

2.7. EL LIDERAZGO DE LA INDUSTRIA Y LA REDISTRIBUCION DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS. IMPLICACIONES PARA LAS POLITICAS ECONOMICAS REGIONALES

JUAN R. CUADRADO
CATEDRATICO DE POLITICA ECONOMICA
UNIVERSIDAD DE ALCALA

El propósito de esta ponencia es muy claro y asimismo lo es su estructura. El punto de partida consistirá en subrayar la importancia de algunos cambios económicos y técnicos que se están produciendo a escala internacional, particularmente durante la fase de recuperación iniciada en el área de la OCDE en 1982 - 1983. La idea que se desarrolla más tarde es que el sector industrial –y muy especialmente las manufacturas, es decir, excluyendo las ramas energéticas– ha retomado su papel central y de liderazgo en el desarrollo de las principales economías, sin que ésto suponga despreciar las aportaciones que realizan los demás sectores productivos, en particular los servicios. Señalaré, sin embargo, a continuación que la nueva dinámica del sector industrial aparece ligada a algunas variaciones muy relevantes en lo que respecta a las ventajas competitivas y su distribución desde el punto de vista espacial o regional.

La economía española no sólo no ha quedado al margen de todos los cambios indicados sino que se encuentra plenamente inmersa en ellos. La segunda parte del trabajo lo dedicaré, precisamente, a sintetizar algunos de los cambios más importantes que se observan en el sistema reginal español: los nuevos ejes de crecimiento económico y las perspectivas regionales desde la óptica industrial, a la luz de las ventajas competitivas que parecen presentar las distintas comunidades autónomas. Todo ello nos permitirá sugerir algunos criterios e ideas de interés para reorientar las políticas de desarrollo regional, especialmente en su vertiente industrial.

Antes de iniciar el desarrollo de los puntos anteriores desearía aclarar que la exposición se basa en un estudio muy reciente realizado para el Ministerio de Economía y Hacienda (Instituto de Estudios de Prospectiva) de próxima publicación, realizado en equipo.

I. EL CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL

Uno de los principales aspectos derivados de la última crisis ha sido el retroceso experimentado por la industria en las economías avanzadas, tanto en términos de empleo como en cuanto a su participación relativa en el producto interior de cada país. La crisis de algunas ramas industriales bien conocidas, unida a otros cambios internos y organizativos, están en la base de dicho retroceso. Un hecho que suministraba apoyo a la conocida idea de la “desindustrialización” y que permitió teorizar con cierta amplitud sobre sus causas y su probable continuidad en el futuro.

Esta ‘desindustrialización’, más teórica que real ya que de hecho se ha tratado de un profundo cambio estructural, ha coincidido con la constante expansión de los servicios, una tendencia que la crisis internacional no logró detener, aunque el ritmo de crecimiento de este disminuyó ligeramente. Surgía así la contraposición entre dos grandes procesos: el de ‘desindustrialización’ y el de ‘terciarización’, que hasta fechas relativamente recientes parecía que tenían que continuar caracterizando el desarrollo futuro de las economías más avanzadas.

El enfrentamiento entre estas dos grandes tendencias ha resultado ser, en realidad, bastante falso. Más que de una contraposición entre industria y servicios, lo que la propia evolución de los países más industrializados nos ha ido mostrando cada vez más claramente es la creciente imbricación entre ambos sectores. De ello son buena prueba la expansión que han experimentado los servicios a la producción, la creciente confusión bien/servicio que puede apreciarse en bastantes nuevos productos y la propia ‘industrialización’ que están experimentando también las actividades terciarias.

Hasta fechas muy recientes, el contexto económico internacional ha estado dominado por el clima de recuperación y de crecimiento vivido por las economías occidentales desde finales de 1983. Esta fase de expansión, que cumple ya su octavo año consecutivo pero que puede verse interrumpida por los recientes acontecimientos en el área del Golfo, ha tenido dos características muy claras. La primera es que, a pesar de todo, el crecimiento se ha producido a un ritmo más moderado que el de los años sesenta, y la segunda es que las diferencias registradas por países han sido bastante más marcadas que en el pasado.

Pero, cuando se analiza lo ocurrido se advierte, sobre todo, una circunstancia que en mi opinión merece ser especialmente destacada.

Durante varios años la industria flexionó a la baja en todos los países considerados como avanzados. La nueva etapa de expansión económica nos muestra, sin embargo, dos hechos importantes que discurren en una misma dirección. El primero es la vigorosa recuperación de la *inversión* industrial, cuya contribución al crecimiento ha sido determinante en todos los países avanzados. El segundo es que aunque la *mano de obra empleada* en la industria ha disminuido —y posiblemente lo seguirá haciendo (OCDE, 1990)—, esto no se ha visto acompañado por una reducción de la producción debido a las *ganancias de productividad* que la industria ha logrado, las cuales están ligadas —esencialmente— al empleo de nuevas tecnologías y a los cambios organizativos que están desarrollando las empresas.

Ambos hechos tienen un significado que parece muy claro: *la industria ha recuperado prácticamente el liderazgo* en la conducción de las economías, sin que esto suponga depreciar el posible papel de los servicios y, en ciertos casos, también de la agricultura.

En contra de algunas afirmaciones no demasiado alejadas en el tiempo, puede sostenerse, pues, que la industria sigue siendo, y seguramente lo será también en el futuro, un sector *clave* en el crecimiento, tanto a nivel internacional como a escala nacional o regional. Lo

cual no implica que su peso relativo en términos de empleo tenga forzosamente que volver a aumentar.

¿Significa lo dicho que volvemos al punto de partida de hace casi dos décadas? En absoluto. Mucho más importante que el cambio al que acabo de referirme son otros tres que ha experimentado —y está todavía experimentando— la industria en las economías contemporáneas: 1) las variaciones intersectoriales e intrasectoriales de la demanda y la producción; 2) los cambios en la organización y en las estrategias de las empresas manufactureras; y 3) las nuevas tendencias espaciales y de localización.

