleza de estos polos, se concluye que lo que en un contexto liberalizado y de sana competencia hubiera significado una posición competitiva inmejorable, en las actuales circunstancias hay que interpretar como una debilidad estructural de nuestra industria, propiciada, entre otras razones,

por haber prolongado en exceso el marco proteccionista en el que hasta ahora se ha desenvuelto.

En segundo lugar, se compara la evolución reciente del valor añadido del sector manufacturero en Euskadi, con las tendencias de la demanda final. En líneas generales, se observa una evolución bastante "contra-corriente", que se interpreta como posiblemente imputable en parte a la poca calidad de los datos estadísticos manejados, pero, sobre todo, como el resultado del agotamiento de una ventaja comparativa que existió y que no se ha sabido reconvertir todavía, lo que provoca en este momento una especialización inadecuada.

La conclusión de este artículo es, en cierta manera, conocida: hay que buscar nuevas formas de especialización aprovechando la actual estructura productiva de base existente (industrias metálicas), partiendo de ella porque en ella se apoya una gran parte de nuestro tejido industrial y explotando al máximo las ventajas comparativas que ofrece (capital humano en particular). El saneamiento radical (que ya se está realizando) y la "modernización" de esa estructura básica es, por tanto, una tarea que en ningún caso se puede eludir.

En el período cubierto por este trabajo se observan también algunas tendencias de crecimiento importantes en sectores de la rama agro-química, como la industria alimenticia y la de ciertos productos químicos. Aunque su importancia en el PIB es, en estos momentos, mínima, creemos que es importante que se incentive el desarrollo de estos sectores, cuya demanda mundial presenta tasas de crecimiento muy significativas.

El enfoque voluntarista, desarrollado en este artículo, proporciona los criterios, o mejor, las condiciones de una especialización estratégica, que se hace depender más de la conducta de las empresas y de las orientaciones de la política industrial, que de la lógica estéril de la dotación relativa de factores.

1. LA LÓGICA DE LA ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL

1.1. La teoría de la ventaja comparativa en cuestión

La crisis económica, que padecen las economías occidentales desde el inicio de la pasada década, ha afectado profundamente a las estructuras de dichas economías y, en particular, a sus estructuras industriales.

Quizá por esta razón, la especialización industrial, tanto desde el punto de vista teórico como empírico, ha sido objeto de especial atención y de análisis en los últimos años.

La teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, desarrollada más tarde por Heckscher y Ohlin, ha servido durante mucho tiempo de soporte teórico para explicar la especialización internacional y, en definitiva, la División Internacional del Trabajo.

Muy esquemáticamente, según esta teoría, un país tiene interés en especializarse en aquellos bienes que sean intensivos en el factor abundante en dicho país. De esta especialización debería resultar un comercio de tipo intersectorial; es decir, que los intercambios exteriores de una determinada economía deberían caracterizarse por una composición sectorial distinta de sus exportaciones y de sus importaciones.

Parece claro que esta teoría puede explicar buena parte de los intercambios entre países muy diferentes, por ejemplo, y simplificando, entre países en vías de desarrollo y países industrializados. Los bienes producidos (y exportados) por los primeros se caracterizarán, en general, por ser intensivos en mano de obra poco cualificada, mientras que los segundos se especializarán en productos más intensivos en capital y en mano de obra especializada.

Algunos estudios empíricos aplicados a los países industrializados muestran que las estructuras productivas (y de intercambios) de estos países responden en parte al esquema de especialización

que se desprende de la teoría de la ventaja comparativa (1). Sin embargo, dichos estudios muestran, al mismo tiempo, una tendencia generalizada de descenso de la especialización inter-industrial en las décadas de los 60 y 70, restando, por tanto, poder explicativo a dicha teoría.

Es, por otro lado, evidente que en los últimos años se desarrolla, cada vez con más intensidad, un tipo de comercio llamado intra-industrial, más ligado a la diferenciación del producto y a las estrategias empresariales que a la abundancia relativa de factores, y que se caracteriza por una composición sectorial similar de las exportaciones y de las importaciones. El mercado del automóvil en Europa puede ser un ejemplo típico de este tipo de comercio.

1.2. La necesidad de un enfoque estratégico

La teoría neoclásica de la ventaja comparativa aparece, por tanto, como cada vez menos apropiada para explicar empíricamente la especialización productiva de los países industrializados.

Condicionantes de tipo teórico (por ejemplo, el supuesto de identidad de funciones de producción entre países para producir un mismo bien) limitan igualmente la relevancia actual de esta teoría. Actualmente son frecuentes las estrategias empresariales encaminadas a mejorar un proceso de producción (para producir el mismo bien), como reacción de defensa ante la competencia que puede provenir de un país con salarios más bajos.

En la misma línea, puede reprocharse a esta teoría el ser excesivamente determinista, pues hace depender la especialización internacional del único hecho de la dotación de factores de producción, dejando poco campo a la

política industrial o a las estrategias de las empresas. La realidad actual desmiente también tajantemente este determinismo, al menos en lo que al sector manufacturero se refiere.

Efectivamente, cada vez más la composición sectorial de las industrias de los países occidentales es el resultado de políticas industriales voluntaristas o de estrategias empresariales, en particular de empresas multinacionales, que, aunque a veces se dirijan a explotar ventajas comparativas de tipo neoclásico, en otros casos están en abierta contradicción con ellas, y buscan precisamente otra clase de ventaja comparativa, basada, por ejemplo, en la diferenciación del producto o en la incorporación de procesos tecnológicos avanzados.

Podrían citarse distintos ejemplos de estrategias o políticas industriales a largo plazo que han modificado profundamente el mapa de las ventajas comparativas iniciales de un país o región. Quizá uno de los más ilustrativos es el del Japón cuyo reto, allá por los años 60, puede resumirse perfectamente en la siguiente intervención del Vice-Ministro Ojimi, del Ministerio de Comercio Internacional y de Industria (MITI):

"El MITI decidió crear en Japón industrias altamente intensivas en capital y tecnología, industrias que, si se considerara el coste comparado de producción, serán las más inapropiadas para el Japón... En una perspectiva de corto plazo, y desde un punto de vista estático, la incentivación de tales industrias podría parecer contraria al racionalismo económico. Sin embargo, en una perspectiva de largo plazo, éstas son precisamente las industrias en las que la elasticidad-renta de la demanda es elevada, el progreso tecnológico es rápido y la productividad del trabajo crece a un fuerte ritmo..." (2).

