



País Vasco, ¿una estrategia competitiva a largo plazo?

MU en Análisis Económico.

Nombre del estudiante: Carme Vallverdú Vergé

E-mail: cvallverduv@uoc.edu

Nombre del Tutor: Francisco Javier Ezcurra Ciauriz

Semestre: 2ndo semestre 2022-2023

FICHA DEL TRABAJO FINAL

Título del trabajo:	<i>País Vasco, ¿una estrategia competitiva a largo plazo?</i>
Nombre del autor/a:	<i>Carme Vallverdú Vergé</i>
Nombre del tutor/a:	<i>Francisco Javier Ezcurra Ciaurriz</i>
¿Cuál o cuáles ODS (máximo dos) consideras que están más vinculados con tu trabajo?	ODS8 y ODS9 (Ver apartado 3.3)
Resumen del trabajo (máximo 250 palabras):	
<p><i>El País Vasco es una región que se considera un caso de éxito en la literatura académica económica nacional e internacional por la construcción de políticas pioneras de estrategia territorial centradas en la industria. En el contexto de incertidumbre actual, tener conocimiento del por qué esta región se considera un éxito y cómo ello se refleja en su estructura económica, vía un mejor desempeño económico, puede ser una fuente valiosa de información para poder afrontar los grandes retos del S.XXI. En nuestro trabajo, realizamos una revisión histórica económica de ello hasta el momento actual, para posteriormente, preguntarnos si desde las tres perspectivas del PIB (oferta, demanda y rentas) y mediante comparativas con España y UE-27 verificar si realmente el País Vasco presenta una estructura económica diferencial que pueda ser un factor de mejor desempeño económico y que a su vez le esté dotando de una mejor resiliencia para poder afrontar las tres transiciones actuales: energético-ambiental, tecnológico-digital y demográfica-social.</i></p> <p><i>Concluimos que la estructura que presenta la región está centrada hacia actividades progresivas e industria: actividades que por sí mismas, generalmente presentan productividades más elevadas. Además, lo potencian a través de inversión en activos no materiales que están correlacionados con un mejor desempeño económico. Complementariamente, hallamos que el País Vasco presenta una complejidad del tejido económico más parecido a las regiones del norte Europa y que la sofisticación del tejido económico también se correlaciona con mejor desempeño económico.</i></p>	
Abstract (in English, 250 words maximum):	
<p><i>The Basque Country is a region that is considered a success case in national and international academic economic literature due to the development of pioneering territorial strategy policies focused on industry. In the current context of uncertainty, understanding why this region is considered a success and how it is reflected in its economic structure resulting in better economic performance, can be a valuable source of information to face up to challenges of the 21st century. In our project, we provide a historical economic review of this region up to the present time, and then we question whether, from the three perspectives of GDP (supply, demand, and income) and through comparisons with Spain and the EU-27, the Basque Country, actually, presents a</i></p>	

distinctive economic structure that can be a factor for better economic performance and, at the same time, provides it with better resilience to face the three current transitions: energy-environmental, technological-digital and demographic-social.

We conclude that the structure presented by the region is focused on progressive activities and industry, activities that in themselves, generally, have higher productivities. Additionally, they are further enhanced through investment in intangible assets that are correlated with better economic performance. Moreover, we find that the Basque Country has an economic complexity index like regions of Northern Europe, and that the sophistication of economic manufacturing also correlates with better economic performance.

Palabras clave (entre 4 y 8):

País Vasco, desempeño económico, estructura económica, PIB, estrategia a largo plazo, historia económica.

ÍNDICE

1. Introducción	1
2. Objetivo e hipótesis.	3
3. Metodología.....	4
3.1. ¿Cuál es la base teórica?.....	4
3.2. ¿Cómo se investigará?.....	6
3.3. Alcance del trabajo y relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	11
4. Trabajo realizado.	14
4.1. La competitividad del País Vasco: una estrategia a largo plazo.....	14
4.1.1. La historia importa.....	15
4.1.2. La estrategia actual: ¿cómo afrontar el presente para un futuro justo sostenible, justo e inclusivo?.....	19
4.2. La estructura económica sectorial del País Vasco. PIB Método Valor Añadido y PIB Rentas.	23
4.3. Profundizando en la competitividad desde indicadores macroeconómicos. PIB Demanda..	37
4.3.1. Saldo comercial, exportaciones y complejidad económica.....	42
4.3.2. Inversión.....	47
5. DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades).	533
6. Conclusiones.....	566
7. Bibliografía.	60

1. INTRODUCCIÓN

Vivimos en tiempos convulsos y como sociedad tenemos muchos retos por delante. No es nada sencillo hablar de tiempos inciertos en economía; la misma palabra te evoca a Keynes y a su famosa frase “*a largo plazo estamos todos muertos*” y nos recuerda la importancia de las expectativas y las decisiones a corto plazo. Actualmente, si una cosa somos muy conscientes, es que las acciones y las decisiones de ahora pueden afectar muchísimo al mundo de mañana.

Estamos inmersos en el quinto cambio de Paradigma Tecno Económico: la era de la informática y las telecomunicaciones. Las nuevas tecnologías impactan en todos los procesos económicos; no solo son cambios incrementales y radicales, esas tecnologías también consolidan la aparición de un nuevo sector productivo que, a su vez, transforma toda la estructura social y económica. (Pérez, 2015) A eso se le suma que la pandemia del COVID y, posteriormente, la Guerra de Ucrania nos han mostrado a la sociedad las vulnerabilidades de nuestro sistema, que muchos científicos e investigadores ya nos iban anunciando. El mismo Informe sobre Riesgos Globales del Foro Económico Mundial usa el término de Adam Tooze, “*policrisis*”¹, (Tooze, 2022) para definir con sus propias palabras el contexto global como “que un problema se convierte en crisis cuando desafía nuestra capacidad de afrontarlo y, por lo tanto, amenaza nuestra identidad. En la policrisis, los choques son dispares, pero interactúan de manera que el todo es aún más abrumador que la suma de las partes.”