Desde el primer punto de vista, los cambios que se están produciendo son evidentes. Se ha modificado con bastante rapidez la composición de la demanda en los mercados. La clasificación de las actividades industriales en ramas de *demanada débil*, de *demanda fuerte* y de *demanda media*, nos dibuja un nuevo mapa que difiere sensiblemente del de los primeros años setenta. El análisis de lo que está ocurriendo en los países de la OCDE, y por supuesto también en España, nos muestra cambios muy importantes. *La evolución de la demanda* (intraindustrial e interindustrial, y también la de consumo) es clara. Está variando la composición de los *inputs* en la producción y evoluciona también con rapidez el ciclo vital de algunos productos, al tiempo que cambian los gustos de los consumidores, que desempeñan un papel creciente en la orientación de la demanda. Todo ello revierte finalmente en un cuadro de actividades productivas en ascenso, mientras otras ven cómo la demanda se desacelera o incluso retrocede.

Simultáneamente, estos cambios en la demanda van unidos a dos hechos bien conocidos: 1) la *globalización de los mercados*, que quizás podríamos simbolizar por el hecho de que el comprador rebasa cada vez con más facilidad sus fronteras o límites anteriores (regionales, nacionales, continentales) para conseguir lo que busca en las mejores condiciones posibles; y 2) la *internacionalización de las economías*, que favorece la competitividad y la reestructuración de la industria desde una clara perspectiva internacional. Un hecho, este último, muy ligado al anterior, pero impulsado por las nuevas técnicas de información, la integración de los mercados financieros y las relaciones entre las empresas y grupos de empresas. Ambos fenómenos, la globalización y la internacionalización, se verán reforzados en el ámbito europeo como consecuencia de la realización del Mercado Unico Europeo.

El segundo bloque de cambios ya señalados tiene un carácter más *microeconómico*, aunque sus consecuencias afloran también a un nivel mucho más general. La evolución hacia unos *modos de producción más flexibles*, donde grandes y pequeñas empresas tienden a externalizar servicios, subcontratar operaciones y partes de los productos, establecer acuerdos de cooperación y redes de empresas articuladas, diferenciar los productos, etc., constituye un fenómeno que tiende a generalizarse. Una generalización que no está ligada claramente a un territorio limitado, sino que la colaboración entre empresas se amplía cada vez más a los espacios nacionales e internacionales, y está acompañada en muchos casos por asociaciones y fusiones que tienden a concentrar la producción. Dentro de este mismo grupo de cambios hay que incluir, por supuesto, los relativos a la tecnología y la distribución y el marketing de los productos manufacturados, donde las 'marcas' y las grandes redes de distribución juegan un papel cada vez más decisivo.

En el tercer bloque de cambio —los de *localización* nos encontramos con la evidencia empírica de varios estudios realizados a nivel europeo, cuyos resultados prácticamente se confirman también a escala nacional. Los rasgos ahora dominantes en la localización industrial son:

- 1) Atracción y revitalización de las grandes áreas metropolitanas que tienen una estructu-

ra económica mixta, ampliándose su círculo de influencia en el entorno.

2) Escasos alicientes para localizarse en las zonas de vieja industrialización y con problemas de reestructuración; y

3) Ha aumentado el atractivo de algunas zonas intermedias, a veces sin gran tradición industrial, donde se ubican —sobre todo— empresas de tamaño pequeño y medio. Entre los factores concretos que inciden en las decisiones de localización, no tienen especial peso las subvenciones e incentivos oficiales y sí lo tienen los factores personales, las condiciones locales del entorno, los servicios disponibles en la zona, la cualificación de la mano de obra y el coste y las facilidades de suelo.

II. LOS EFECTOS DE LA CRISIS Y LA REDISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DE LAS REGIONES

La crisis y los cambios más recientes del sistema productivo a los que acabamos de referirnos han tenido unas implicaciones muy claras a nivel regional, cuyas derivaciones no pueden darse todavía por concluidas.

Transcurridos algo más de quince años, y desde una perspectiva más general que la española, se aprecia claramente que el proceso de 'desindustrialización' ha sido mucho más acentuado en las regiones desarrolladas que en las rurales y en las consideradas como menos industriales. Durante la reciente crisis, estas dos últimas incluso se han mantenido mejor que aquellas gracias al comportamiento de la agricultura y de los servicios, así como al proceso de descentralización industrial que se operó casi al mismo tiempo en bastantes países (OCDE, 1989).

Sin embargo, a partir del ajuste industrial que todas las economías avanzadas han llevado a cabo, esta *ventaja relativa* de las regiones escasamente afectadas por la crisis o que habían sido beneficiarias de la desconcentración industrial ha vuelto a decrecer.

El panorama no es totalmente claro todavía, pero sí lo son algunos de sus trazos más destacados. Bastantes regiones que ya eran industrialmente muy desarrolladas antes de la crisis, ha vuelto a recuperar en los últimos años su dinamismo, particularmente si no tenían el lastre de una excesiva especialización. Simultáneamente, algunas regiones que desde finales de los 60' y durante los 70' se beneficiaron de la emigración de empresas industriales (por ejemplo, el Sur de EE.UU. y el Centro Sur de Italia) se enfrentan ahora con más dificultades que antes e incluso con cierres de empresas. Este último hecho tampoco constituye un fenómeno generalizado y en algunos casos coincide con un aparente giro de la actividad productiva hacia algunas zonas que antes no se consideraban centrales, como muestran los casos de Francia, donde las regiones del Sureste y del Noreste experimentan un notable dinamismo industrial, de la R.F. de Alemania (Baviera) y de España, con la extensión del eje del Mediterráneo hacia el sur y la progresiva consolidación del eje del Ebro, que tampoco figuraban hace unos años entre las regiones más industriales del país.

Pero, lo que en cualquier caso resulta innegable en todos los países de la OCDE y, por supuesto, en el ámbito más reducido de la CEE, es que el dinamismo de las regiones ha cambiado en relación con el pasado y que esto afecta muy directamente a las disparidades y a la recomposición del mapa regional.

Las observaciones ya disponibles muestran que los problemas regionales siguen y que las diferencias interregionales pueden incluso aumentar en los próximos años. Los datos de la década de los ochenta apoyan precisamente esta última idea. En Australia, Italia, Suecia,

Francia, Gran Bretaña y Japón, las disparidades interregionales son notables y parece que tienden a crecer. En Suiza, con menores diferencias, esto ha ocurrido ya. Y es España, al menos en términos de producción, los datos son también bastante claros al respecto.

