

Especialización exportadora de las regiones españolas: un análisis de los sectores manufactureros.*

José María Mella Márquez.
Universidad Autónoma de Madrid.

1. INTRODUCCION

El progresivo proceso de internacionalización de la economía española, juntamente con la liberalización de la misma derivada de su incorporación a la CE, ha hecho que la especialización externa de las economías regionales ocupe un lugar importante en el diseño de la política regional.

En efecto, definiendo —como luego se hará con precisión— la especialización externa por el perfil exportador regional, no cabe duda de que —en condiciones de mayor competencia, como las inherentes al mercado único europeo— el crecimiento regional puede verse potenciado o amenazado, según aumente o disminuya —respectivamente— la cuota de mercado exterior de las regiones.

Pues bien, en este trabajo, se trata de analizar las especializaciones externas manufacturadas de las regiones españolas. El período considerado es el de 1985-1991, lo que permite apreciar de alguna manera el impacto regional de la incorporación de España a la CE acontecida el 1 de enero de 1986.

2. FUENTES

Los datos de partida son las exportaciones de las 17 Comunidades Autónomas o regiones de España. Me refiero, claro es, a las exportaciones interna-

* Este trabajo es una versión revisada de la comunicación presentada en la REUNION DE ESTUDIOS REGIONALES, celebrada en Toledo, en Noviembre, 1992, posteriormente, publicada en CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA (Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social), n.º 70, Enero de 1993, pp. 56-62.

cionales de las regiones; quedan excluidas, por tanto, las correspondientes a las salidas interregionales.

La fuente directa de los datos estadísticos sobre comercio exterior es la Dirección General de Aduanas, en cuyos registros queda grabada la información sobre exportaciones de mercancías. La regionalización de las mismas puede hacerse por la sede social de las empresas y/o por provincia de origen de la mercancía exportada.

La regionalización del comercio exterior por provincia de origen de las mercancías es la más precisa para captar el grado de apertura de una economía y analizar las interconexiones existentes entre el comercio con el extranjero y el sistema productivo regional. Esa es la razón por la que hemos optado por utilizar la clave provincia de origen asignándola posteriormente a la Comunidad Autónoma correspondiente.

No obstante, esta última opción tampoco está exenta de inconvenientes o limitaciones. Nada garantiza de un bien exportado, cuánto valor añadido al mismo es originario de dentro o fuera de la región, esto es, si ha sido producido en su totalidad dentro de la misma.

Las limitaciones señaladas no son insalvables, ya que podrían utilizarse diferentes técnicas para la determinación de las proporciones en que los bienes exportados son producidos fuera o dentro de una región. Sin embargo, resulta difícil obviar las dificultades de este tipo de empeño.

Por tanto, hechas las anteriores aclaraciones, debe tenerse en cuenta que se trabaja con cifras aproximadas, pero bastante ajustadas a la realidad. Las exportaciones vienen expresadas en valores CIF y se agregaron en trece sectores manufactureros, siguiendo la clasificación NACE-CLIO R-25. Y éstos, a su vez, se agruparon en sectores de demanda fuerte, media y débil; que, por suficiente conocidos, no es necesario explicitar en estas breves páginas.

3. METODO

La *especialización exportadora* de una región (r) en un sector (i), se define por el índice o cociente de localización (C_{ir}):

$$C_{ir} = \frac{X_{ir}}{X_r} / \frac{X_{iE}}{X_E}, \quad C_{ir} \begin{matrix} > \\ = \\ < \end{matrix} 1$$

siendo X las exportaciones y el subíndice E, España. Es una medida de la proporción en que una actividad exportadora determinada representa en una región, comparada con la proporción de la misma actividad a nivel nacional. Se trata de una especialización relativa o interregional, puesto que la comparación se hace con todas las regiones.

Cuando $C_{ir} > 1$, la región está más especializada en los sectores (i) que poseen una actividad exportadora relativamente más intensa que en el conjunto del país; y viceversa, si $C_{ir} < 1$, la región observa una actividad exportadora menor en el sector correspondiente. $C_{ir} = 1$ indica una especialización exportadora regional semejante a la nacional.