La incertidumbre es complicada de cuantificar, al igual que la mayoría de los indicadores económicos, pero los análisis o índices que se han construido nos indican que cuando aumenta, tanto los hogares como las empresas posponen sus decisiones de consumo e inversión y afectan a la actividad económica. (Carreras y García, 2022)

En este contexto, Mazzucato en su libro *No desaprovechemos esta crisis (2020)* apuesta por una colaboración pública con la privada para poder afrontar todos los retos mediante hitos activando la economía vía generación de capacidades e inversiones productivas. Estas ideas radican en los fondos NGEU² y posteriormente en los RePowerEU² que también implica una nueva gobernanza y obtener una inversión productiva con un enfoque estratégico orientado a misiones³ (Mazzucato, 2021). Entendemos como misiones, objetivos concretos hacia los que se orientan proyectos definidos que constituyen hitos alcanzables para resolver grandes retos y que actúan como marcos y estímulos para la innovación en general. Trabajar con misiones implica una Gobernanza bien desarrollada y efectiva no solo dentro de las diferentes administraciones públicas (*bottom up*) sino también con una colaboración pública y privada, donde las instituciones públicas deben tener un rol activo y de liderazgo para la consecución de la misión. También incorpora la idea que las misiones deben ser ilusionantes y que tengan en cuenta las necesidades de la gente, si no existe *top down*, el Estado

¹ Informe (capítulo 3): <https://es.weforum.org/reports/global-risks-report-2023/>

Como explica A. Tooze en Financial Times (<https://www.ft.com/content/498398e7-11b1-494b-9cd3-6d669dc3de33>) el término proviene de un teórico francés de la complejidad, Edgar Morin. Jean-Claude Juncker (expresidente de la Comisión Europea) lo recuperó en 2016 y Adam Tooze empieza exponer sus ideas de base en su libro *Shutdown (2021)*, a poco a poco, el mismo término se va desarrollando y popularizando con el transcurrir del tiempo.

² Instrumento financiero acordado por el CE el 21/07/2020 para financiar con recursos de la UE inversiones en los EEMM y promover la puesta en marcha de reformas económicas en áreas claves como la digitalización o el cambio climático. REPowerEU es el plan de la Comisión Europea para independizar a Europa de los combustibles fósiles rusos mucho antes de 2030, ante la invasión de Ucrania por parte de Rusia.

³ Entrevista: <https://ethic.es/entrevistas/el-modelo-de-la-primer-mision-espacial-a-la-luna-deberia-ser-nuestra-inspiracion/>

desoye sus obligaciones y se convierte en un mero financiador sin vocación pública y se acaba abonando al terreno para la corrupción y los *lobbies* en lugar de conseguir transformar y activar la economía. (Mazzucato,2021)

Un hecho diferencial del País Vasco es que en los años ochenta a contracorriente del pensamiento económico neoliberal que dominaba en ese momento y aprovechando el poder de la recuperación de las administraciones públicas vascas, el Gobierno Vasco (Navarro, 2015 en 1.Introducción) puso en marcha estrategias territoriales y de política industrial que posteriormente se vería que compartían rasgos con las directrices (2014) de la Comisión Europea llamadas RIS3 (*Research and Innovation Smart Specialisation Strategies*). (Navarro, 2015). Estas estrategias de desarrollo inteligente también incorporaban la cooperación de la cuádruple hélice (el gobierno, las organizaciones del conocimiento, las empresas y la sociedad civil), desde una perspectiva regional, pero en línea a las ideas que hemos desarrollado anteriormente de Mazzucato (*No desaprovechemos esta crisis, 2020*), además también ponen en valor que consideran que el desarrollo económico no solo debe ser cuantitativo, cuánto crece la economía, sino también cualitativo, cómo se transforma la estructura económica.

No fue así en España donde la idea que predominaba era “la mejor política industrial es la que no existe” pronunciada por el ministro de Industria, Solchaga del primer Gobierno de Felipe González. Es decir, a diferencia de las políticas industriales realizadas en el País Vasco que intentaban apostar por especializarse en actividades que tuvieran ventajas competitivas, España apostó por hacerlo en ventajas comparativas: modelo de Heckscher-Ohlin y/o ricardiano (Krugman et. al, 2016). Durante décadas el crecimiento económico español fue basado en el auge de la construcción y la expansión de ciertos servicios. Actualmente, España es una economía desindustrializada, el sector manufacturero aporta un 12,5%. (Cobby et al., 2023), en cambio el País Vasco se considera un caso de éxito, con un peso de las manufacturas de 21,4%, asimismo, también se considera una de las regiones españolas con mejor desempeño. En 2021, el PIB per cápita se situaba por encima de la media de la UE27, sin haber recuperado aún la ventaja del 15% de antes de la pandemia, y algo parecido sucede con la productividad por hora trabajada. (Orkestra, 2022).

Por lo tanto, el conocimiento de la estructura económica empresarial de una región es uno de los factores claves para poder anticiparse a posibles necesidades, debilidades y amenazas, y aún más en los últimos tiempos inmersos en un contexto continuo incierto, no solo para intentar dar respuesta a los posibles riesgos con mayor agilidad y mejorar la eficacia y eficiencia posible sino también para poder marcar estrategias de desarrollo a largo plazo en línea de las profundas transiciones que se están dando en el ámbito energético-ambiental, tecnológico-digital y demográfico-social.

El objetivo general de este trabajo es obtener un conocimiento desde una perspectiva macroeconómica de la estructura económica vasca y ver si en comparación con España y la UE-27 presenta fortalezas y oportunidades que le han permitido y permiten un mejor desempeño económico y aprovechar el conocimiento adquirido para realizar un análisis de posible detección de debilidades y amenazas de ese territorio delante de la incertidumbre latente actual mundial que se nos presenta.

2. OBJETIVO E HIPÓTESIS.

La definición del **objetivo (O)** específico con **el trabajo a realizar (T)** y **la hipótesis de partida (H)** para poder dar alcance al trabajo serían los siguientes:

O. Entender la importancia de la estructura económica vasca desde una perspectiva histórica y macroeconómica actual y su desempeño económico.

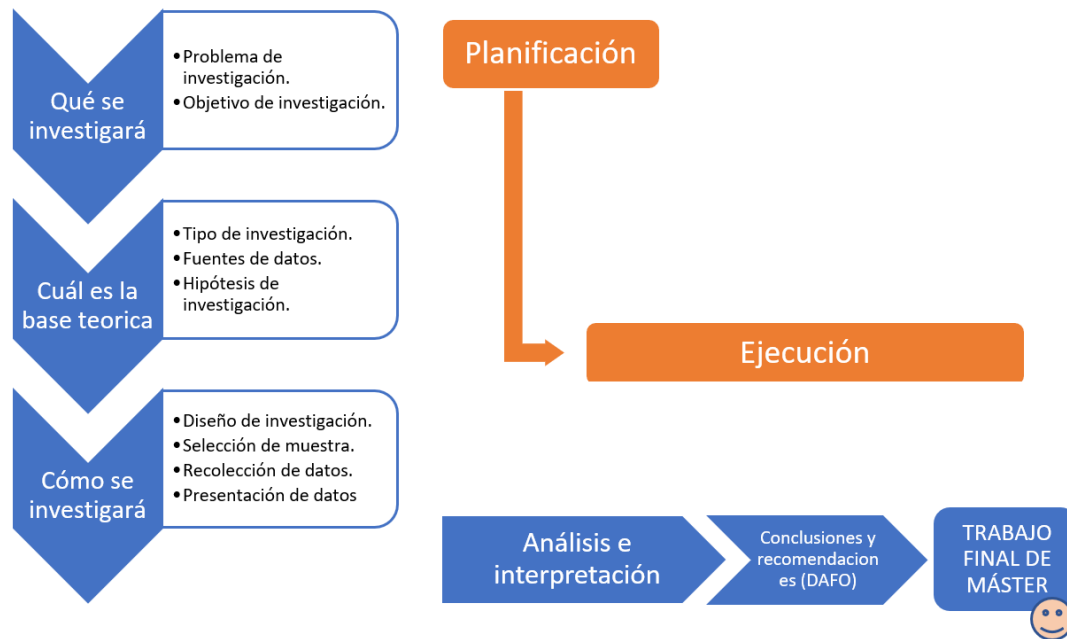
T. Situaremos el País Vasco vía indicadores socioeconómicos y en comparativa con España y UE-27 para poder entender su estructura económica actual y haremos un análisis breve histórico del porqué de su estructura económica sectorial y su desempeño incidiendo en el sector industrial vía indicadores económicos.