¿Qué explicación cabe dar a todo estos hechos? Aunque este tipo de fenómenos son complejos y siempre existen casos particulares, la respuesta no parece excesivamente difícil y tiene bastante lógica. Durante el largo período de prosperidad y de crecimiento que precedió a la crisis, es decir, hasta el primer tercio de los setenta, la actuación conjunta de los mecanismos de redistribución de rentas, la descentralización/desconcentración industrial y las migraciones demográficas permitieron que —en bastantes países— las disparidades interregionales se atenuasen. La crisis y los consiguientes ajustes estructurales provocaron después una caída de la actividad de carácter general, cuyo impacto fue especialmente duro en algunas regiones, aunque todas se vieran afectadas. Todo ello trajo consigo una *cierta recomposición* de los desequilibrios regionales (con caídas más profundas en casi todas las regiones 'ricas' y una mayor estabilidad relativa de las de desarrollo medio e incluso bajo), lo cual contribuyó a mantener la tendencia a la reducción de las disparidades, aunque fuese en unas circunstancias tan extraordinarias y poco deseables.

Todo indica, sin embargo, que ésto difícilmente se prolongará en el futuro. Más aún, en los últimos años se observan cambios que indican lo contrario. Algunos factores que determinan la evolución económico-regional se ha visto y se están viendo singularmente trastocados (OCDE, 1967, 1969). A pesar de que la desconcentración industrial hacia algunos países y regiones menos desarrollados sigue, parece innegable que este proceso no podrá continuar siendo por mucho tiempo la base del desarrollo de aquellas zonas que se estaban beneficiando de ello. El proceso de *desindustrialización* y los *cambios internos del sector manufacturero* y de las propias empresas, junto con la *nueva distribución de las ventajas comparativas entre regiones*, apoyan esta afirmación.

El tipo de ventajas comparativas regionales que hoy buscan las empresas están ligadas, sobre todo, a *los factores que les permiten adaptarse rápidamente a la evolución de los mercados* en los que participan, que son cada vez más amplios e internacionalizados y donde la concurrencia es cada vez mayor. Dichos factores son numerosos y, por supuesto, otorgan *mayores ventajas* a las regiones que los reúnen en mayor número: oferta de mano de obra abundante y, sobre todo, cualificada; existencia de empresas especializadas y de facilidades para la subcontratación: disponibilidad de servicios a las empresas; fácil y amplia conexión con las modernas redes de información y comunicación; contactos y rápido acceso a las innovaciones técnicas y científicas, ligadas casi siempre a la existencia de centros de investigación públicos y privados y de buenas universidades; que la infraestructura social sea buena o cuando menos aceptable; y que las condiciones de vida resulten atractivas o, cuando menos, comparativamente aceptables.

Por supuesto que los problemas relacionados con los costes todavía siguen pesando (costes del suelo, los alquileres y la oferta de locales, una mano de obra convencional más barata) y, por tanto, no pueden hacerse afirmaciones excesivamente tajantes. Pero, no es menos cierto que el *"entorno" económico, técnico y profesional*, que en buena parte depende de los factores más arriba indicados, proporcionan un considerable atractivo y muy importantes ventajas a aquellas regiones que lo disfrutaban, a pesar de que sus costes (laborales, de suelo, etc.) no sean quizás los más bajos de país.

Los estudios —todavía escasos— disponibles muestran que esta *redistribución de las ventajas comparativas* entre las distintas regiones no es perfectamente clara en todos los países. Sin embargo, las ventajas con que están jugando una serie de *grandes áreas metropolitanas*

se detectan ya en distintas latitudes. El caso de Japón, donde el ajuste estructural ha beneficiado particularmente a las regiones metropolitanas y a Tokyo en especial, constituye un buen ejemplo. En Italia, la recuperación económica se está produciendo con excepcional intensidad en el Norte y ha sido mucho más imperceptible en el Sur. En Francia, el área de París y las grandes metrópolis del Este-Sur son las zonas que más se están beneficiando de la recuperación y que atraen nuevas inversiones. En Noruega, Finlandia y Suecia, el mayor número de nuevos empleos se ha venido creando en las áreas centrales y sólo un escaso porcentaje en las regiones periféricas. Finalmente, en casi todos los países europeos (Austria, Francia, Bélgica, Gran Bretaña, la propia España) las viejas regiones industriales muy especializadas en industrias en declive son las únicas que presentan un cuadro donde la recuperación económica ha encontrado serias dificultades, mientras que las actividades manufactureras y los servicios han vuelto a registrar una considerable expansión y renovación en las *áreas metropolitanas* que estaban *menos especializadas* (y/o en aquellas que en su momento llevaron a cabo importantes ajustes productivos), aunque a éstas se han unido también *otras zonas* y regiones cuyo entorno económico —en el sentido que antes he dado a estos términos— resulta especialmente atractivo en estos momentos.

Esta serie de hechos y tendencias son, desde luego, muy importantes, aunque no pueden conducir a creer —por supuesto— que se trata de cambios poco menos que inapelables. Si algo nos muestra la experiencia histórica es que la situación de las distintas regiones suele sufrir cambios. La propia concentración del crecimiento en determinadas áreas suele acabar imponiendo límites al mismo y, además, la evolución de los sectores productivos experimenta fluctuaciones que afectan más a unas zonas que a otras. En esta etapa histórica, sin embargo, las regiones y áreas metropolitanas antes aludidas son —hasta ahora— las que más se han beneficiado de la recuperación y, en bastantes casos, las que mejores expectativas presentan cara al futuro.

III. CAMBIOS RECIENTES Y PERSPECTIVAS DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES ESPAÑOLAS

Lo expuesto en los anteriores apartados permite encuadrar y comprender mejor lo que está ocurriendo en España, así como algunas de las tendencias básicas a medio y largo plazo que se deducen de una investigación que recientemente hemos realizado en equipo y que se publicará en las próximas semanas.

