

## **«Situación actual y perspectivas de la empresa exportadora vasca»**

**Carmelo Urdangarín**  
Analista económico

Palabras clave: Sector exterior, exportación.  
Nº de clasificación JEL: F14, P45, R50.

Una buena parte de las empresas de la Comunidad Autónoma Vasca han mejorado notablemente su actuación exterior durante los últimos años, sobre todo como consecuencia de la adhesión española a la Unión Europea que ha supuesto la pérdida de una parte importante del mercado interior —tradicionalmente considerado como propio— en favor de las importaciones lo que les ha obligado a intensificar su comportamiento exterior.

Sin embargo la situación actual no puede considerarse satisfactoria, al menos en comparación con empresas de otros territorios comunitarios desarrollados equiparables por situación geográfica y estructura productiva, a nuestra Comunidad Autónoma. Incluso salimos mal parados del análisis territorial en relación con Cataluña y Valencia y con la media de las empresas de estas Comunidades, sin que sea más que una explicación la fuerte incidencia que tienen los fabricantes de automóviles.

Esta circunstancia puede explicarse porque históricamente nuestras empresas al desenvolverse en un contexto proteccionista no han desarrollado sus capacidades competitivas —lo contrario que sus hoy adversarios comerciales europeos— a lo que habría que añadir una cultura empresarial muy poco habituada a la actuación exterior y un acusado individualismo.

## 1. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES

Aunque sea con brevedad, el análisis de la reciente evolución de las exportaciones de las empresas de nuestra Comunidad Autónoma, resulta de interés.

El volumen total de las exportaciones, de productos no energéticos (los realmente importantes, por el valor añadido y empleo que generan) —en 1996 se sobrepasará por primera vez el billón de ptas.— es muy reducido sobre todo si se tiene en cuenta el tamaño de nuestra Comunidad Autónoma y su situación de bisagra entre España y Francia. Esta circunstancia se evidencia al comparar el porcentaje que representan las exportaciones en el Producto Interior Bruto (PIB) y que el pasado año fue del 22,5%, la tercera parte, por ejemplo, que Bélgica que puede resultar un término comparativo válido.

Una segunda conclusión es el carácter arrítmico de nuestras ventas al exterior de productos no energéticos, ya que en términos interanuales crecieron al 9% en 1993, el 32% el ejercicio siguiente para volver al 13% el pasado año, lo que posiblemente no se logrará en 1996. El análisis de épocas anteriores revela el mismo comportamiento que guarda relación con la situación de la demanda del mercado español, teniendo la exportación un carácter complementario.

También resulta reveladora la participación de nuestras exportaciones en el conjunto español y que han pasado del 14,3% en 1989 al 9,06% en 1995, además con una tendencia marcadamente negativa todos y cada uno de los últimos años. Como ya hemos adelantado el comportamiento es el contrario de las Comunidades exportadoras más dinámicas como Cataluña y Valencia. La primera, que en 1993 representaba el 25,6% de total, pasó en 1995 al 26,6% con ganancia de un punto y la segunda, registró una pérdida del 0,3 puntos porcentuales (del 14,6 al 14,3%) mientras en el mismo periodo de tiempo la Comunidad Autónoma Vasca pasaba del 9,9 al 9,06%.

Es necesario señalar otros dos aspectos importantes. Por un lado al ser la exportación necesariamente el reflejo de la estructura productiva, la gran prioridad que en nuestro caso tiene la industria manufacturera se refleja en las ventas al exterior, que llegan a representar más del 80% del total. Pero lo más preocupante es la fortísima participación que tienen en el conjunto productos de media o baja demanda futura como se deduce del análisis pormenorizado de los bienes y servicios que exportamos.

Por otro lado hay que destacar la fuerte concentración geográfica de nuestras exportaciones de las que casi dos tercios se dirigen a la Unión Europea. El análisis por sectores revela actuaciones muy diversas, en algunos casos, con avances sustanciales en la diversificación geográfica lo que resulta muy positivo.