H. El País Vasco presenta una estructura económica diferencial comparado con España y puede ser un factor de mejor desempeño económico actualmente y un factor importante de resiliencia para poder afrontar las transiciones actuales.

3. METODOLOGÍA.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2006), el proceso de investigación debería tener las siguientes etapas (**Figura 1**) que hemos realizado para la obtención de nuestro TFM:

FIGURA 1. ETAPAS PROCESO DE INVESTIGACIÓN.



Elaboración propia

El **qué se investigará** y la justificación lo hemos presentado al inicio del trabajo en el punto 1. Introducción y 2. Objetivo e hipótesis.

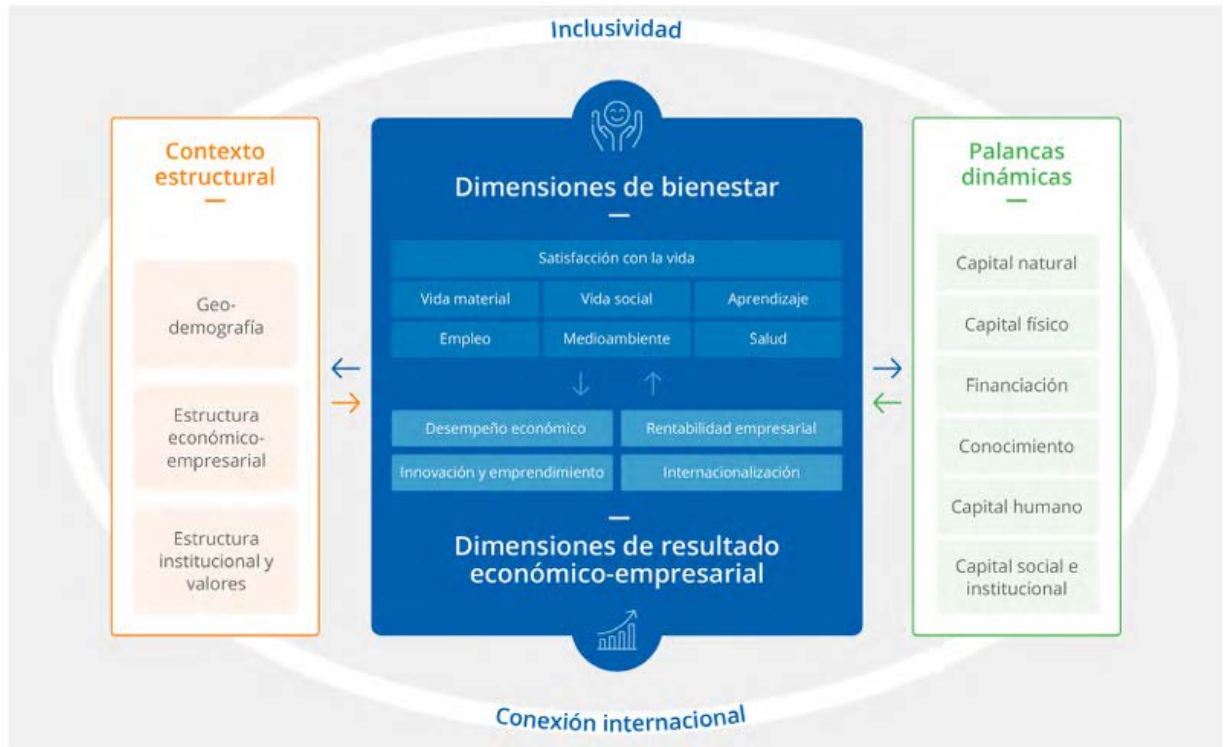
3.1. ¿CUÁL ES LA BASE TEÓRICA?

El trabajo es una investigación básica dado que el objetivo es obtener mejor conocimiento del entorno económico del País Vasco y obtener las capacidades para poder concluir con un DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) teniendo en cuenta la incertidumbre actual en la que estamos inmersos.

El DAFO es una herramienta para poder reflexionar sobre la situación de una región, una empresa, un producto... Consiste en agrupar las características que vayamos detectando al largo de todo el trabajo. La clasificación de las características se realizará mediante las propias internas de la región: debilidades (D) y fortalezas (F) y las que pueden afectar externamente a la región: amenazas (A) y oportunidades (O). El DAFO nos permitirá reordenar toda la información recogida en el trabajo realizado y tener una visión mejor para poder concluir adecuadamente.

Nuestro trabajo lo situaríamos en el Contexto Estructural> Estructura económico-empresarial (**Figura 2**) dentro del marco de competitividad territorial diseñado y aplicado por Orkestra en el *Informe de Competitividad del País Vasco, 2021*⁴.

FIGURA 2. MARCO DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.



Fuente: Informe de Competitividad (Orkestra, 2021)

En el marco se diferencian tres partes interrelacionadas entre sí. Con las mismas palabras del Informe diferenciamos:

La parte **azul**, **el desempeño del territorio**, que distingue entre a) las dimensiones de resultado económico-empresarial que típicamente forman parte del análisis de la competitividad territorial, y b) las dimensiones del bienestar a cuyas necesidades debería responder en última instancia la competitividad territorial.

A la derecha en **verde**, **las palancas dinámicas de la competitividad** del territorio, que incluyen los factores económicos y de bienestar que los diferentes agentes o actores del territorio pueden incidir en ellas mediante políticas o estrategias.

A la izquierda en **naranja**, **el contexto estructural** del territorio, que incluye características que, en gran medida, vienen dadas. Estos elementos cambian lentamente en el tiempo, pero es posible provocar cambios en algunos de ellos en el medio-largo plazo a través de políticas o estrategias enfocadas en las palancas dinámicas.

⁴ <https://www.orkestra.deusto.es/es/investigacion/informe-de-competitividad-del-pais-vasco-2021>

El trabajo tiene dos tipos de profundidad, una primera parte exploratoria dónde realizamos un primer acercamiento del porqué el País Vasco se considera un caso de éxito en relación con la estrategia competitiva que adoptó. Y otro tipo más descriptiva cuantitativa donde hemos indagado, realizado análisis de la realidad para intentar deducir patrones de indicadores y verificar si era posible que la región vasca tuviera ciertas diferencias estructurales que le permitían un mejor desempeño económico versus la UE-27 y España (la hipótesis planteada).