4.1. *Los nuevos ejes de crecimiento*

Hay al menos tres hechos que destacan al estudiar la evolución que han seguido las economías regionales españolas a lo largo del período comprendido entre 1973/74 y 1990:

Primero. A la altura de 1985, es decir, cuando la economía española iniciaba —con cierto retraso con respecto a Europa una fase de fuerte recuperación económica¹, los datos sobre el comportamiento de las provincias y las comunidades autónomas apuntaban ya la existencia de tres grandes bloques:

- i) El de las provincias/regiones que, a pesar de haberse visto muy afectadas por la crisis, estaban ya mejor situadas y eran más dinámicas que el resto, formado por:
 - El arco costero del Mediterráneo, o Eje Mediterráneo, desde Gerona hasta Murcia.
 - El Valle del Ebro, arrancando desde Navarra y La Rioja para unirse al primero en Tarragona.
 - Y tres zonas más aisladas: Madrid y los dos archipiélagos, Baleares y Canarias.
- ii) El de aquellas regiones muy afectadas por la crisis industrial y con claros síntomas de

estancamiento o regresión:

- Asturias, Cantabria y el País Vasco, formando lo que ha dado en llamarse la Cornisa Cantábrica, que podría incluir también la zona norte de Galicia, hasta Ferrol.
- iii) El resto del país, que si bien ofrecía un panorama heterogéneo, se caracterizaba por sumar a los tradicionales problemas de atraso económico (Galacia, Extremadura, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Andalucía), la crisis de algunos centros industriales creados o desarrollados durante la década de los sesenta, y la *carencia* de un *claro impulso renovador* en la industria y en los servicios. Lo cual no impedía que en este conjunto de regiones existiesen algunas áreas singulares y con mejores perspectivas: Málaga y su prolongación costera al Este y al Oeste; Sevilla y su área de influencia; el triángulo Valladolid-Palencia-Burgos y la franja costera de Galicia (Coruña-Vigo).

Segundo. Los datos relativos a la evolución del PIB y sus sectores básicos por regiones en el período 1986-89, es decir, en la fase de recuperación económica, prácticamente han confirmado la situación y las tendencias con que se había cerrado la crisis en 1985. Las áreas que han seguido encabezando el crecimiento económico son las tres ya indicadas (Arco Mediterráneo, Eje del Ebro y Madrid, Baleares y Canarias). Se registran, sin embargo, algunos cambios que obligan a matizar dicha afirmación:

- Las tasas de crecimiento de las distintas comunidades autónomas han tendido a aproximarse entre sí, mucho más que en la fase anterior.
- Se ha iniciado la recuperación del País Vasco y de Cantabria, que obtienen tasas de crecimiento iguales a incluso más altas que la media (1989).
- La flexión experimentada por el turismo en 1989 ha colocado en peor posición a Canarias y Baleares, cuyo comportamiento futuro queda sujeto a un mayor grado de incertidumbre que en el pasado debido a su fuerte especialización turística.

CUADRO 1

TIPOLOGIA REGIONAL SEGUN LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL

I.- MEJORES PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO	ARAGON CATALUÑA MADRID NAVARRA RIOJA VALENCIA
II.- PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO INTERMEDIAS	ANDALUCIA CANARIAS CASTILLA-LEON GALICIA PAIS VASCO
III.- PEORES PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO	ASTURIAS BALEARES CANTABRIA CASTILLA-LA MANCHA EXTREMADURA MURCIA

Tercero. Otra serie de datos relativos a las inversiones industriales en empresas nuevas y en ampliaciones, así como la localización de las inversiones directas extranjeras (IDE), confirman también las tendencias apuntadas en el punto primero, acentuando todavía más las preferencias que ya se habían observado en los primeros ochenta: Madrid y Barcelona ocupan en ambos casos (inversiones nacionales nuevas e IDE) una posición muy destacada, y la mayor parte de las provincias situadas en los dos ejes de desarrollo ya citados (Mediterráneo y Ebro) figuran asimismo en unas posiciones relativamente altas dentro del conjunto. Las zonas de vieja industrialización (Asturias, Cantabria, País Vasco y algunas provincias del resto del Estado) sólo aparecen algo mejor posicionadas cuando se consideran, junto con las inversiones nuevas, las de renovación y las ampliaciones.

Al tratar de explicar las razones que justifican estos comportamientos de las comunidades autónomas entre 1973 y 1990, el análisis recientemente finalizado aporta toda una serie de elementos de interés, en los que aquí no voy a entrar, basados en la relación que existe entre el mayor o menor crecimiento de la economía española en su conjunto y el de las distintas comunidades autónomas. En este punto se aprecia la existencia de una clara asociación entre las oscilaciones de la economía nacional y las de una serie de regiones y, por contra, la falta casi total de ella en el caso de otras, aunque ésta sólo representan en torno al 9.5 por 100 del conjunto. La estructura económica de cada región impone, he decho, el tipo de comportamiento que ésta normalmente tendrá, lo cual nos ha permitido construir dos cuadros muy interesantes sobre la mayor o menor asociación que existe entre las distintas comunidades autónomas y la evolución que experimentan los sectores básicos de la economía española, por una parte, y sobre la sensibilidad que muestran las regiones españolas a los cambios nacionales, por otra.

Este tipo de análisis encuentra un adecuado complemento explicativo en el estudio, que también acabamos de realizar, sobre la evolución de la *productividad* de las economías regionales durante el período 1973-1988. Sin entrar en detalles que serían difíciles de sintetizar de forma aceptable, lo que esta investigación nos muestra claramente es que, a lo largo del período estudiado, varias de las regiones que siempre mostraron una productividad más elevada que el resto (Madrid, País Vasco, Cataluña) ha logrado —tras una primera inflexión a la baja— recuperar posiciones y situarse en la senda de una mejora relativa con respecto a la media española. Simultáneamente, las economías regionales con más baja productividad total (Extremadura, Galicia, Castilla-La Mancha y Castilla y León, entre las más destacadas) han mejorado también, pero prácticamente no han logrado avanzar —e incluso a veces han retrocedido— en términos relativos. Por último, en el resto destacan los avances de Aragón, C. Valenciana, Cantabria y Canarias, el mantenimiento de Baleares, y la relativa recuperación de Asturias, aunque sigue por debajo de la media española.

IV. PERSPECTIVAS REGIONALES DESDE LA OPTICA INDUSTRIAL

El panorama que acabamos de describir se refiere al conjunto de las actividades productivas de las 17 comunidades autónomas. Sin embargo, de acuerdo con lo previsto, era preciso considerar específicamente el caso de la industria cuyo análisis hemos desarrollado en un libro de próxima publicación.

El primer objetivo de esta investigación fue delimitar el *grado de especialización* de las distintas comunidades autónomas en la producción de manufacturas, para comprobar más

tarde sus *ventajas competitivas* (o la falta/debilidad de las mismas) en coherencia con dicha especialización. La contrastación de todo lo anterior con las tendencias que se observan en la demanda internacional (producciones de demanda fuerte, media y débil), nos permitió dibujar con bastante precisión cuál es la situación actual de la industria por regiones y cuáles son sus perspectivas de futuro.