(1) Ver, por ejemplo, Naciones Unidas, "Structure and Change in European industry", Nueva York, 1978, y A. Aquino, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, CXIV, 1978.

(2) OCDE, *The Industrial Policy of Japan*, París, 1972, tomado de: A. Jacquemin, "Which Policy for Industry?", in A. Jacquemin (ed.), "European Industry: Public Policy and Corporate Strategy". Oxford University Press, 1984.

La crítica de las concepciones deterministas de la especialización internacional sirve de punto de arranque al CEPII (3) para el desarrollo de una nueva concepción de dicha especialización, más acorde con las realidades actuales. Esta concepción del CEPII se opone a las diferentes lógicas (4) de la División Internacional del Trabajo y pone el acento en las posibilidades de actuación, tanto de las empresas como del sector público, mediante el desarrollo de estrategias que combinan los mecanismos de la oferta y las perspectivas de la demanda. "Siguiendo el imperativo de la competitividad, las empresas de un país deben esforzarse por alcanzar una mejor inserción en el espacio económico mundial, teniendo en cuenta las estrategias de sus competidores para adaptarse a las transformaciones estructurales de la demanda" (5).

La especialización de la industria manufacturera es, por tanto, en la actualidad, el resultado de una estrategia cuyo principio básico podría expresarse de la siguiente manera: utilizar su propio potencial de la mejor manera posible con el objetivo de ajustarse a la evolución de la demanda mundial, así como de alcanzar la competitividad estructural, de la economía doméstica (6).

1.3. Las condiciones estratégicas de la especialización manufacturera

El párrafo que cierra el apartado anterior resume bien el contenido del

enfoque voluntarista desarrollado por el CEPII. De él se desprende que la crítica que dicha escuela realiza a las teorías neoclásica y de jerarquías de sistemas productivos se dirige esencialmente a lo que ambas teorías tienen de deterministas. Por lo demás, el CEPII se apoya en ellas para desarrollar lo que él llama la primera condición estratégica de la especialización manufacturera.

1.3.1. La competitividad de la oferta

Efectivamente, a partir de una concepción amplia de la lógica de las dotaciones factoriales, teniendo en cuenta que las técnicas de producción pueden cambiar en el espacio y en el tiempo, y reteniendo de la lógica de jerarquía de sistemas productivos, los efectos benéficos de arrastre que confiere el poseer una posición dominante en un determinado sector, aunque desechando la preeminencia absoluta de determinados sectores, el CEPII desarrolla la noción de "polos de competitividad", que, para esta escuela, juega un papel esencial en la estrategia de especialización.

Este concepto, así como el de "familia de industrias" (*filière*), íntimamente ligado a él, es muy utilizado en la reciente literatura sobre economía industrial en Francia, aunque no siempre los diferentes autores coinciden en su definición. En el presente contexto, podríamos definir los polos de competitividad como "subconjuntos del sistema productivo, compuestos de empresas que han conquistado posiciones dominantes en la arena competitiva nacional e internacional, a partir de las cuales se ejercen efectos de arrastre que beneficiarán a una gran variedad de otras actividades" (7). Estos efectos de arrastre se realizan en la "*filière*" hacia ambos lados del lugar en el que se encuentra situado el polo de competitividad: hacia atrás (compras de bienes de equipo,

(3) Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales (París).

(4) La crítica del CEPII no se limita al modelo de especialización neoclásico, sino que alcanza también a la llamada lógica de "Jerarquía de los sistemas productivos", enfoque desarrollado principalmente en Francia por C. Palloix y J. Mistral, entre otros, y que pone el acento en "Industrias clave", cuyo desarrollo confiere a ciertos países una posición dominante con respecto a otros.

(5) G. Lafay, "Analyse rétrospective des spécialisations internationales et de leurs conséquences macroéconomiques". Revue d'Economie Politique n.º 1, París, 1981.

(6) Comisión de las Comunidades Europeas, "Industrial Specialization in Twelve European Countries before and after 1973", Bruselas, 1980.

(7) M. Agilletta y R. Boyer, "Poles de compétitivité, Stratégie industrielle et Politique macroéconomique", tomado de J. Laganier, "Représentation du Système productif et Politique industrielle", in J. de Bandt (bajo la dirección de) "Les Politiques industrielles", Économica, París, 1985.

inputs y bienes intermedios) y hacia adelante (ventas a precios ventajosos a las industrias que se encuentran en ese lado de la "filière") (8).

A partir de las estadísticas industriales disponibles es muy difícil realizar un contraste de la existencia de polos de competitividad en una economía. A un nivel de desagregación suficiente podríamos acercarnos a ella, emulando el método de la ventaja comparativa de B. Balassa, a través de los saldos positivos de comercio exterior, bajo la hipótesis que un saldo positivo refleja una posición competitiva dominante y, por tanto, puede considerarse como resultado de la existencia de un polo interno de competitividad (9).

1.3.2. *La adaptación de la producción interna a la demanda mundial*

La segunda condición estratégica de la especialización manufacturera se presenta como un objetivo de adaptación de la producción interna a la evolución de la demanda mundial.

A nivel microeconómico, esta condición viene a identificarse con la teoría del ciclo del producto, cuya vida atraviesa por las diferentes fases de crecimiento, producción en masa y declive, para eventualmente desaparecer. La estrategia de la empresa consiste, por tanto, en detectar el momento oportuno para lanzar al mercado un determinado producto.

A nivel agregado puede percibirse también perfectamente cuáles son, en el seno de una familia de industrias, los grupos o sectores cuya demanda crece a un ritmo más elevado.

(8) Es evidente que estos efectos de arrastre no se limitan a las actividades situadas en la misma "filière" que el polo de competitividad, sino que pueden "salirse" de ella.

(9) En la segunda parte del artículo se discutirá más detalladamente esta medida de polos de competitividad.

Una política industrial correcta debería conocer perfectamente estas evoluciones y tendencias a la hora de priorizar sus objetivos y de poner en marcha la batería de instrumentos a su alcance.