Por último recordar que con frecuencia se dice, y escribe, que a las exportaciones vascas que recogen las estadísticas hay que agregar aquella otra que se realiza como parte de otros bienes —por ejemplo los automóviles— y que no se consideran ventas al exterior. El argumento, a pesar de apoyarse en un hecho cierto, debe relativizarse, pues debe tenerse también en cuenta que cada vez en mayor medida las exportaciones como los bienes de equipo, incorporan productos importados por así imponerlo los clientes foráneos.

## 2. LA EMPRESA EXPORTADORA VASCA

La comparación entre grandes empresas exportadoras de nuestra Comunidad Autónoma y la de los países comunitarios más desarrollados, pone de manifiesto el muy reducido número, absoluto y relativo, de compañías tractoras, es decir las que con su actuación exterior promueven la de un gran número de pequeñas y medianas (Cuadro n.º 1). Los ejemplos son muy abundantes y el más reciente, las favorables consecuencias que está teniendo para sus habituales proveedores la expansión de Telefónica en diversos países latinoamericanos. A pesar de este hecho la situación española no es sustancialmente distinta de nuestra Comunidad.

Aunque no se dispone de informaciones contrastadas puede estimarse que del orden de un tercio de las empresas industriales vascas realizan ventas al exterior, de las que unos dos tercios exportan menos del 25% de lo que producen. Pero quizás el hecho más destacable sea que el 30% de las consideradas grandes empresas no exportan. Resulta evidente, al menos por comparación con otros países como Italia o Francia, que esta estructura no es la habitual en los países con fuerte tradición en los mercados internacionales.

La primera condición para vender en el exterior, es la voluntad de hacerlo y en un gran número de nuestras empresas, no se da la cultura o mentalidad exportadora suficiente, lo que podría explicar ese insólito porcentaje —a nivel europeo— del 30% a que nos acabamos de referir. Superar esta "barrera" resulta fundamental al ser un requisito totalmente necesario, aunque no suficiente.

Un segundo condicionante es la reducida dimensión empresarial. El tamaño de las compañías, importante en otras actividades (como I+D, financiación, aprovisionamientos, etc.), en la exportación resulta determinante por razones obvias que van desde la posibilidad de contar con personal especializado hasta la credibilidad que podemos ofrecer a los clientes.

En nuestro caso además hay que añadir la reducida disposición a la cooperación interempresarial que en no pocos casos puede resolver los inconvenientes derivados de la escasa dimensión empresarial. Como consecuencia de todo ello un alto porcentaje de las empresas exportadoras vascas (y casi todas las más pequeñas) no cuentan con expertos, siendo el gerente el que se ocupa de las tareas relacionadas con el exterior. Es obligado destacar los esfuerzos y recursos económicos que desde el Gobierno Vasco se han destinado a corregir estas situaciones aunque con escasos resultados desde el punto de vista global.

Queriendo exportar y contando con la dimensión suficiente, resulta fundamental disponer de una estrategia empresarial exterior, o al menos unos planes concretos y escritos. En este aspecto la situación de nuestras empresas es singularmente adversa, pues cerca del 70% del conjunto (y el 86% de las que emplean a menos de 20 trabajadores) no cuentan con previsión alguna. El ejemplo de MCC (Mondragón Cooperación Cooperativa), formada en su gran mayoría por pequeñas y medianas empresas, es elocuente al haber "querido" exportar, unir esfuerzos y acordar una estrategia. El resultado es pasar de vender al exterior el 25% de su producción industrial hace muy poco, a más del 40% este año.