Los datos todos han sido obtenidos de fuentes secundarias, es decir, de organismos institucionales: INE, Eurostat y EUSTAT⁵ y de cuadernos y/o trabajos académicos de investigación especializados en el tema. Las diferencias entre datos INE y EUSTAT tanto en el PIB como en la Inversión de Capital Fijo en ambos casos se debe a la metodología utilizada: el INE hace "de arriba abajo" la contabilidad regional, es decir, una vez elaborado el PIB nacional lo desagrega por comunidades, en función de la información e indicadores con los que cuenta para cada comunidad. Después, ajusta las cifras de las comunidades al total de España, repartiendo las diferencias, mediante una calibración. El Eustat, por su parte, realiza "de abajo a arriba" las Cuentas Económicas basándose en la información disponible en los tres territorios históricos. Esta información proviene tanto de las encuestas remitidas a los establecimientos comunitarios como de los ficheros administrativos y otros indicadores socioeconómicos. Con esta información se elabora el PIB de los tres territorios históricos y el de la CAPV se obtiene por suma. El diferente sistema de elaboración de la información hace que algunas variables se asignen de forma muy diferente. Por ejemplo, el INE reparte de forma homogénea los impuestos netos sobre los productos españoles entre todas las comunidades autónomas. La distribución se realiza en función del porcentaje del Valor Añadido Bruto de cada comunidad en España. Es decir, si Euskadi ocupa el 6,0% del VAB español, se le asigna el 6,0% de los impuestos. Eustat, por su parte, utiliza los impuestos netos sobre los productos de cada territorio heredados de las Diputaciones Forales.

3.2. ¿CÓMO SE INVESTIGARÁ?

El trabajo realizado está dividido en tres partes interrelacionadas entre ellas, se nutren entre sí y se enfocan hacia el mismo objetivo desde diferente perspectiva.

La **primera parte del trabajo (4.1.)** es un recorrido histórico económico del País Vasco hasta llegar en el momento actual para poder situarnos en el ahora. Posteriormente, realizamos otra investigación exploratoria para intentar averiguar cómo se está afrontando la incertidumbre en este momento y también la estrategia tanto regional como más global que puede afectar a la región, por ejemplo, el Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación o los fondos NGUE. Realizar un análisis histórico económico temporal a largo plazo permite tener una visión mejorada para la separación de posibles resultados anecdóticos de los relevantes. A eso se le suma que el País Vasco es una región que está considerada como caso de éxito de estrategia de competitividad regional en diversa literatura económica internacional como nacional. Para realizar este apartado hemos tenido que hacer **una revisión de literatura en profundidad** del tema tratado. En la segunda parte, hemos realizado un

⁵ También hemos usado el Observatorio de Competitividad Regional de Orkestra:
<https://www.orkestra.deusto.es/competitiveness-observatory/es/ES21/dashboard>
Todos los datos se nutren de instituciones oficiales.

monitor actual del PIB de España y el País Vasco mediante un filtro Hodrik- Prescott para poder obtener el ciclo y la tendencia.

El filtro de Hodrik- Prescott es uno de los métodos cuantitativos más usados para poder extraer el ciclo económico de una serie. Con la serie del ciclo extraída se puede realizar un monitor, es decir, en un eje de coordenadas representamos los datos. En el eje horizontal representamos directamente el ciclo, expresado como la desviación que experimenta la serie desestacionaliza respecto de su tendencia (en puntos porcentuales) y en el eje vertical se representa la variación, en incremento absoluto, del ciclo. De modo que cada uno de los cuadrantes representa una de las fases del ciclo: el auge (superior derecho), enfriamiento (inferior derecho), recesión (inferior izquierdo), reactivación (superior izquierdo). Finalmente, hemos realizado una revisión de literatura de los documentos más actuales de las políticas y estrategias adoptadas por el País Vasco para intentar entender la respuesta que están dando a los diferentes hechos sucedidos y si están yendo en línea con los del Gobierno y la Unión Europea.

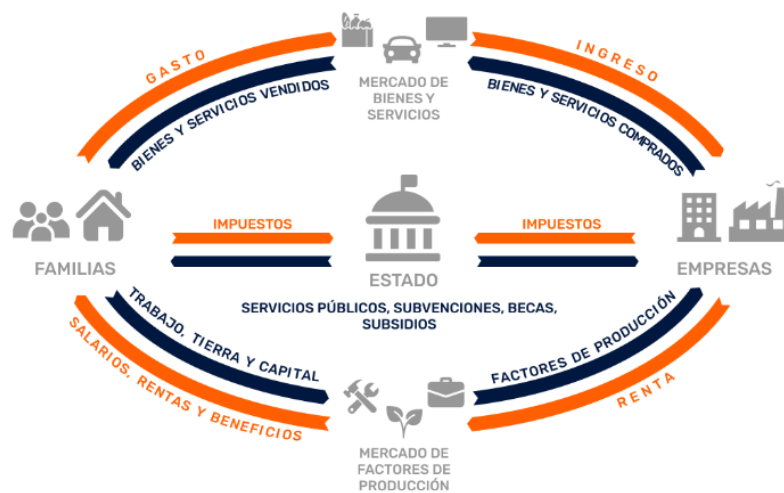
Antes de proseguir, con la segunda y tercera parte del trabajo lo primero que hemos hecho, es pensar y definir qué entendíamos en este trabajo por **desempeño económico** y por lo tanto en qué marco de estudio nos debíamos situar para poder realizar una aproximación de las características principales económicas de la región vasca. La definición no es nada trivial dado que el mismo concepto de riqueza y su manera de medirlo en las naciones/estados ha sido un tema de relevancia desde hace siglos. La preocupación de medir la riqueza nacía ya en el S.XVII de los propios Estados para la recolección de datos (estadísticas) y poder financiarse de manera óptima para poder proseguir con las guerras, por ejemplo, William Petty en la Segunda Guerra Anglo-Holandesa (1664-67). Un siglo más tarde, Adam Smith en *Riqueza de las naciones* (1776) la define como la cantidad de bienes físicos menos la deuda nacional, clasifica el trabajo como productivo, el directo a producción de bienes físicos, e improductivo, por ejemplo, pensaba que los servicios y la banca era improductivos. Para hacernos una idea esta definición estuvo patente en la URSS hasta 1989 que ignoraba los servicios y solo tenía en cuenta la producción dado que su definición venía dada por K. Marx y este a su vez se había inspirado con Adam Smith. Por otro lado, el presidente Roosevelt en EEUU estaba preocupado por la Gran Recesión de la década de los años 30 y solicitó al National Bureau of Economic Research una descripción de la economía, a partir de ahí Simon Kuznets fue uno de los pioneros del Producto Nacional Bruto, como curiosidad Kuznets estaba muy interesado en medir el bienestar⁶, no solo la riqueza, y fue muy crítico en intentar medir el bienestar exclusivamente sobre el PIB per cápita: “Hay que tener en cuenta las diferencias entre cantidad y calidad del crecimiento, entre sus costes y sus beneficios y entre el plazo corto y el largo. (...) Los objetivos de más crecimiento deberían especificar de qué y para qué” (Kuznets, 1962). En el segundo y el tercero apartado (4.2. y 4.3) trabajaremos con el indicador PIB dado que lo consideramos una herramienta muy potente para la aproximación del conocimiento de la realidad de una región, pero siempre intentando tener en cuenta las propias limitaciones del indicador y el alcance de éste. Al fin y al cabo, como nos indica Coyle (2017) no existe una entidad llamada PIB a la espera que la midamos, sino que es un “constructo empírico” de una idea abstracta que después de medio siglo de discusión internacional y de estandarización, ha llegado a ser realmente complicada. Para hacernos una idea de la complejidad de la medición del PIB en las economías desarrolladas es de tal calibre que el