Es evidente que en este tipo de estrategia la información sobre mercados y productos juega un papel importantísimo, tanto desde la vertiente de los poderes públicos como desde la óptica de las empresas, que son, en definitiva, quienes realizan el acto de producir.

Una política de especialización acorde con la evolución de la demanda mundial confiere a una economía, a condición, por supuesto, de satisfacer al primer requisito arriba citado, una posición de competitividad internacional estable, por ser de carácter estructural (10).

2. LA ESPECIALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA VASCA

En esta segunda parte tratamos de situar a Euskadi en el espacio económico mundial, a través de los dos criterios avanzados en la primera sección de este artículo: los polos de competitividad y la evolución de la demanda mundial.

2.1. **Polos de competitividad en la industria vasca**

En un epígrafe anterior se ha definido los polos de competitividad como subconjuntos del sistema productivo formados por empresas que ocupan posiciones dominantes en la arena competitiva nacional e internacional, a partir de las cuales se ejercen efectos de arrastre hacia otras actividades. Una industria pujante será una fuente importante de demanda solvente de bienes de equipo y bienes intermedios necesarios para el desarrollo normal de su actividad. Esta demanda "hacia atrás" incentiva la implantación en el país de un

(10) En el último epígrafe de este artículo se contextúa y se matiza esta afirmación.

tipo de industrias orientadas hacia la producción de esos bienes de inversión o de consumos demandados por el polo de competitividad; éstas, podrían a su vez ejercer el mismo tipo de efectos, con lo que la fuerza de arrastre "hacia atrás" de ese núcleo altamente competitivo podría expandirse ampliamente en la economía y llegar a ser realmente importante.

Parece razonable pensar que un objetivo importante de una política industrial bien orientada podría dirigirse a facilitar tanto la creación de polos de competitividad como la transmisión de sus efectos expansivos.

En la primera parte de este trabajo sugeríamos que, a un nivel de desagregación adecuada, los saldos de comercio exterior positivos pueden ser utilizados como una aceptable medida empírica de la existencia de polos de competitividad. En un artículo sobre la especialización francesa, G. Lafay (11) propone esta medida como indicador del concepto que nos ocupa. En concreto, G. Lafay utiliza la suma de los saldos de comercio de los cinco productos más excedentarios, en porcentaje del comercio exterior total, definido, a estos efectos, como la semi-suma de las importaciones y de las exportaciones totales,

No cabe duda de que nos encontramos ante un indicador imperfecto del concepto que pretendemos medir, ya que su valor es demasiado dependiente del nivel de desagregación sectorial utilizado, y éste no depende siempre de la voluntad del investigador, sino de la disponibilidad de las estadísticas.

En realidad, a los niveles de agregación sectorial normalmente disponibles, un elevado valor del indicador nos sugiere la existencia de un importante comercio de tipo inter-sectorial, que, efectivamente, pudiera ser la expresión de importantes polos de competitividad presentes en esa economía.

La presencia de importantes excedentes sectoriales en las relaciones comerciales exteriores, o, en términos de Balassa, la evidencia de ventajas comparativas reveladas (12) indica ciertamente, en un contexto atemporal y "liberal", la existencia de empresas que mantienen una posición ventajosa en los mercados exteriores desde el punto de vista de la competitividad. En ese contexto, se trata, por tanto, de polos de competitividad en los términos definidos en la primera parte de este artículo, polos cuyos potenciales efectos de arrastre podrán ser más o menos aprovechados, dependiendo, entre otras cosas, como ya se ha indicado, de la orientación de la política industrial.

Sin embargo, un análisis empírico no puede prescindir del contexto en el que se inserta dicho análisis. En nuestro caso, los resultados deberán ser matizados mediante la toma en consideración de dos circunstancias muy importantes que concurren en la definición de ese contexto: en primer lugar, nuestro actual tejido industrial se ha conformado en un marco muy proteccionista, que, con toda seguridad, ha distorsionado las condiciones de competitividad que debieron presidir su desarrollo. Para sacar conclusiones, de cara al futuro, de unos resultados que hacen referencia a ese pasado, hay que tener muy en cuenta que precisamente nos encontramos en un momento en el que se acaba de dar un paso muy importante hacia la liberalización del sistema productivo, con la entrada en la CEE, y en el que, consecuentemente, las condiciones de competitividad pueden variar de forma sustancial.

En segundo lugar, la entrada en la CEE no solamente significa una importante modificación del marco institucional en el que se desenvuelve nuestra economía, sino que es también, y desde cierta óptica sobre todo, un paso definitivo hacia la integración en un sistema económico, en el que el concepto

(11) G. Lafay, "Spécialisation française: des handicaps structurels", *Revue d'Economie Politique*, n.º 5, París, 1985.

(12) Ventajas comparativas, que no tienen por qué ser de tipo neoclásico.

de mercado y las condiciones de competencia son muy diferentes a las del pasado, y en el que la lógica de las dotaciones factoriales, en el sentido neoclásico del término, juega, en general, un papel cada vez menos importante en las estrategias de especialización de las empresas y de las autoridades que ejercen la política industrial.

Antes de pasar al comentario de los resultados para el País Vasco, conviene realizar una última matización respecto de la medida propuesta de polos de competitividad. La ausencia de importantes excedentes sectoriales de comercio exterior no excluye la existencia de polos de competitividad, pues en caso de comercio intra-industrial, al que ya se aludió en la primera parte, podrían perfectamente coexistir posiciones empresariales muy competitivas con saldos sectoriales no necesariamente positivos.

En el cuadro n.º 1 se ofrecen los cinco saldos excedentarios más importantes, expresados en porcentaje del comercio exterior total, para Euskadi y para los cinco países más importantes del área de la OCDE, tomando como comercio exterior total la semisuma de exportaciones e importaciones respectivas.

La clasificación sectorial utilizada para Euskadi no corresponde exactamente a la empleada para los otros países representados en el cuadro, circunstancia que deberá tenerse en cuenta al interpretar los resultados (13).