La evidencia empírica muestra que la especialización exportadora de las regiones se modifica a lo largo del tiempo y, muy particularmente, en momentos de cambio: este es el caso de la economía española, con la incorporación a la CE. Procede, por tanto, analizar la evolución de la especialización exportadora de las regiones españolas en el último período 1985-1991.

Por otra parte, se define el *índice de evolución comparada* (I_{ir}) del sector (i) y de la región (r).

$$I_{ir} = \frac{X_{ir}^{91}}{X_{iE}^{91}} / \frac{X_{ir}^{85}}{X_{iE}^{85}}, \quad I_{ir} \begin{matrix} > \\ = \\ < \end{matrix} 1$$

Es evidente que si $I_{ir} > 1$, la región (r) en el sector (i) está ganando cuota de mercado en relación a las ventas exteriores del país; por el contrario, si $I_{ir} < 1$, la región está perdiendo peso en la contribución a las exportaciones españolas. Un $I_{ir} = 1$ indica que la región mantiene sus posiciones en el comercio exterior nacional.

3.1. Tipología de la especialización exportadora.

Los cuadros 1 y 2 muestran los resultados obtenidos de C_{ir} e I_{ir} , y los gráficos 2, 3 y 4 la representación de las regiones en un eje de coordenadas, que tiene por abscisas (C_{ir} , en el año 1985) y por ordenadas (I_{ir}).

Las regiones del cuadrante Noreste son las que presentan una mayor especialización exportadora y una cuota de mercado creciente. Las regiones del cuadrante Noroeste son las que, aun sin disponer de una especialización exportadora, muestran un comportamiento exterior positivo. Las regiones del cuadrante Sureste son las que, a pesar de su mayor especialización exportadora, observan un comportamiento exterior negativo. Las regiones del cuadrante Suroeste desempeñan un papel irrelevante, desde el punto de vista del comercio exterior de las regiones españolas: no poseen una especialización exportadora y sus reducidos mercados exteriores se ven cada vez más menguados.

En síntesis, la tipología regional resultante permite afirmar que existen (Gráfico 1):

- Regiones con especializaciones “seguras”, las del cuadrante Noroeste.
- Regiones con especializaciones “amenazadas”, las del cuadrante Sureste.
- Regiones con especializaciones “potenciales”, las del cuadrante Noroeste.
- Regiones “sin especializaciones exportadoras”, las del cuadrante Suroeste.

4. ANALISIS DE RESULTADOS.

4.1. Sectores de demanda fuerte.

Las regiones con especializaciones “seguras” son Cataluña y Madrid. Cataluña está sobre todo especializada en Químicas y Madrid en Material eléctrico, si bien sus ganancias de mercado más destacadas se realizan en ambos casos en máquinas de oficina (Gráfico 2).

Las regiones con especializaciones “amenazadas” son Andalucía, Castilla-La Mancha y Cantabria, que experimentan notables pérdidas de mercado en el subsector de químicas en el que están especializadas.

Las regiones con especializaciones “posibles” en sectores de demanda fuerte son —por este orden— La Rioja, Navarra y Castilla-León, que han

incrementado su participación —muy particularmente, en material eléctrico— de manera considerable en los últimos años.

Las restantes regiones —la mayoría de ellas atrasadas o con problemas de declive industrial— se muestran “sin especializaciones exportadoras” dignas de mención y no cuentan con peso específico propio en el comercio exterior de este tipo de sectores.

4.2. Sectores de demanda media.

Cuatro son las regiones con especializaciones “seguras” en los sectores de demanda media: Castilla y León, Navarra, La Rioja y Murcia; las razones no son otras que el fuerte componente exportador del sector de material de transporte (Automóviles), caucho y plásticos y alimentación, cuyas localizaciones se encuentran especialmente concentradas en dichas regiones (Gráfico 3).