⁶ Hubo discusiones muy técnicas entre Kuznets y el equipo de Gilbert, dado que el primero no estaba de acuerdo que la producción de equipo militar debería ser un incremento en la riqueza, pero en tiempos de Guerra (II Guerra Mundial) usar la producción efectiva y tenerlo en cuenta en el indicador era imperante.

mismo manual del Sistema de Cuentas Nacionales del 2008 tiene 722 páginas, cuando la primera guía de la ONU publicada en 1953 no llegaba a las 50 páginas (Coyle, 2017).

El PIB se puede medir de tres formas, en principio equivalentes: sumar todo el PRODUCTO de la economía, todo el GASTO de la economía o todos los INGRESOS de la economía. (Coyle, 2017) Estas tres perspectivas quedan bien representadas en el “flujo circular” (Figura 3) de Samuelson. En el centro tenemos a los tres agentes: 1) familias: que proporcionan trabajo, tierra y capital a cambio de salarios, renta y beneficios y que lo gastan en bienes y servicios, 2) las empresas que solicitan los factores de producción (rentas) para poder ofrecer bienes y servicio de dónde obtendrán los ingresos y 3) el Estado que vía impuestos a ambos actores puede ofrecer bienes o servicios y/o distribuir rentas. Phillips mostró de manera muy visual esos flujos mediante su máquina de agua de colores en el Seminario de Lionel Robbins en 1949, donde consideraba que “Las mismas ecuaciones que gobiernan el flujo del agua son las que gobiernan los flujos de la economía”. (Raworth, 2018)

FIGURA 3. FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA.



Fuente: <https://novicap.com/guia-financiera/flujo-circular-de-la-renta/>

El **segundo apartado (4.2)** compararemos la región vasca con la UE-27 y España mediante **el método del valor añadido del PIB**, es decir, la suma de las ventas de los productos de las empresas restando los consumos intermedios y materias primas, es decir el Valor Añadido Bruto menos los Impuestos indirectos netos de subvenciones.

TABLA 1. PIB A PRECIOS DE MERCADOS DEL PAÍS VASCO 2018-2021- MÉTODO VALOR AÑADIDO.

	2018	2019	2020	2021(a)
OFERTA				
AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA	603.464	630.417	515.277	654.012
INDUSTRIA Y ENERGÍA	16.685.651	17.080.632	14.822.920	16.383.233
CONSTRUCCIÓN	4.040.964	4.190.915	3.616.736	3.863.756
SERVICIOS	47.842.572	49.629.954	45.963.221	49.080.650
- Comercio, Hostelería y Transporte	14.587.774	15.038.034	11.985.658	13.785.929
- Administración Pública, Educación, Sanidad y	11.411.280	12.046.609	12.306.059	12.806.833
- Resto de servicios	21.843.518	22.545.311	21.671.504	22.487.888
VALOR AÑADIDO BRUTO (VAB) a precios básicos	69.172.651	71.531.918	64.918.154	69.981.651
IMPUESTOS NETOS SOBRE LOS PRODUCTOS	7.715.584	8.005.189	6.910.462	8.022.458
PRODUCTO INTERIOR BRUTO a precios de mercado	76.888.235	79.537.107	71.828.616	78.004.109

Fuente: EUSTAT

El VAB lo podemos desglosar por sectores (**Tabla 1**), y así podremos ver en detalle la distribución sectorial de cada región y las diferencias entre ellas. Además de la distribución sectorial para tener mejor visión calcularemos la especialización sectorial en referencia la UE-27. Para asegurarnos de que esa distribución y/o especialización se mantienen en el tiempo, o ver un poco la evolución según explicado en el primer apartado se ha realizado en diferentes momentos temporales: 2008 (antes de la Gran Recesión), 2013 (al salir de la Gran Recesión), 2019 (año antes de la pandemia) y todos los años posteriores que hemos podido obtener datos.

La metodología está hecha en base el trabajo y es completamente la misma que consta en *Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones de Gipuzkoa* de Mikel Navarro y Rakek Vázquez (2021), aun así cuando introduzcamos alguna tabla se explica el significado del índice presentado y el resultado obtenido. Una vez realizada la distribución sectorial vía VABpm, hemos realizado lo mismo por empleo, si la productividad sectorial fuera la misma en las tres economías deberíamos obtener la misma distribución y especialización, pero no es así, podremos ver que existen sectores que una en general presentan más productividad y dos existen diferencias la especialización sectorial de las diferentes regiones analizadas.

Este trabajo nos permitirá enlazar con la otra perspectiva del **PIB que es el método de rentas (Tabla2)**, que consiste en la suma de las rentas de los asalariados, el excedente bruto de explotación más los impuestos indirectos netos de subvenciones.

TABLA 2. PIB A PRECIOS DE MERCADO DEL PAÍS VASCO 2018-2021 – MÉTODO DE LAS RENTAS.

RENTAS	2018	2019	2020	2021
Remuneración de asalariados	36.095.128	37.433.735	35.749.218	37.010.534
Excedente neto de explotación	24.869.108	25.797.290	21.474.452	24.973.465
Consumo de capital fijo	7.764.030	7.961.373	7.611.339	7.904.134
Impuestos netos sobre producción e importaciones	8.159.969	8.344.709	6.993.607	8.115.976
PRODUCTO INTERIOR BRUTO a precios de mercado	76.888.235	79.537.107	71.828.616	78.004.109

Fuente: EUSTAT

Con la introducción de la remuneración de los asalariados, el coste salarial, hemos podido introducir en nuestro análisis otros indicadores como el Coste Laboral Unitario para poder ver las diferencias entre las economías.

El **tercer apartado (4.3)**, hemos usado la perspectiva más conocida **del PIB, la del método del gasto (Tabla3)**, es decir, la suma del valor de todas las compras realizadas de bienes y servicios finales a precio de mercado. Es decir, PIB= C+G+I+X-M; la demanda interna (consumo de hogares y de instituciones sin fines de lucro (C) + consumo final del sector público (G)) más la inversión (I) más el saldo comercial (exportaciones (X) – importaciones (M)).