De todos los países considerados es Japón quien presenta un mayor índice de polarización sectorial. El excedente acumulado de los cinco productos más

excedentarios representaba, en 1983, el 52,8 % de su comercio exterior total. Otra característica a señalar de los resultados para el Japón es que esos cinco productos pertenecen todos a la familia de industrias metálicas, dentro del sector manufacturero, destacando, sobre todos, el sector de fabricación de coches particulares, cuyo saldo excedentario representa, él sólo, más del 22 % del comercio exterior japonés. Esta particularidad de preeminencia absoluta de las industrias metálicas se reproduce solamente en Alemania Federal, cuya especialización, aunque cuantitativamente menos marcada, parece haber escogido sectores muy similares a los de la economía japonesa. Como más abajo comentaremos, también en Euskadi es muy elevada la especialización del comercio exterior y también se encuentra casi exclusivamente polarizada en la familia de industrias del metal, aunque con la importante excepción del caucho.

En el resto de países la especialización es mucho menos pronunciada, y más amplia la gama de sectores representados, destacando, en este sentido, Francia, con un valor acumulado del indicador del 11,4 % y con la presencia de tres productos de la familia de industrias agroquímicas entre los cinco más excedentarios de su comercio exterior. En cuanto a Gran Bretaña, cabe señalar el peso del petróleo bruto en el valor acumulado del indicador, el cual mostraría una polarización sectorial incluso inferior a la francesa en ausencia de la exportación de ese recurso natural.

En cuanto a Euskadi, como se apuntaba más arriba, la suma de los cinco principales saldos positivos de comercio y los valores individuales de cada uno de ellos presentan un perfil casi idéntico a los del Japón. Sin embargo, los sectores incluidos en ese ranking no coinciden con los de ese país, salvo en el caso de los productos siderúrgicos.

Estos resultados no hacen sino corroborar el fenómeno bien conocido de la concentración sectorial de la economía vasca. La aproximación al mismo a través

(13) La clasificación utilizada para Euskadi es la CNAE a nivel de 3 dígitos, con lo que el número de grupos susceptibles de mantener relaciones comerciales con el extranjero es de 151. Para el resto de países, la información se ha desagregado en 71 categorías de productos y proviene del banco de datos CHELEM (Compter Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale), perteneciente al CEPII.

Cuadro n.º 1. **Los cinco productos más excedentarios en 1983 (salos expresados en porcentaje del comercio exterior del país) (1)**

Estados Unidos	Cereales	7,7	Alemania Federal	Coches particulares.....	7,7
	Aeronáutica	5,1		Máquinas especializadas	4,7
	Material informático....	2,4		Elementos de vehículos	3,6
	Motores.....	2,3		Motores.....	3,3
	Instrumentos de medida	2,2		Vehículos utilitarios.....	3,0
	TOTAL	19,7		TOTAL	27,3
Japón	Coches particulares.....	22,3	Reino Unido	Petróleo bruto.....	11,5
	Electrónica	10,4		Aeronáutica	2,2
	Productos siderúrgicos	7,8		Química orgánica	1,8
	Vehículos utilitarios.....	6,4		Motores.....	1,5
	Motores.....	5,9		Farmacia.....	1,1
	TOTAL	52,8		TOTAL	18,1
Francia	Cereales	3,9	Euskadi	Siderurgia	21,4
	Aeronáutica	2,5		Caucho.....	10,6
	Bebidas	2,4		Herramientas y artículos metálicos	9,7
	Elementos de vehículos	1,4		Tubos de acero	5,0
	Materiales	1,2		Construcción naval	4,3
	TOTAL	11,4		TOTAL	50,9

(1) El comercio exterior de referencia se define como a la semisuma de exportaciones e importaciones. La energía es tomada en consideración en los saldos, pero es excluida de la base de referencia a fin de eliminar la influencia directa de los choques petrolíferos.

Fuente: G. LAFAY, "Specialisation française: des handicaps structurels". Revue d'Economie Politique n.º 5. París 1985, y elaboración propia.

del concepto de polos de competitividad puede, sin embargo, aportar enseñanzas útiles, en particular a la hora de diseñar las grandes líneas de política industrial.

El enfoque, como he señalado al comienzo de este epígrafe, presenta algunas dificultades en su aplicación directa a nuestra economía. La más importante es, sin duda, el que los altos excedentes comerciales no significan necesariamente, en nuestro caso, altas posiciones competitivas externas, ya que aquéllos han podido quizá conseguirse gracias a la existencia de un mercado interior muy protegido, y a unas ayudas a la exportación que alteraban las condiciones normales de competencia de las empresas vascas en los mercados exteriores.

A la vista de los sectores representados en el cuadro n.º 1 puede concluirse que así ha sido con toda probabilidad. En efecto, se observa en dicho cuadro que cuatro de los cinco polos de competitividad de nuestra economía corresponden a sectores que atraviesan por enormes dificultades estructurales, y que se encuentran en reconversión. El saldo positivo acumulado de los cuatro representa más del 40 % de nuestro comercio exterior de productos no energéticos. Ello da una idea bastante clara de la gravedad de la situación, consecuencia de haber prolongado excesivamente el antiguo régimen proteccionista.

Estos polos de competitividad no se desarrollaron casualmente en Euskadi, sino que en su origen hay que situar

ciertamente la presencia de ventajas comparativas de tipo neoclásico, como la abundancia del mineral de hierro, que hoy han desaparecido. Esto no significa que, de cara al futuro, haya que renunciar a ese tipo de industrias; antes al contrario, el desarrollo en su entorno de una serie de elementos, entre los que destaca, sin duda, el capital humano acumulado, han de constituir las bases para un nuevo tipo de ventaja comparativa, basada en la especialización, la diferenciación del producto y la incorporación de tecnologías apropiadas, que dará lugar a una nueva red de polos de competitividad, que pasa ciertamente por el redimensionamiento de los actuales y la emergencia de otros, cuya potenciación y desarrollo deberán tener en cuenta las tendencias de la evolución de la demanda mundial, cuyo análisis se presenta a continuación.

2.2. La adaptación de la producción interna vasca a la evolución de la demanda mundial

La competitividad de un país se identifica con su capacidad de conservar e incrementar sus cuotas en los mercados exteriores y de mantener en su propio mercado un equilibrio entre importaciones y producción interior compatible con sus posibilidades exportadoras (14).

De cara a este objetivo, la adaptación de la producción interna a la demanda mundial es un elemento fundamental, ya que, como se indicaba más arriba, confiere al país que la consigue una posición competitiva ventajosa de carácter estructural.