Las regiones que ven “amenazadas” sus especializaciones productivas son: Canarias, Extremadura, Aragón y Madrid; en general, la explicación se encuentra en la pérdida de capacidad exportadora de regiones fuertemente especializadas en el sector de la alimentación (las dos primeras). El caso de Madrid se debe al débil pulso exportador de las industrias de la maquinaria y del papel, y el de Aragón, al del material de transporte.

Las regiones con especializaciones “posibles” en sectores de demanda media son la Comunidad Valenciana (Material de transporte), el País Vasco (Maquinaria), Cantabria (Alimentación) y Asturias, que necesitaría —esta última región— aumentar su especialización relativa en el sector del papel y derivados, a fin de mantener su positiva evolución relativa en los mercados exteriores.

4.3. Sectores de demanda débil.

La Comunidad Valenciana y Baleares son las únicas regiones especializadas en esta categoría de sectores que logran incrementar —en el concierto exportador de España, en productos de débil demanda— sus posiciones de mercado, y ello, gracias a la favorable evolución relativa de los sectores de la madera, el corcho y otras manufacturas, minerales y productos no metálicos (productos cerámicos y materiales de construcción).

Debe advertirse que sus fuertes especializaciones en el sector textil, el vestido y el calzado se ven muy erosionadas, al registrar reducciones importantes de sus ritmos de exportación; son pues, sectores seriamente amenazados por la competencia (Gráfico 4).

Más amenazadas, sin duda, por la competencia exterior, se encuentran todavía las regiones comprendidas en la macrorregión cantábrica (Asturias, Cantabria, el País Vasco y Galicia), que se ven afectadas por fuertes pérdidas de mercado en los sectores siderometalúrgicos y de productos metálicos; aunque conviene reseñar que, en el caso de Galicia, se viene observando un cierto dinamismo exportador —superior al ritmo medio de España— en minerales y productos no metálicos, el textil, el vestido y el calzado y en la madera, el corcho y otras manufacturas.

Por último, pueden observarse regiones con especializaciones "posibles", dada la favorable evolución reciente de sus ventas al exterior; este es el caso, sobre todo, de Cataluña en los textiles; de Castilla-La Mancha también en los textiles y en la madera, el corcho y sus manufacturas; de Extremadura, en minerales y productos no metálicos; de La Rioja, en productos metálicos, la madera, el corcho y sus manufacturas; Andalucía, en minerales metálicos y siderometalurgia; y Navarra, en productos metálicos.

5. CONCLUSIONES.

La comparación de la especialización externa con su evolución, permite identificar con claridad los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y amenazas del comercio exportador de las regiones españolas.

El método utilizado se ha mostrado útil en el análisis de la mencionada especialización.

En los sectores de demanda fuerte, las regiones desarrolladas se muestran "seguras" y las correspondientes al Valle del Ebro exhiben ciertas oportunidades. En los sectores de demanda media, parecen "seguras" y/o con oportunidades algunas regiones del Valle del Ebro, el Arco Mediterráneo e, incluso, de la Cornisa Cantábrica. Y se ven amenazadas, juntamente con algunas regiones atrasadas, Aragón y Madrid —aunque por diferentes razones—. Por último, el rasgo más notable —en los sectores de demanda

débil— es la gran amenaza que sufren los mismos en la macrorregión cantábrica.

GRAFICO 1

TIPOLOGIA DE ESPECIALIZACIONES EXPORTADORAS

Regiones "potenciales"	I_{ir}	Regiones "seguras"	C_{ir}
Regiones "no especializadas"		Regiones "amenazadas"	

CUADRO N.º 1

INDICE DE ESPECIALIZACION EXPORTADORA. Año 1985

CC.AA.	SDF	SDM	SDD
Andalucía	110,2	109,6	86,4
Aragón	45,8	191,7	36,1
Asturias	20,8	26,5	205,0
Baleares	9,7	26,6	209,8
Canarias	66,4	178,9	39,3
Cantabria	149,0	63,2	113,7
Castilla y León	62,8	178,1	41,8
Castilla-La Mancha	182,6	76,4	86,2
Cataluña	165,0	84,8	86,0
Com. Valenciana	82,8	73,3	133,1
Extremadura	15,5	173,8	66,6
Galicia	17,7	121,2	115,8
Madrid	156,8	103,4	71,8
Murcia	78,7	150,8	60,8
Navarra	89,3	145,2	61,5
País Vasco	51,2	85,9	134,9
Rioja	79,1	145,3	65,9