Si tuvieramos que seleccionar sólo tres puntos o aspectos de los resultados obtenidos, éstos serían los siguientes:

Primero. En términos de *especialización* cabe afirmar que las regiones que tienen un sector *poco importante* (incluyendo energía, las industrias extractivas y las actividades propiamente manufactureras) son, asimismo, las que poseen un sector manufacturero menos desarrollado, lo que acentúa su *debilidad industrial* (Andalucía, Baleares, Canarias, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Murcia).

Suele ocurrir, además, que bastantes de estas regiones cocentran su actividad industrial en las ramas de *demanda media y débil* y con una *escasa intensidad tecnológica*. Todas ellas son características que suponen una seria dificultad para el crecimiento futuro de su sector industrial, al no poderse aprovechar los impulsos que provienen del lado de la demanda. El principal apoyo con que dichas regiones cuentan para favorecer la expansión de su industria radica —en todo caso— en la existencia de otras ventajas (costes laborales bajos, disponibilidad de recursos naturales, capacidad empresarial, economías de escala, etc.), las cuales no siempre están presentes y cuya ventaja comparativa tiende a reducirse.

Segundo. El examen de las *ventajas competitivas* que poseen las distintas regiones en cuanto a la producción industrial permite completar el diagnóstico que nos ofrece el análisis de su grado de especialización y de las tendencias de la demanda, tomando como referencia lo que ocurre en los mercados internacionales.

Las conclusiones que al respecto hemos obtenido indican que, en España, como en otros países avanzados, las *regiones más industrializadas* basan sus ventajas competitivas en la investigación tecnológica, las economías de escala, y la proximidad y conocimiento de los mercados. Todo ello posibilita el desarrollo de estrategias de diferenciación de la producción que facilitan la expansión de ésta.

Por contra, las *regiones industrialmente menos desarrolladas* basan, en general, sus ventajas en unos costes laborales algo más reducidos y en la calidad y disponibilidad de recursos naturales. Esto les ha permitido, hasta ahora, mantener unas orientaciones de la producción industrial que no parecen muy adecuadas cuando las enfrentamos con la actual evolución de la demanda.

Tercero. Cara al futuro, el examen conjunto de todo lo anterior permite definir un cuadro bastante claro:

- *Cataluña y Madrid* conservan su liderazgo y continuarán siendo los núcleos industriales dominantes. Les beneficia la evolución de la demanda (nacional/internacional), pero también las ventajas competitivas que ya disfrutaban (en tecnología y economías de escala, aunque en ambos aspectos la situación con respecto a Europa es débil). El elevado desarrollo económico de estas dos regiones y su amplio mercado favorece, además, la expansión de algunas producciones en las que existen significativas economías de alcance (maquinaria eléctrica, mecánica de precisión, química, material electrónico, entre otras).

La expansión que están experimentando los servicios en ambas comunidades autónomas no hará sino reforzar sus posibilidades de crecimiento en los próximos años.

- Las regiones del arco mediterráneo y del Ebro (en particular: *Aragón, Navarra, La*

Rioja y la Comunidad Valenciana) presentan un cuadro algo más dispar pero disfrutan de ventajas locacionales muy concretas y cuentan con mano de obra especializada y con unos costes más bajos que en el grupo anterior. Las ramas manufactureras allí instaladas no requieren –en general– unos niveles muy altos de innovación técnica. Por todo ello, estas regiones tienden a tener cada vez más peso en el mapa económico-regional.

Por otra parte, la existencia de una agricultura bastante especializada y competitiva, tanto a nivel nacional como en los mercados internacionales, supone un importante elemento de apoyo para un crecimiento más estable de la economía de estas regiones. Los servicios –en particular en los casos de Aragón y la Comunidad Valenciana– deben seguir siendo también un buen soporte para el desarrollo regional en la década de los noventa.

- La *Cornisa Cantábrica* es la ‘región’ que se encuentra en una posición más preocupante cara al futuro. Prácticamente se han deteido los factores que impulsaron el desarrollo industrial en el pasado, aunque el País Vasco y Cantabria, conservan como activo una clase empresarial que facilita la renovación industrial. Sin embargo, la actual especialización industrial juega en contra de las tres comunidades autónomas que integran la Cornisa. Al ser actividades maduras, las posibilidades de innovación son limitadas. La desindustrialización tenderá seguramente a continuar, salvo que tengan éxito las políticas de promoción de nuevas empresas y actividades. En este sentido, el País Vasco es, por su misma mayor diversificación y por las condiciones del entorno económico, la economía que se encuentra mejor situada cara al futuro. Las políticas de promoción y de innovación tecnológica que el gobierno vasco está desarrollando han conseguido ya algunos éxitos relevantes y contribuye a movilizar a una clase empresarial cuya capacidad está históricamente demostrada.
- Por último, la mayoría de las restantes regiones tienen una estructura industrial todavía muy débil y aprovechan mal, hasta ahora, algunas de sus posibles ventajas competitivas (menores costes laborales, suelo, materias primas y otros), lo que les he llevado –*Extremadura, Castilla-La Mancha y Murcia*– a especializarse en industrias altamente empleadoras de mano de obra, con reducido VAB y bajas exigencias tecnológicas. *Andalucía y Castilla y León* muestran algunas diferencias con respecto a las regiones antes citadas. En ambos casos, el esfuerzo investigador es algo mayor debido a su actual especialización, y los costes laborales tienen un nivel medio/alto en relación con las condiciones del mercado de trabajo, que aparece bastante distorsionado y poco flexible. Hay ejemplos, en estas dos regiones, de actividades de demanda fuerte (química básica, industrial y para la agricultura, material electrónico), que están ligadas al capital extranjero y que ofrecen buenas expectativas de expansión en el futuro. Algunas ramas más tradicionales –principalmente en el sector agroalimentario– han mejorado también sus economías de escala y su nivel tecnológico y tienen un claro margen para crecer en el futuro si persiguen una mayor competitividad a nivel internacional y productos bien diferenciados.