Efectivamente, un país cuya composición exportadora estuviera polarizada en productos para los que la demanda mundial fuera baja, y que quisiera mantener tasas elevadas de crecimiento interno, se encontraría, a la larga, con problemas de balanzas externas, que podrían incluso colapsar dicho crecimiento; por el contrario, una especialización de la exportación en productos fuertemente demandados a nivel mundial podría, *ceteris paribus*, mantener altos ritmos de

crecimiento interno sin problemas de desequilibrios externos.

El ejemplo del Japón, ya citado, aporta, también a este respecto, una evidencia empírica incontestable, aunque no reproducible en todos sus elementos, ya que, por ejemplo, la propensión a importar de la economía japonesa se sitúa muy por debajo de la de cualquier país occidental.

En este epígrafe se realiza un intento de análisis de la calidad de la evolución de la producción industrial vasca, desde el punto de vista de su adaptación a la demanda mundial. La tarea es, desde luego, difícil dado el precario estado de las estadísticas disponibles del sector industrial.

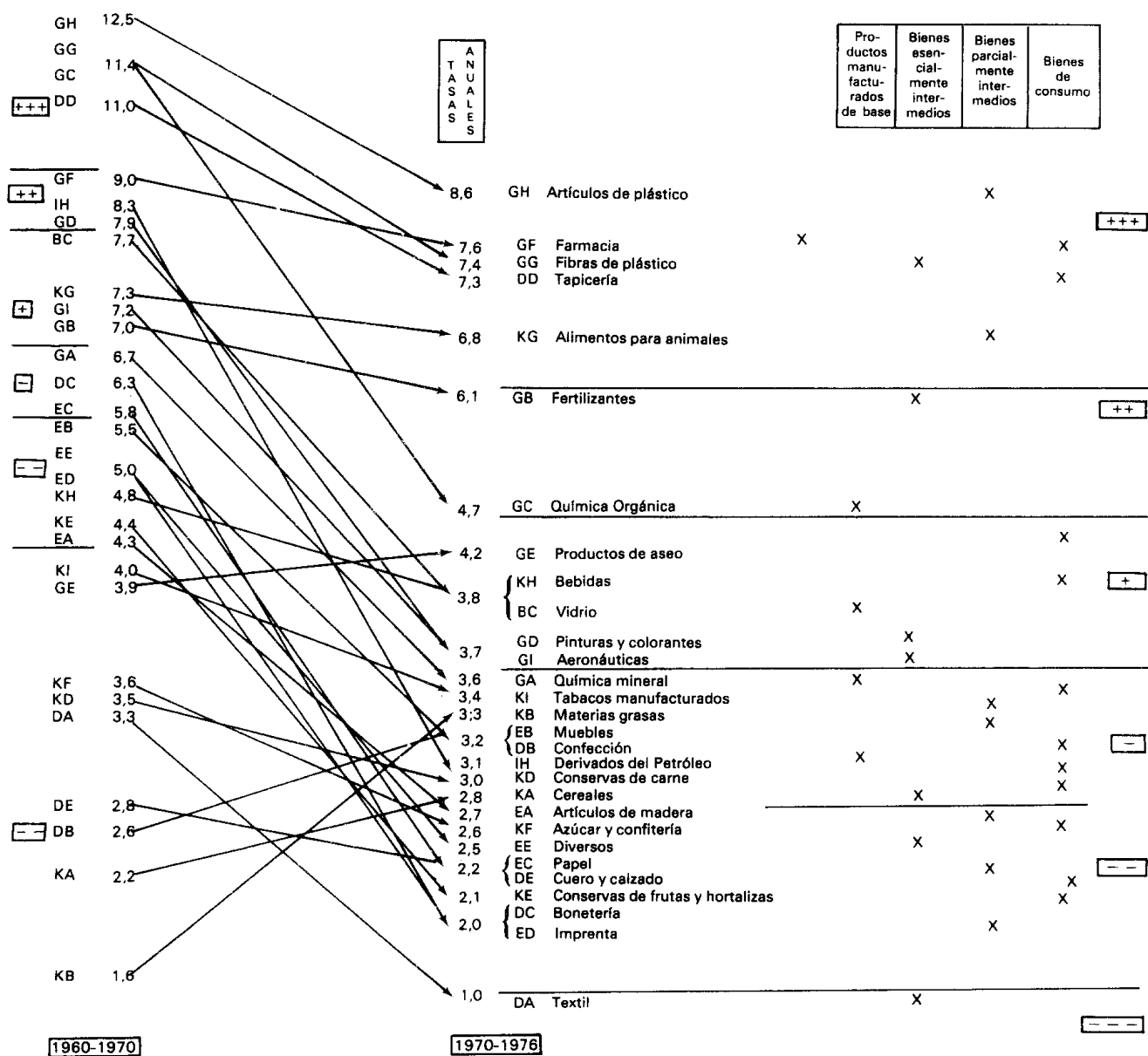
Para poder trazar una evolución, y no excesivamente dilatada en el tiempo, uno debe recurrir a la utilización de fuentes diversas (las únicas disponibles), aun sabiendo que se han basado en metodologías distintas y, a veces, difícilmente compatibles. En estas condiciones, sería ingenuo pretender que los resultados fueron más que meras aproximaciones.

En el cuadro n.º 4 se presenta la evolución sectorial del valor añadido industrial en Euskadi ente 1972 y 1980, en términos de incrementos anuales medios. Tanto para el mundo de origen como para el de llegada, la información procede de tablas input-output, pero elaboradas, en cada caso, por equipos investigadores distintos y a distintos niveles de desagregación sectorial. La tabla de conversión que permite la comparación de ambos ha sido realizada por la Dirección de Estadística del Gobierno Vasco.

En el cuadro n.º 5 se intenta cubrir la evolución del mismo concepto entre los años 1980 y 1983. Los problemas que se plantean son idénticos a los del período anterior.