TABLA 3. PIB A PRECIOS DE MERCADO DEL PAÍS VASCO 2018-2021- MÉTODO DEL GASTO.

	2018	2019	2020	2021(a)
DEMANDA				
GASTO EN CONSUMO FINAL	59.794.792	61.825.905	56.264.744	60.466.017
- Gasto en consumo final de los hogares e ISFLS	47.473.583	48.746.096	42.660.847	46.050.533
- Gasto en consumo final de las AAPP	12.321.209	13.079.809	13.603.897	14.415.484
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL	18.751.030	19.612.447	17.342.797	18.929.596
- Formación Bruta de Capital Fijo y objetos val	18.544.837	19.391.348	17.256.275	18.912.032
-- en Bienes de Equipo	6.929.054	7.216.187	6.407.225	7.345.632
-- en Bienes de Construcción y otros	11.615.783	12.175.161	10.849.050	11.566.400
- Variación de existencias	206.193	221.099	86.522	17.564
DEMANDA INTERNA	78.545.822	81.438.352	73.607.541	79.395.613
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	51.267.980	51.562.832	42.284.569	49.679.531
- Resto del Estado	22.667.902	23.005.636	19.552.860	22.329.366
- Extranjero	28.600.078	28.557.196	22.731.709	27.350.165
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	52.925.567	53.464.077	44.063.494	51.071.035
- Resto del Estado	28.011.337	28.669.191	26.029.323	28.832.634
- Extranjero	24.914.230	24.794.886	18.034.171	22.238.401
SALDOS CON EL EXTERIOR	-1.657.587	-1.901.245	-1.778.925	-1.391.504
- Resto del Estado	-5.343.435	-5.663.555	-6.476.463	-6.503.268
- Extranjero	3.685.848	3.762.310	4.697.538	5.111.764
PRODUCTO INTERIOR BRUTO a precios de mer	76.888.235	79.537.107	71.828.616	78.004.109

Fuente: EUSTAT

En este apartado primero que todo desde una visión histórica económica intentaremos entender el porqué de la distribución % de los tres componentes del PIB de las regiones de interés, incluiremos también Alemania. Una vez entendido la evolución y la importancia de ello, pondremos el foco en la inversión, en la balanza comercial y en las exportaciones. Al igual que al apartado anterior intentaremos ver el desglose de estos por sectores y ramas de actividad en comparación con las economías de nuestro interés para poder detectar pautas de comportamiento diferenciales entre las regiones.

El trabajo de la balanza comercial y las exportaciones está realizado, principalmente, en base el trabajo que *Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones de Gipuzkoa* de Mikel Navarro y Rakel Vázquez (2021) y el de la Inversión, *El stock de capital en España y sus comunidades autónomas. Análisis de los cambios en la composición de la inversión y las dotaciones de capital entre 1995-2022* de Fernández de Guevara, J., Mas, M., Pérez, F. (2023).

3.3. ALCANCE DEL TRABAJO Y RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.

Como hemos comentado anteriormente, nuestra primera parte del trabajo será una revisión de la historia económica del País Vasco y de la estrategia diferencial que adoptó. El País Vasco, en la década de los 80-90 no tenía un objetivo centrado en el crecimiento del PIB, sino que mediante políticas industriales desarrolló una estrategia inspirada en el diamante de Porter. Porter considera que la ventaja de una empresa o clúster es temporal, esto implica que la eficacia operativa y la productividad es un requisito necesario, pero no suficiente. Su foco es en pensar estratégicamente y tener alineadas las políticas y las cinco fuerzas con una estrategia. (Porter, 2008). Como veremos en el apartado 4.1.1 el País Vasco fue una región pionera en aplicar este tipo de conceptos. Nos parece importante subrayar este punto porque mientras el País Vasco estaba desarrollando este pensamiento económico, la escuela que imperaba a nivel global era la neoclásica, por ejemplo, Krugman (2016) respecto al mercado internacional sostenía que en modelos de mercados perfectos las regiones se especializan en las ventajas relativas (modelo ricardiano) y/o con el factor de producción abundante (Heckcher-Ohlin). La diferencia entre las dos visiones es muy importante, dado que en el segundo modelo el objetivo es el crecimiento del PIB vía mercados que solo deben corregirse o actuar en ellos en caso de que presenten “fallos”, en cambio, el modelo de Porter se tiene una visión de todos los agentes de la región que deben estar alineadas en base de la consecución de estrategias, es decir, lo que se conoce como *path dependency*, fortalecer o crear capacidades para poder actuar en el mercado estratégicamente mediante ventajas competitivas.

Comentamos este hecho porque para nuestra segunda parte usaremos el PIB para aproximarnos a la realidad económica de las regiones y/o países y ver las diferencias que presentan entre ellas pero no queremos perder de vista algunos puntos que consideramos relevantes: primero que todo sostenemos como hipótesis que uno de los factores de éxito del País Vasco fue la estrategia que hemos comentado y esta estrategia posiblemente ayudó a tener mejor desempeño económico y más bienestar en la región, por lo tanto, el PIB en este trabajo se contempla como una herramienta (no como un objetivo) para una mayor comprensión de una parcela económica dentro de un todo mucho más amplio que es el social. Es decir, este trabajo, intenta tener el enfoque de la economía que traslada Chang en su libro *Economía para el 99% de la población*. Intentamos poner en “el foco de estudio la actividad económica: el dinero, el trabajo, la tecnología, el comercio internacional, los impuestos y otras cuestiones relacionadas con nuestra manera de producir bienes y servicios, distribuir los beneficios generados durante ese proceso y consumir lo producido.” Por lo tanto, contemplamos la metodología como herramientas que nos han dado diferentes escuelas de pensamiento y que cada una de ellas tiene sus fortalezas y sus debilidades. Segundo, trabajar con un indicador económico como el PIB aunque es una herramienta muy potente tiene limitaciones. Las más específicas las iremos comentando durante el trabajo, pero hay algunas que ya solo de partida deberíamos tener presentes ya que encuadra y define el alcance del trabajo de manera importante.