CUADRO N.º 2

INDICE DE EVOLUCION COMPARADA. PERIODO 1985-1991

CC.AA.	SDF	SDM	SD
Andalucía	0,72	1,05	1,14
Aragón	0,72	0,87	0,78
Asturias	1,59	1,47	0,75
Baleares	2,18	0,34	1,30
Canarias	0,19	0,53	0,36
Cantabria	0,97	1,71	0,44
Castilla y León	1,28	1,14	1,44
Castilla-La Mancha	0,78	0,50	1,48
Cataluña	1,16	0,98	1,18
Com. Valenciana	0,82	1,34	1,32
Extremadura	0,29	0,88	1,03
Galicia	1,04	0,98	0,64
Madrid	1,05	0,76	0,84
Murcia	0,95	1,12	0,68
Navarra	1,48	1,15	1,22
País Vasco	0,74	1,12	0,68
Rioja	1,50	1,12	2,76

GRAFICO 2
EVOLUCION COMPARADA Y ESPECIALIZACION
Sector de Demanda Fuerte

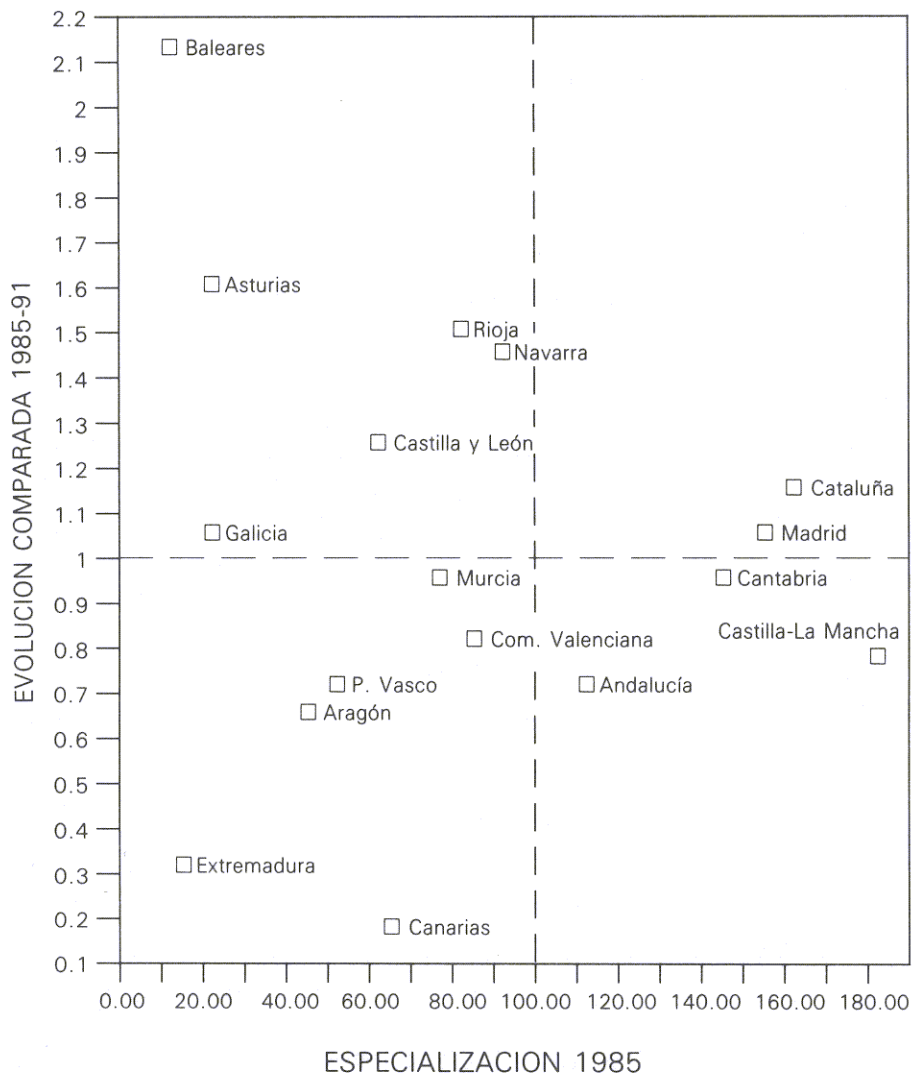


GRAFICO 3
EVOLUCION COMPARADA Y ESPECIALIZACION
Sector de Demanda Media

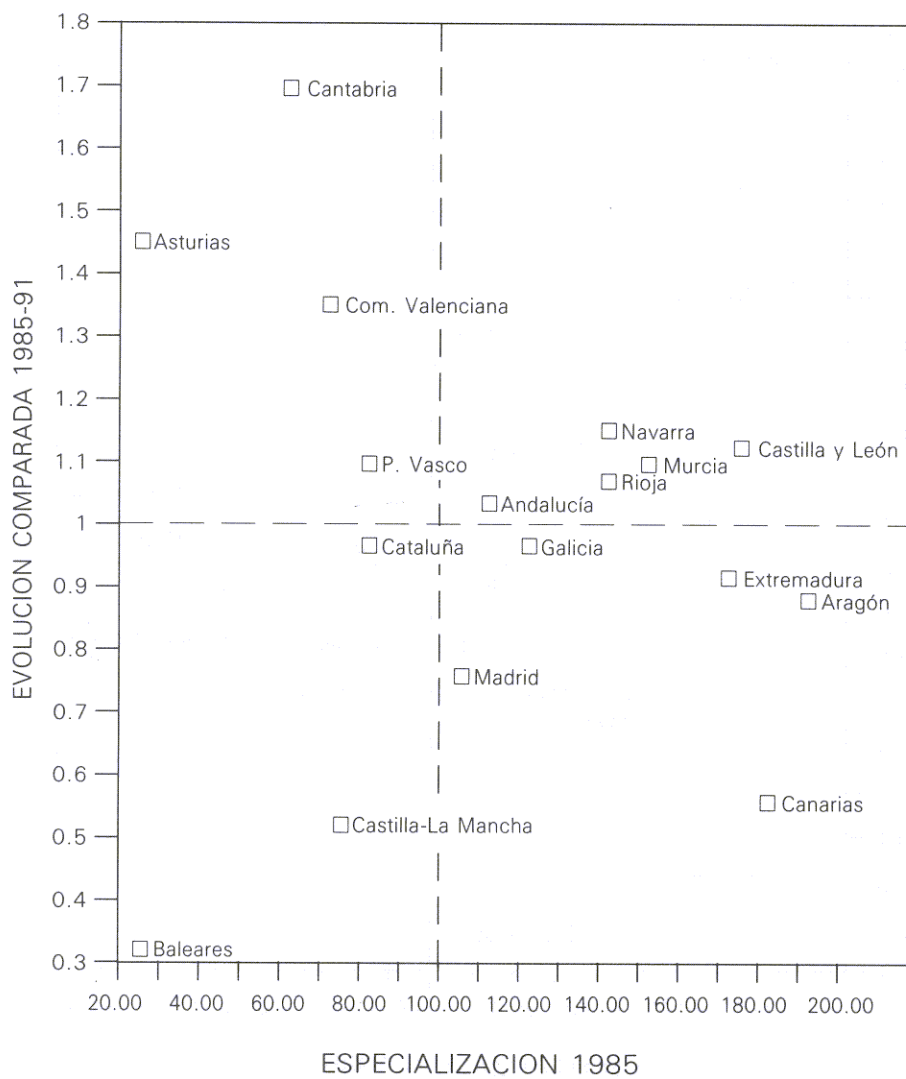


GRAFICO 4
EVOLUCION COMPARADA Y ESPECIALIZACION

Sector de Demanda Débil