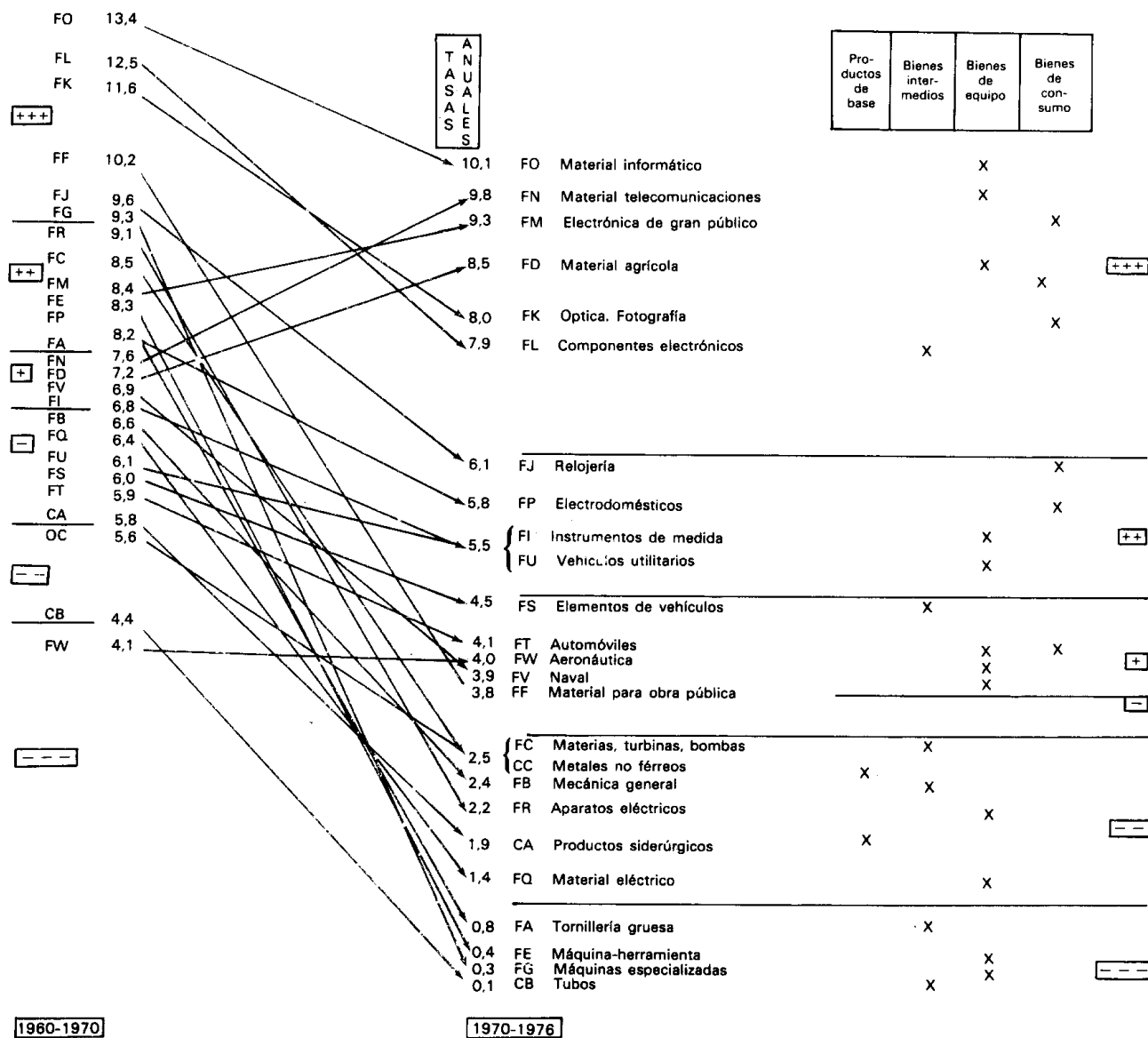
(14) Esta definición, por otra parte conocida, ha sido literalmente extraída de Comisión de las Comunidades Europeas, *Economie Européenne*, n.º 25, setiembre 1985, pág. 11.

Cuadro n.º 2. Crecimiento de la demanda mundial en volumen. Familia de industrias agroquímicas



Fuente: G. LAFAY, "Analyse rétrospective des spécialisations internationales et leurs conséquences macroéconomiques", Revue d'Economie Politique, n.º 1, 1981.

Cuadro n.º 3. Crecimiento de la demanda mundial en volumen. Familia de industrias metálicas



Fuente: G. LAFAY, "Analyse rétrospective des spécialisations internationales et leurs conséquences macroéconomiques", Revue d'Economie Politique, n.º 1, 1981.

Período 1972-1980

La crisis económica ha tenido, sin duda, efectos importantes en la evolución de la demanda mundial de productos manufacturados.

En los cuadros números 2 y 3 se presenta, para los períodos 1960-70 y 1970-76, los incrementos sectoriales, en volumen de dicha demanda mundial, obtenida mediante la agregación de las demandas interiores de todos los países (15). Los efectos de la crisis se manifiestan principalmente a partir de 1973, por lo que en estos cuadros no pueden reflejarse más que parcialmente. En la comparación de los dos períodos se observa una tendencia generalizada a la baja en la evolución de las tasas de crecimiento, aunque esa tendencia se materializa de forma distinta en cada una de las dos familias de industrias consideradas.

En la familia de industrias agroquímicas, que parte de la agricultura y de los minerales no metálicos, se observa un estrechamiento de la divergencia de las tasas de crecimiento, y pueden citarse, como sectores particularmente afectados, la Química orgánica, cuyo incremento anual medio pasó del 11,4% en el período 1960-70 al 4,7% entre 1970 y 1976, y los Derivados del petróleo, cuyo crecimiento anual descende del 8,3 al 3,1 %.

En la familia de industrias metálicas, que parte de los minerales férreos y no férreos, al contrario que en la anterior, la divergencia entre las tasas de crecimiento se acentúa de uno a otro período, y el ranking sectorial experimenta profundas modificaciones. Entre los sectores cuya demanda más se ha deprimido en ese lapso de tiempo se encuentran, la Maquinaria especializada (del 9,3 % de incremento anual medio en el primer período, al 0,3 % en el segundo), la Máquina-herramienta (del 8,3 al 0,4%), los Aparatos eléctricos (del 9,1 al 2,2%),

la Tornillería gruesa (del 8,2 al 0,8 %), los Productos siderúrgicos (del 5,8% al 1,9%), y algunos otros, en general bien representados en la industria vasca.

En el cuadro n.º 4 se presenta las tasas de crecimiento anual medio del valor añadido industrial vasco en la década de los 70 en términos nominales y reales. Para el cálculo de la evolución en pesetas constantes se han utilizado los precios industriales, en lugar de los deflatores del valor añadido, que hubiera sido lo correcto, por no disponer de esa última estadística para el período y niveles de agrupación deseados.