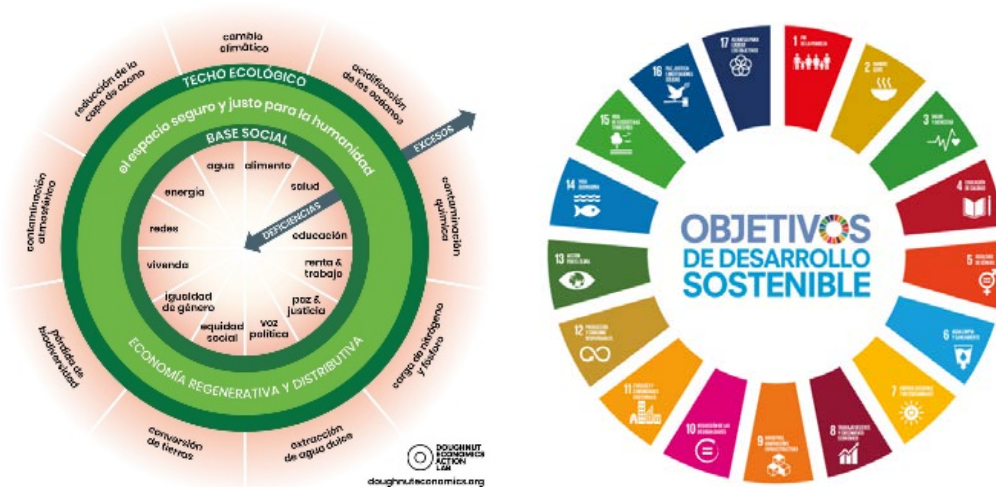
El PIB nos da una imagen de toda la economía mediante el diagrama “de flujo circular” (**Figura 3**), es una imagen práctica y potente que visibiliza muchas ideas macroeconómicas claves centrada en un mercado autosuficiente de flujos entre agentes. El problema radica en lo que no consigue visibilizar, por ejemplo, no hace referencia al tipo de energía o de materiales críticos necesarios para realizar una actividad económica ni mucho menos a la distribución justa de la riqueza, ni ya menos entra en la inclusividad de valorar las capacidades diversas de manera equitativa. (Raworth, 2017) Nuestro

trabajo, tal y como comentábamos al inicio de este mismo texto es intentar adquirir conocimiento en una pequeña parte de una parcela dentro de un contexto que es bastante más amplio.

En base esta preocupación de querer obtener una visión más amplia, transversal y dinámica de la economía y que vaya muchísimo más allá del PIB está construido el modelo *La economía rosquilla* de Kate Raworth la cual nos reta a hacer nuestra la famosa frase de Keynes del Prefacio a la Teoría General de Ocupación, Interés y Dinero: “*La dificultad no radica en las nuevas ideas sino en escapar de las viejas que, para quienes hemos recibido la formación más convencional, se ramifican hasta alcanzar cada esquina de nuestras mentes*”. Con las propias palabras de Kate Raworth del libro *Economía rosquilla*, “durante más de 60 años, el pensamiento económico nos ha dicho que el crecimiento del PIB era un indicativo bastante bueno del progreso, y que este adoptaba siempre la forma de una línea siempre creciente. (...) En este punto de la historia humana, lo que mejor describe el progreso que necesitamos consiste en lo que llamamos *entrar en un equilibrio dinámico*”.

La importancia de este nuevo pensamiento económico está reflejado en el logotipo de la agenda 2030 de Naciones Unidas con sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)⁷ aprobado en el 2015 (**Figura 4**). El modelo *Economía Rosquilla* incide que el foco económico no debe estar centrado en el crecimiento del PIB y que se debe trabajar en un modelo de *economía dona*, que trata de dos anillos concéntricos, en el interior es que nadie debería quedarse sin ser atendido sus necesidades básicas y uno exterior o techo, para garantizar que la humanidad sobrepasa los límites de la tierra, y entre dos espacios debe situarse el espacio del progreso. (Raworth, 2017)

FIGURA 4. ECONOMÍA DONA Y EL LOGO DE LAS ODS.



Nuestro trabajo dentro de la rosquilla de las ODS se situaría:

Objetivo de Desarrollo Sostenible número 8. Trabajo Decente y Crecimiento económico: un crecimiento económico inclusivo y sostenido puede impulsar el progreso, crear empleos decentes para todos y mejorar los estándares de vida.

⁷ <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Y

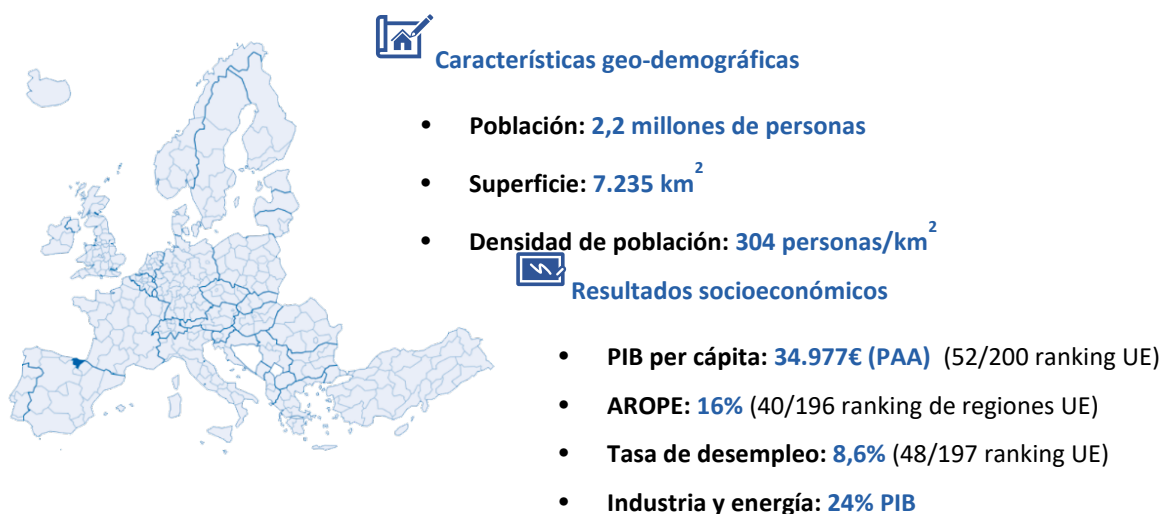
Objetivo de Desarrollo Sostenible número 9. Industria, Innovación e Infraestructura: la industrialización inclusiva y sostenible, junto con la innovación y la infraestructura, pueden dar rienda suelta a las fuerzas económicas dinámicas y competitivas que generan el empleo y los ingresos. Estas desempeñan un papel clave a la hora de introducir y promover nuevas tecnologías, facilitar el comercio internacional y permitir el uso eficiente de los recursos.