Los resultados anteriores los hemos enfrentado en nuestra investigación con el comportamiento que han seguido recientemente algunas variables clave: la producción industrial, las inversiones (nacionales y extranjeras) y las exportaciones de cada comunidad autónoma. El objetivo era, evidentemente, contrastar y validar las conclusiones previamente obtenidas y, sin entrar en detalles, lo que cabe afirmar es que dichos datos reafirman –prácticamente en su totalidad– las perspectivas de futuro establecidas en nuestra estimación hasta 1994.

De acuerdo con los datos disponibles y con carácter general, *las comunidades autónomas*

peor situadas desde la óptica industrial son: Extremadura, Asturias y Baleares, por una parte, y Cantabria, Rioja y Murcia, por otra, aunque en estas tres se advierten cambios que se orientan hacia un futuro mucho más positivo (inversiones –nacionales y extranjeras– y exportaciones). Entre las *mejor situadas cara al futuro*, siempre dese la óptica industrial destacan Aragón y Navarra y se confirman los casos de Madrid, Cataluña (con matices en cuanto a la evolución del ritmo de la producción), la Comunidad Valenciana (con más dificultades en el campo de la exportación) y Andalucía. *Pueden sumarse también a este grupo*, aunque con mayores reservas: el País Vasco, Castilla y León e incluso Castilla-La Mancha, aunque el peso de la industria manufacturera en estas dos últimas comunidades es bastante reducido y no existen –hasta ahora– síntomas de que el sector vaya a experimentar cambios realmente importantes en los próximos tres o cuatro años.

CUADRO 2

CLASIFICACION REGIONAL SEGUN LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD

REGIONES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ANDALUCIA	5	7	9	12	8	2	8	10	9	8	6	11	16
ARAGON	9	9	14	8	7	3	7	11	13	10	10	16	7
ASTURIAS	3	5	7	3	6	6	6	1	16	16	8	7	9
BALEARES	15	16	3	16	17	16	16	12	17	17	17	6	2
CANARIAS	11	3	2	14	16	14	17	13	14	15	16	3	13
CANTABRIA	2	10	10	4	12	8	10	5	12	7	12	8	8
C. LEON	4	8	11	13	4	13	4	7	1	2	4	14	11
C. MANCHA	13	14	15	15	14	17	9	15	6	9	9	17	15
CATALUÑA	8	4	8	6	3	12	3	3	7	3	1	4	5
VALENCIA	14	12	6	9	13	10	13	8	4	5	2	5	10
EXTREMADURA	16	17	17	17	10	7	14	16	5	13	15	15	17
GALICIA	10	13	12	10	11	9	12	2	8	4	7	9	14
MADRID	7	1	1	5	1	1	1	4	2	1	5	1	6
MURCIA	17	15	13	11	9	5	11	17	3	11	14	10	12
NAVARRA	6	11	16	2	5	4	5	9	15	14	11	13	4
PAIS VASCO	1	6	4	1	2	11	2	6	10	6	3	2	3
LA RIOJA	12	2	5	7	15	15	15	14	11	12	13	12	1

(1): Coste de personal por trabajador. (2): Productividad aparente del trabajo. (3): Participación del VAB en la producción. (4): Tamaño de los establecimientos. (5): Esfuerzo tecnológico total. (6): Esfuerzo tecnológico público. (7): Esfuerzo técnico empresarial. (8): Presencia relativa de grandes empresas. (9): Participación del capital extranjero en las grandes empresas. (10): Participación ponderada del capital extranjero. (11): Dependencia técnica. (12): Densidad de población. (13): PIB per capita.

Fuente: Encuesta Industrial (INE). Contabilidad Regional (INE). Las Grandes Empresas Industriales (MINER). Estimación de la distribución regional de los gastos de I + D (Martín, 1990).

Sin pretender ofrecer —ni mucho menos— un ‘recetario’ sobre las posibles actuaciones que convendría desarrollar, parece obligado sugerir algunos principios e ideas de política económica (regional e industrial) en función de todo lo expuesto hasta aquí y del análisis bastante más amplio realizado al respecto.

5.1. Reorientación de las políticas regionales

El giro que han experimentado las políticas de desarrollo regional en los últimos años constituye un hecho innegable. Si se comparan las políticas regionales que actualmente practican la mayor parte de los países avanzados con las desarrolladas desde principios de los cincuenta hasta el inicio de la última crisis internacional, se advierten de inmediato una serie de cambios que afectan tanto a su orientación general —incluidos los objetivos básicos— como al tipo de instrumentos empleados o, cuando menos, a la forma e intensidad con que algunos de ellos se utilizan.

Tradicionalmente, la política regional llevada a cabo por los estados se orientaba a favorecer el logro de una mayor *igualdad* entre las distintas regiones de cada país. La idea de que los desequilibrios existentes entre ellas debían ser *corregidos* o *compensados* primaba sobre cualquier otra o, cuando menos, no se cuestionaba, y a este fin se arbitraban medidas destinadas a igualar las oportunidades, incentivar las inversiones en las regiones más atrasadas, equilibrar el capital fijo disponible, crear y mantener empleos, etc.

En los últimos años han cambiado bastantes cosas. En algunos países, y entre ellos por supuesto está España, las regiones han adquirido un rango político que les permite actuar con relativa autonomía en determinados campos de la economía regional. Por otra parte, la crisis se encargó de convertir en *regiones-problema* a muchas áreas que anteriormente eran consideradas como ricas y muy dinámicas, lo que rompió el esquema regiones ricas/regiones pobres que suministraba apoyo a las políticas compensatorias del pasado. Finalmente, la evolución de la industria y los cambios a los que anteriormente he hecho referencia han llevado a cuestionarse qué tipo de orientación sectorial y empresarial es la que debe adoptarse en las políticas de desarrollo regional.

También desde el lado de los *instrumentos* se registran variaciones relevantes. En el nuevo contexto económico está claro, por ejemplo, que los incentivos de tipo convencional tienen unos efectos cada vez más limitados —aunque no nulos— para atraer las industrias y las inversiones hacia determinadas zonas. Por otro lado, a las tradicionales necesidades de infraestructuras (carreteras, ferrocarril, puertos, etc.) se han unido otras que son hoy tanto o más importantes que aquellas: las de comunicación y de información. Nadie piensa ya seriamente, por último, en el intervencionismo, los controles directos y las empresas públicas para promover el desarrollo regional en un mundo que es cada vez más abierto y competitivo.