La comparación directa con los cuadros 2 y 3 presenta además dos dificultades adicionales. En primer lugar, aunque las tasas de crecimiento que se comparan hayan sido calculadas, en ambos casos, en términos constantes, sin embargo vienen expresadas en monedas distintas. Esa dificultad no es relevante en nuestro contexto, pues lo que aquí se pretende es precisamente comparar la evolución de "volúmenes" y no de "valores internacionales", cuya medida sí hubiera exigido tomar en consideración la evolución del tipo de cambio o poder adquisitivo exterior de la peseta. La segunda dificultad emana del hecho de las distintas agregaciones sectoriales, que impiden una comparación estricta sector a sector.

A pesar de estas dificultades, y de los problemas, ya comentados, que plantea la diversidad de fuentes estadísticas utilizadas, los resultados permiten extraer algunas conclusiones de interés.

En primer lugar, se observa que durante este período la industria vasca ha acentuado todavía su polarización en torno a la familia de industrias metálicas, que en 1980 representaban el 31,0 % del Producto Interior Bruto. Efectivamente, entre las ocho altas tasas de crecimiento en volumen, cinco pertenecen a esta familia de industrias, destacando entre ellas, por su importancia en el PIB, la Maquinaria no eléctrica (incremento anual medio de 13,0%) y los Vehículos automóviles y sus piezas

(15) Ambos cuadros están tomados de G. Lafay, "Analyse retrospective...".

Cuadro n.º 4. **Crecimiento del valor añadido manufacturado vasco entre 1972 y 1980**
(Incrementos porcentuales anuales medios)

Sectores		Crecimiento nominal		Crecimiento en volumen		Contribución al PIB en 1980
		%	Ran-king*	%	Ran-king*	
Familia de industrias agro-químicas						
29.	Conservas de pescado	39,9	3	24,1	1	0,4
31.	Bebidas	28,7	7	14,2	5	0,6
28.	Industrias lácteas	27,7	8	13,3	7	0,2
16.	Industria del vidrio	27,6	9	7,7	10	0,6
17.	Otras industrias de minerales no metálicos	24,2	10	4,7	14	0,8
15.	Cementos, cales y yesos	24,1	11	4,7	15	0,5
27.	Industrias cárnicas	21,7	13	8,0	9	0,2
36.	Madera y muebles	21,1	14	7,1	11	2,0
38.	Editorial e imprenta	20,0	16	4,4	16	1,1
40.	Fab. art. materias plásticas	20,0	17	-0,8	23	1,1
33.	Industria textil	18,8	19	5,4	13	0,5
39.	Fab. artículos de caucho y neumático	17,9	21	-2,5	26	2,6
37.	Pasta, papel, cartón y trans.	14,8	23	-0,2	22	1,5
30.	Otras industrias alimenticias	14,6	24	1,7	20	1,3
19.	Otros productos químicos	13,6	25	-1,1	24	1,3
18.	Química de base	10,4	27	-3,9	27	0,6
34.	Confección	9,4	28	-6,6	29	0,4
14.	Extracción de minerales no metálicos	8,5	29	-8,5	31	0,1
35.	Piel, cuero y calzado	7,2	30	-5,9	28	0,2
32.	Industria del tabaco	3,8	31	-7,9	30	0,1
Familia de industrias metálicas						
41.	Otras industrias manufactureras	45,5	1	20,3	2	0,3
24.	Vehículos, automóviles y sus piezas	40,1	2	19,6	3	1,5
26.	Const. otro material de transporte	34,6	4	15,0	4	1,3
21.	Maquinaria (exc. eléctrica)	31,6	5	13,0	8	5,2
13.	Producción de metales no férreos.....	28,9	6	13,6	6	0,8
23.	Material eléctrico y electrónico	22,7	12	7,0	12	3,5
25.	Const. naval, reparación y mantenimiento	20,8	15	3,2	19	1,8
22.	Fabricación de maq. oficina, ópticas	19,1	18	3,5	18	0,3
20.	Productos metálicos	18,8	20	3,6	17	10,1
11.	Extracción, reparación de minerales metálicos.....	16,4	22	1,3	21	0,1
12.	Producción del hierro y acero	11,4	26	-1,8	25	6,2

* Se ha establecido un único ranking para el conjunto de las dos familias de industrias.

Fuente: Elaboración propia en base a las Tablas I-O de la CAPV, 1972 (Banco de Bilbao) y 1 980 (Federación de Cajas de Ahorros Vasco-Navarras), y a datos de evolución de precios industriales (Banco de España, Boletín Estadístico).

(19,6%). Como puede verse en el cuadro n.º 3, estos dos sectores presentan a nivel mundial unas tasas de crecimiento, muy baja, por debajo de la unidad, en el

primer caso, y relativamente alta, entre 4,5 y 5,5 %, en el segundo. Esta tendencia de crecimiento "contra-corriente" de la Maquinaria no eléctrica parece haber

Cuadro n.º 5. **Crecimiento del valor añadido manufacturado vasco entre 1980 y 1983** (Incrementos porcentuales anuales medios)