## Cuadro n.º 1. Principales empresas exportadoras de la CAPV

(Millones de pts.)

| EMPRESA O GRUPO                       | PRINCIPALES PRODUCTOS                                       | Valor Exportado |        |
|---------------------------------------|---|-----------------|--------|
|                                       |   | 1994            | 1995   |
| MONDRAGON CORP. COOP.                 | Componentes, vehículos, electrodomésticos, maq. herramienta | 79.007          | 98.514 |
| PETRÓLEOS DEL NORTE                   | Lubricantes y combustibles                                  | 71.842          | 52.605 |
| BRIDGESTON FIRESTONE HISPANIA         | Neumáticos  | 40.150          | 42.000 |
| ALTOS HORNOS DE VIZCAYA               | Productos siderúrgicos                                      | 27.815          | 36.941 |
| BABCOCK-WILCOX                        | Bienes de equipo  | 27.024          | 29.580 |
| SIDENOR                               | Aceros especiales. Forja                                    | 19.506          | 26.065 |
| TUBACEX                               | Tubos inoxidables   | 11.637          | 20.843 |
| MECÁNICA DE LA PEÑA                   | Bienes de equipo  | 16.021          | 20.440 |
| MARCIAL UCIN                          | Corrugados  | 22.000          | 20.000 |
| ALGODONERA SAN ANTONIO                | Tela vaquera  | 13.974          | 19.469 |
| OLARRA                                | Acero inoxidable  | s/d             | 16.856 |
| NERVACERO                             | Acero y barras corrugadas                                   | 13.356          | 14.000 |
| ARISTRAIN (Olabarria)                 | Palanquilla. Perfiles                                       | 12.059          | 12.993 |
| BODEGAS Y BEBIDAS                     | Vinos, licores  | 9.997           | 11.852 |
| TUBOS REUNIDOS                        | Tubos acero sin soldadura                                   | 9.500           | 11.100 |
| ABB                                   | Bienes equipo eléctrico                                     | 11.765          | 11.000 |
| KOIKE                                 | Aceites y margarinas  | 9.329           | 9.617  |
| ALTOS HORNOS DE VERGARA               | Productos siderúrgicos                                      | 8.563           | 9.458  |
| CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR FERROCARRILES | Trenes  | 24.270          | 8.848  |
| ACERÍAS Y FORJAS DE AZKOITIA          | Aceros especiales   | 4.680           | 8.695  |
| ESTEBAN ORBEGOZO                      | Alambran  | s/d             | 8.400  |
| ABENGOA                               | Montajes y material eléctrico                               | 7.244           | 8.251  |
| MONROE                                | Amortiguadores  | S/d             | 7.167  |
| MATRICI                               | Troqueles   | 5.401           | 6.000  |
| ELECNOR                               | Instalaciones eléctricas                                    | 7.956           | 5.443  |
| CELAYA, EMPARANZA Y GALDOS            | Pilas y baterías eléctricas                                 | 6.000           | 5.200  |
| ELECTRODOMÉSTICOS SOLAC               | Pequeños electrodomésticos                                  | 4.738           | 5.200  |

Fuente: Fomento de la Producción.

### 3. PERSPECTIVAS FUTURAS

La generalidad de nuestras empresas y de manera singular las industriales, sobre todo a partir de las que cuentan con 50 o más empleos, se juegan su supervivencia en el aumento sustancial de sus exportaciones.

En los últimos años se han logrado avances importantes en la extensión de la mentalidad exportadora y en su planificación así como en los logros cuantitativos, aunque al partir de una situación muy alejada de nuestros principales competidores europeos no hayamos logrado globalmente más que una relativa aproximación. Pero el camino emprendido es el correcto debiendo perseverar en el empeño acelerando el ritmo.

Un factor importante es la favorable disposición de la Administración autónoma (Gobierno, Diputaciones, etc.) además de la Central, en la promoción de las actividades exteriores, que sería más eficaz en la medida que se diera una mayor coordinación.

Nuestras empresas a lo largo de la historia han sabido adaptarse a las distintas situaciones y aunque a la que ahora se enfrentan es nueva y compleja hay que confiar en que se superará, también con éxito.