Ha cambiado pues, los problemas dominantes y algunos instrumentos tienen ahora mucho menor sentido. El objetivo último de cualquier región —sea rica, de desarrollo medio o atrasada— sigue siendo lograr *desarrollar todo su potencial* y *eleva el nivel de bienestar de sus habitantes*, mejorando en lo posible su posición dentro del conjunto nacional. Pero, el punto de referencia no puede ser ya —o sólo— el propio país al que dicha región pertenece. Su avance en tales terrenos debe lograrse en un mundo económico cada vez *más integrado, internacionalizado* y *competitivo* y las empresas y actividades a promover en la región deben ser capaces de competir y de sobrevivir con éxito en ese mundo.

El principal camino para ello no son los *subsidios*, cuyo uso está limitado en el contexto

comunitario, ni las *regulaciones e intervenciones directas*, igualmente en conflicto con las orientaciones dominantes. El terreno en el que una región puede tratar de favorecer su propio desarrollo está en un ámbito *bastante más amplio y de carácter horizontal*: favorecer el aprovechamiento y la adaptación de los cambios tecnológicos a las características propias de su estructura productiva; extender los servicios a las empresas; crear las condiciones más favorables para el nacimiento y la consolidación de nuevas empresas; apoyar la cooperación a nivel local (entre firmas, y entre las empresas, los sindicatos y las distintas autoridades); ayudar a resolver los problemas relacionados con la formación empresarial y de cuadros; apoyar la incorporación de las empresas existentes a nuevos mercados e intentar solventar los problemas de financiación y la aplicación de posibles nuevas fórmulas de capital-riesgo; propiciar la concentración y mejoras en la dimensión de las empresas; y, por supuesto, tratar de atraer las inversiones foráneas para que activen el aprovechamiento de los recursos propios y la creación de empleos.

Todos estos frentes ofrecen un claro margen de actuación tanto para las autoridades regionales como para el Estado, pero dicho margen existe también en otros terrenos que aparentemente no están tan ligados al sector productivo, como la educación, la sanidad y la creación de una atmósfera cultural atractiva y favorable a la innovación.

6.2. Actuaciones en el ámbito de la promoción industrial

A partir de las anteriores consideraciones —de carácter general— podemos seguir también algunas líneas de acción más concretas relativas al sector industrial en las comunidades autónomas españolas, cuya situación y perspectivas de futuro han ocupado una gran parte de esta investigación.

A) Orientaciones básicas

1. Salvo en el caso muy concreto de algunas regiones fuertemente especializadas en servicios, hay que afirmar que el desarrollo industrial constituye un *requisito del crecimiento económico*. Sin que esto suponga desprestigiar la importancia y el creciente papel de los servicios en las economías, la conclusión que se obtiene al estudiar los cambios más recientes es que las economías más terciarizadas son también las más industrializadas y todo indica que la industria manufacturera seguirá protagonizando su desarrollo en el futuro³.
2. En relación con lo anterior y con referencia al caso español hay que señalar que en varias comunidades autónomas el peso de las manufacturas en el PIB regional es considerablemente bajo, por lo que el proceso real de industrialización puede considerarse muy atrasado. Este es también el caso de Asturias, Canarias y Extremadura, así como, en menor medida, el de Castilla-La Mancha, Murcia y Galicia.
3. La mayoría de estas comunidades presentan, además, una acusada especialización en producciones cuya demanda crece lentamente, sean de demanda media —como la industria alimentaria— o de demanda débil. Esta especialización constituye un factor de debilidad de la industria, especialmente si tenemos en cuenta el futuro marco del Mercado Único.
4. Aunque con un mayor desarrollo de las manufacturas, Andalucía, Baleares y Castilla-León, apenas se aproximan a la media nacional, por lo que también se requiere un mayor esfuerzo industrializador. Son tres regiones que también han basado en cierta medida su industrialización en los recursos naturales, aunque no se han limitado exclusivamente a ellos. Andalucía y Castilla-León están especializadas en producciones de demanda media, con un peso relevante de la alimentación pero también de otras industrias (química en Andalucía y automóviles y caucho y plástico en Castilla-León). Sin

embargo, carecen prácticamente de ventajas salariales y de tamaños empresariales acordes con su especialización. Andalucía cuenta con un importante esfuerzo investigador público y una apreciable participación del capital extranjero, aspecto este que es aún más destacado en Castilla-León, por lo que su situación de partida parece adecuada para afrontar un proceso de industrialización basado en producciones que requieren más tecnología y menos mano de obra, recurso del que disponen en abundancia pero no a precios especialmente competitivos a escala internacional.

B) Política de fomento industrial: algunas propuestas y posibles criterios

1. Si hubiera que definir algunos criterios básicos en los que –hoy por hoy– debe cimentarse cualquier política de desarrollo industrial, estos tres figurarían sin duda entre ellos:
 - las políticas aplicadas deben ser coherentes con los grandes cambios y tendencias industriales en curso, que no dejen margen para las políticas de tipo simplemente asistencial;
 - las industrias que se creen o las que reciban algún tipo de apoyo deben ser –ante todo– competitivas en términos internacionales;
 - las políticas a aplicar deben orientarse –sobre todo– a *crear y favorecer el marco* más adecuado para el desarrollo de las empresas (oferta de servicios, acuerdos de cooperación a nivel nacional e internacional, proceso tecnológico e innovación, etc.) y no a actuar *directamente sobre ellas* mediante los instrumentos convencionales (las regulaciones y medidas casi estrictamente asistenciales).
2. En general, se hace necesario *impulsar la diversificación productiva*, mediante la instalación de nuevas industrias, así como la extensión de las existentes hacia producciones situadas hacia adelante o hacia atrás en el proceso de producción o tecnológicamente relacionadas con ellas. La *atracción de inversiones extranjeras* es, y puede seguir siendo, una vía importante para conseguir ésto de manera rápida.
3. De igual modo, hay que fomentar un avance en el grado de *transformación de las producciones* que permita aprovechar las posibles ventajas de costes laborales todavía existentes, o bien minimizar su importancia cuando no existen.

En este sentido hay que tener en cuenta que España prácticamente ha dejado de tener ventajas de costes laborales a escala mundial, dado el desarrollo de los nuevos países industrializados. No obstante, dichas ventajas existen aún frente a países más desarrollados, pero para aprovecharlas se requieren *producciones homologables en calidad, diseño y presentación a las que en éstos se realizan*. En regiones como Andalucía, Asturias, Cantabria, Castilla-León y el País Vasco se han alcanzado ya unos niveles de salarios que dificultan considerablemente la continuidad de su proceso de industrialización sobre las bases actuales de especialización.