Sectores		Crecimiento nominal		Crecimiento en volumen		Contribución PIB en 1980
		%	Ran-king*	%	Ran-king*	
Familia de industrias agro-químicas						
14.	Extracción de minerales no metálicos	96,8	1	67,9	1	0,1
32.	Industria del tabaco	76,6	2	55,7	2	0,1
27.	Industrias cárnicas	24,6	3	9,8	3	0,2
19.	Otros productos químicos	21,9	4	7,0	4	1,3
30.	Otras industrias alimenticias	17,6	7	3,6	8	1,0
31.	Bebidas	15,5	8	1,8	10	0,6
28.	Industrias lácteas	15,2	9	1,5	9	0,2
37.	Pasta, papel, cartón y trans.	15,5	10	1,1	13	1,5
33.	Industria textil	12,8	12	0,8	5	0,5
18.	Química de base	14,8	13	0,7	11	0,6
16.	Industria del vidrio	14,7	16	-2,1	14	0,6
40.	Fab. art. materias plásticas	8,4	17	-2,4	19	1,1
36.	Madera y muebles	5,9	21	-3,7	23	2,0
39.	Fabricación de artículos de caucho y neumático	6,5	22	-4,1	22	2,6
34.	Confección	2,4	24	-6,8	25	0,4
38.	Editorial e imprenta	5,6	25	-7,6	24	1,1
17.	Otras industrias de minerales no metálicos	2,0	28	-13,0	26	0,8
35.	Piel, cuero y calzado	-6,5	29	-16,6	29	0,2
29.	Conservas de pescado	-11,0	30	-21,6	30	0,4
15.	Cementos, cales y yesos	-22,6	31	-33,9	31	0,5
Familia de industrias metálicas						
11.	Extracción, reparación minerales metálicos	17,0	6	4,4	6	0,1
12.	Producción del hierro y acero	13,6	11	0,9	16	6,2
41.	Otras industrias manufactureras	10,8	14	-0,2	12	0,3
23.	Material eléctrico y electrónico	11,0	15	-1,3	15	3,5
20.	Productos metálicos	8,5	18	-2,5	20	10,1
22.	Fabr. de máq. oficina, ópticas	9,3	19	-2,6	18	0,3
21.	Maquinaria (exc. eléctrica)	9,2	20	-2,6	17	5,2
24.	Vehículos, automóviles y sus piezas	8,2	23	-4,2	21	1,5
26.	Construcción de otros materiales de transporte	-2,2	26	-9,7	28	1,3
13.	Producción de metales no férreos	-1,6	27	-12,6	27	0,8

* Se ha establecido un único ranking para el conjunto de las dos familias de industrias.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística del Gobierno Vasco, las Cuentas del Sector Industrial, 1983 y la Federación de Cajas de Ahorros Vasco-Navarras, Tablas I-O de la CAPV, 1980.

remitido durante dos años posteriores a 1980, al parecer en beneficio de la calidad y de la diferenciación del producto.

En general, las industrias metálicas han crecido durante la década de los 70 a un ritmo superior a la demanda mundial,

lo cual, aunque aritméticamente esté indicando ganancias en las cuotas de mercado, sin embargo, teniendo en cuenta la generalizada evolución negativa de los años siguientes, parece más apropiado interpretar como

un intento fallido de afrontar situaciones nuevas mediante el afianzamiento de posiciones viejas.

El único sector de la rama metálica que ha experimentado un crecimiento medio negativo en el período 1972-80 ha sido el siderúrgico, resultado perfectamente lógico, teniendo en cuenta la evolución de la demanda mundial y el sobredimensionamiento de la oferta en el Estado.

La familia de industrias agro-químicas representaba en 1980 el 16,1 % del Producto Interior Bruto. En su evolución, en la década de los 70, puede destacarse, quizá en primer lugar, el buen comportamiento general de las industrias alimenticias, aunque su importancia en el PIB es todavía muy poco significativa.

Otro aspecto evolutivo a señalar es el gran número de sectores con crecimientos negativos; en particular, cabe mencionar la fabricación de artículos en materias plásticas, cuya producción en Euskadi decrece a un ritmo medio anual del 0,8%, al mismo tiempo que la demanda mundial crece, en esta década, a un ritmo anual superior al 8 %, siendo el primero en el ranking mundial en esta familia de industrias, desde 1960.

Asimismo, son significativas las evoluciones negativas de la química y productos químicos y de la fabricación de neumáticos, sectores que, a nivel mundial, presentan tasas de crecimiento superiores a la media.

Período 1980-1983

En el cuadro n.º 5 se presenta la misma información que en el anterior, pero para el período 1980-1983.

Se observa en él una caída importante y generalizada de las tasas de crecimiento, con relación al período anterior, con las únicas excepciones dignas de mención de los Productos químicos, que crecen a un ritmo anual del 7 % en términos reales, y de las industrias alimenticias en general, que siguen

ocupando los primeros puestos en el ranking de las tasas de crecimiento, lo cual sería muy positivo si el resto de los sectores presentaran ritmos de expansión aceptables. No ocurre así, sino que, por el contrario, es preocupante constatar que la mayor parte de los sectores importantes de la industria vasca presenta incrementos anuales medios negativos. Ello puede deberse, en parte, a la heterogeneidad de las fuentes estadísticas utilizadas, pero, sin duda, es, ante todo, el resultado de serios problemas de tipo coyuntural y estructural, y, entre estos últimos, el de una adecuada especialización de nuestra industria, tanto a nivel inter como intra-sectorial, no es ciertamente el menos importante.

BIBLIOGRAFÍA

- Aquino, A., "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, CXIV, 1978.
- Banco de Bilbao, "Tablas Input-Output y Cuentas Regionales de la Economía de Álava, Guipúzcoa, Navarra y Vizcaya, año 1972", Bilbao, 1977.
- Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General para Asuntos Económicos y Financieros, "Changes in Industrial Structure in the European Economies since the Oil Crisis, 1973-1978", Bruselas, 1979.
- Comisión de las Comunidades Europeas, "Industrial Specialization in twelve European Countries before and after 1973", *Science and Technology Policy, Series Fast*, n.º 1, Bruselas, 1980.
- Comisión de las Comunidades Europeas, "La Compétitivité de l'industrie européenne: un bilan", *Economie Européenne*, n.º 25, setiembre 1985.
- Federación de las Cajas de Ahorros Vasco-Navarras, "Tablas Input-Output de la Comunidad Autónoma del País Vasco 1980", Vitoria-Gasteiz, 1985.
- Gobierno Vasco, Dirección de Estadística, "Cuentas del Sector Industrial", Vitoria-Gasteiz, 1986.
- Jacquemin, A., "Which Policy for Industry?" in A. Jacquemin (ed.), "European Industry: Public Policy and Corporate Strategy", Oxford University Press, 1984.
- Lafay, G., "Analyse rétrospective des spécialisations internationales et de leurs conséquences macroéconomiques", *Revue d'Economie Politique*, n.º 1 París, 1981.

- Lafay, G., "Spécialisation française: des handicaps structurels", Revue d'Economie Politique n.º 5, París, 1985.
- Laganier, J., "Représentation du système productif et politique industrielle", in T. de Bandt (bajo la dirección de), "Les politiques industrielles", Economica, París, 1985.
- Naciones Unidas, "Structure and Change in European Industry", Nueva York, 1978.