4. Las empresas deben buscar reducir el número de líneas de productos, especializándose en algunas de ellas y desarrollando un mayor número de gamas dentro de cada línea, con objeto de poder acceder a nuevos mercados. Fundamentalmente aquellos mercados que requieren mayor calidad, mejores y más variados diseños, y un mayor cuidado en la presentación y en los servicios anejos a la producción o a su venta.

Para lograr ésto se requiere: un serio aumento del esfuerzo investigador, y el aprovechamiento de las economías de escala que éste conlleva, bien sea mediante el incremento de la dimensión de las empresas o gracias al fomento de los acuerdos y planes de cooperación entre ellas. Del mismo modo es necesario establecer planes rigurosos de formación profesional, así como mejorar la enseñanza obligatoria y media.

5. Es necesario fomentar, asimismo, los *controles de calidad*, así como aquellas medidas que garanticen la normalización y homologación de los productos, objetivos que pueden ser también objeto de acuerdos entre empresas. En la óptica del Mercado Único Europeo, la cooperación con empresas de otros países comunitarios, en estos terrenos, debe considerarse como una vía muy aconsejable.
6. Como quiera que el mercado nacional prácticamente carecerá de sentido después de 1992, *las empresas industriales deben acelerar el proceso de internacionalización* comenzando por fortalecer su presencia comercial en los mercados de otros países comunitarios.

Para ello necesitan, de forma general, *aumentar su dimensión o establecer acuerdos comerciales con otras empresas*. Las fusiones entre empresas son, desde esta perspectiva, aconsejables. De igual modo lo es también la creación de empresas participadas, o 'joint venture', de carácter comercial, una forma, entre otras, de materializar los acuerdos que resulta particularmente interesante en aquellas industrias que se encuentran aglomeradas territorialmente. La internacionalización de las empresas es quizás menos fácil, pero más urgente si cabe en las comunidades autónomas especializadas en producciones de demanda débil, menos abiertas al exterior.

7. Muchas pequeñas y medianas empresas carecen de los medios financieros con que hacer frente a estas exigencias, por lo que la cooperación de la Administración y de las entidades financieras resulta imprescindible.

No obstante, dado que la política seguida actualmente por el Gobierno defiende muy claramente la separación entre el negocio financiero y el industrial, hay que plantearse algunas alternativas claras de financiación de las empresas si se desean obtener resultados tangibles a corto y medio plazo.

8. Para impulsar las transformaciones anteriormente citadas e intentar resolver algunas de las carencias que se han señalado, es necesario que las Administraciones Autonómicas establecieran una *más estrecha relación* con los *sectores empresariales* cosa que en algunos casos ya se están produciendo (Cataluña, el País Vasco y la C. Valenciana, p. ej.), buscando crear organismos verdaderamente representativos y asumiendo una mayor implicación en las actividades que éstos emprendan. el esfuerzo de reestructuración de la producción y de apertura al exterior que requiere la integración en el Mercado Único no puede sustentarse sobre políticas industriales simples y basadas en ayudas, sino que requiere una mayor implicación de la Administración con los empresarios y las entidades financieras.

9. En relación con el tema de los incentivos y ayudas merece señalarse lo siguiente:

- Las ayudas públicas a las empresas sólo tienen sentido en el marco de una política regional de desarrollo industrial *coordinada* y con unos objetivos muy claros, que la mayor parte de las comunidades autónomas no desarrollan actualmente, careciendo, además, de los medios técnicos y de personal adecuados para llevarla a cabo.
- La Administración Central y las Administraciones Autonómicas deben incitar y favorecer desde un punto de vista fiscal tanto *la inversión empresarial* como las *fusiones de empresas* y el establecimiento de *acuerdos de cooperación*, especialmente aquellos que se manifiesten en la creación de empresas participadas y tengan por objeto el desarrollo tecnológico y la mejora de la comercialización.
- Hay que extender y mejorar los sistemas de ayudas a las empresas para que aumenten su *esfuerzo investigador*, así como potenciar e incentivar las actuaciones dirigi-

das a la promoción comercial y a la implantación de sucursales y redes comerciales en otros países, especialmente en los comunitarios.

- A la hora de otorgar ayudas y apoyos a las nuevas empresas —cada vez más limitados por las propias normas de la CEE— hay que atender, en primer lugar, a su *orientación al mercado comunitario* en su conjunto, y, en segundo lugar, a su *dimensión*. También debe valorarse las posibles relaciones tecnológicas o productivas con empresas ya existentes, y las posibilidades de consolidación de grupos industriales que se abren cara al futuro.
 - Naturalmente, para que todo lo anterior pueda hacerse se requieren unas Administraciones Autonómicas *Verdaderamente interesadas* en el desarrollo industrial de sus respectivas comunidades y con una perspectiva poco localista y de corto plazo. De otra manera, las políticas de incentivos y de fomento obtendrán pocos resultados y se convertirán en vehículos del clientelismo político.
 - Por último, y aunque ello resulte aparentemente obvio, conviene recordar que *son las empresas*, como unidades de gestión, capaces de establecer y de cumplir unos determinados objetivos, y *no los sectores*, las que deben ser objeto de apoyo, salvo que logren establecerse acuerdos entre un amplio número de las empresas de un sector o que se busque su gestión.
10. Todas las sugerencias anteriores no pueden ocultar un hecho que las experiencias concretas refrendan: toda política de fomento o de desarrollo industrial debe contar con el adecuado *apoyo en materia de infraestructuras de transporte*. El relativo aislamiento en que se han mantenido algunas comunidades autónomas (Galicia, Extremadura, Castilla-León y gran parte de Andalucía, por ejemplo) ha supuesto un importante handicap a la hora de atraer inversiones.

Finalmente, y con carácter mucho más general, es preciso realizar un gran esfuerzo para la *dotación de las necesarias infraestructuras de servicios*, particularmente en cuanto a las telecomunicaciones, ya que las deficiencias que actualmente existen en este terreno constituyen una importante desventaja competitiva que afecta a la mayor parte de las regiones españolas, aunque con sensibles diferencias de grado.