4. TRABAJO REALIZADO.

4.1. LA COMPETITIVIDAD DEL PAÍS VASCO: UNA ESTRATEGIA A LARGO PLAZO.

El País Vasco (CAPV) es una comunidad autónoma española considerada nacionalidad histórica, es decir, con identidad lingüística y cultural y también con su propia autonomía fiscal vía el Concierto (régimen foral). Con una población de 2,2 millones de personas, una tasa de envejecimiento en incremento (previsión de 29,36% en 2036), que puede generar oportunidades, como la economía plateada, pero también amenazas, como la posible pérdida de talento o innovación de la población joven y unos buenos resultados socioeconómicos. Se encuentra bien posicionada en Europa tanto en PIB per cápita como en un bajo porcentaje de población en riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) y una baja de tasa de desempleo. (Figura 5)

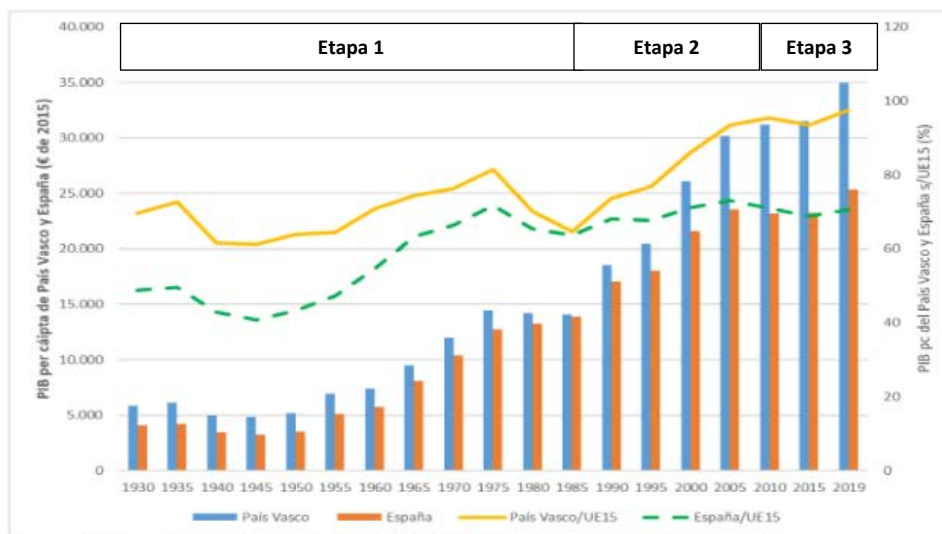
FIGURA 5. CARACTERÍSTICAS Y RESULTADOS DEL PAÍS VASCO



Más datos en: <https://www.orkestra.deusto.es/competitiveness-observatory/es/ES21/dashboard> Elaboración Propia.

En este apartado realizaremos una revisión histórica económica y la trayectoria de la región para entender bien las bases de la competitividad actual del País Vasco.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA EN EL PAÍS VASCO Y ESPAÑA ENTRE 1930 Y 2019



Fuente: Aranguren et al. (2021)

Estrategia Territorial del País Vasco: aprendizaje y retos para las grandes transiciones

4.1.1. LA HISTORIA IMPORTA.

En el **gráfico 1** se ve muy bien las diferentes etapas históricas de la economía vasca, que pasaremos a detallar e iremos recordando los años de los sucesos para poder situar la visualización de los datos con la historia.

El País Vasco es una región de factores de capital naturales importantes: hierro, recursos forestales y amplia disponibilidad de un recurso tan valioso como el agua. Su tradición industrial viene ya desde el S.XIX, con la invención del proceso Bessemer para la fabricación de acero (1856), los empresarios vascos empezaron a crear una industria moderna de hierro y acero que a su vez impulsó a invertir en una flota a vapor para poder satisfacer la demanda, principalmente, de Gran Bretaña. El *pool* financiero se empieza a desarrollar alrededor de las actividades productivas, por ejemplo, el Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya que pronto se situaron entre los cinco primeros bancos españoles. En 1891 se crea la Bolsa de Bilbao, la segunda de España después de Madrid. En 1930, el País Vasco tenía el índice de alfabetización y de proporción de trabajadores técnicos más elevado de España, y también empezó el surgimiento de asociaciones comerciales, empresariales y fuertes sindicatos. (Porter et al., 2016).

Después de la Guerra Civil (1939), el primer periodo de la dictadura franquista, económicamente hablando fue un desastre, muchos empresarios y obreros cualificados tuvieron que emigrar, a eso se le sumo la dificultad para poder acceder a suministros esenciales y maquinaria. La economía estaba totalmente controlada a través de una estructura de sindicatos nacionales verticales que los trabajadores estaban obligados a afiliarse. También se establecieron controles de precios, de salarios, adjudicación de suministros y cuotas de importación. Se produjo una caída de producción de al menos un 20%. (Porter et al., 2016). No fue hasta el Plan de Estabilización (1959) que la economía vasca empezó a mejorar, en este periodo en el País Vasco hubo un alto crecimiento demográfico de inmigrantes provenientes de las zonas más rurales de España que permitió reforzar su especialización industrial en el hierro y el acero, productos metálicos y material de transporte, también, apareció la máquina herramienta, componentes y equipos eléctricos y electrónicos y componentes de automoción. Las infraestructuras eran relativamente pobres y las actividades I+D inexistentes. La producción era orientada hacia el mercado protegido español, aunque algunas pocas empresas empezaron a exportar a la Comunidad Europea. (Porter et al., 2016).

En 1973 la primera crisis del petróleo lleva al colapso a la industria siderúrgica y naval del País Vasco, los salarios y los precios se dispararon. Ese mismo año, ETA asesina a Luis Carrero Blanco. Entre 1975 y 1980 el índice de desempleo creció del 3% a más del 13%. (Porter et al., 2016). Al salir de la dictadura (1975), el País Vasco necesitaba crear una administración pública desde cero, en un momento en el que afrontaba una situación grave de declive industrial, alto desempleo e impacto muy fuerte del terrorismo (276 personas fueron asesinadas entre 1976 y 1980) a eso se le sumaba la entrada a una economía abierta e integrada, la Comunidad Europea (1986), con una tecnología obsoleta heredada del periodo anterior. Yendo en contra de la ideología económica de ese momento el País Vasco desarrolló políticas industriales vía la creación de un nuevo gobierno regional y la reestructuración industrial que permitió la renovación y el retorno a la viabilidad de buena parte del tejido industrial tradicional, centrado en el metal. (Navarro, 2015)

Tras unos años de crecimiento, la situación económica se volvió a desestabilizar a partir de 1991 cuando la economía mundial entró en recesión, la tasa de paró alcanzo el 20% en 1992 y siguió

creciendo hasta 1994. El Gobierno vasco desarrolló una estrategia de competitividad para la mejora de la eficiencia, **basada en un política clúster pionera**, en desarrollar proyectos **conjuntos de I+D** y formación y dirigida a la internacionalización y a la diversificación hacia nuevas actividades (Navarro,2015). Mientras Solchaga, ministro de Industria del primer Gobierno de Felipe González, se le atribuye la manida frase “La mejor política industrial es la que no existe”, en esos mismos años el presidente vasco Ardanza declaró: “teníamos muy claro que nuestra riqueza no provenía solo de los servicios o del turismo, sino también de la industria, como siempre había ocurrido” y eso mismo se reflejaba en el Programa que implantó de las 3R “Rescate, Reestructuración y Reorientación”. Cuando la economía mejoro a mediados de los años 90, el Gobierno Vasco se centró con la internacionalización y en la infraestructura, por ejemplo, la Red de Parques Tecnológicos (1995) y el Museo Guggenheim (1997).

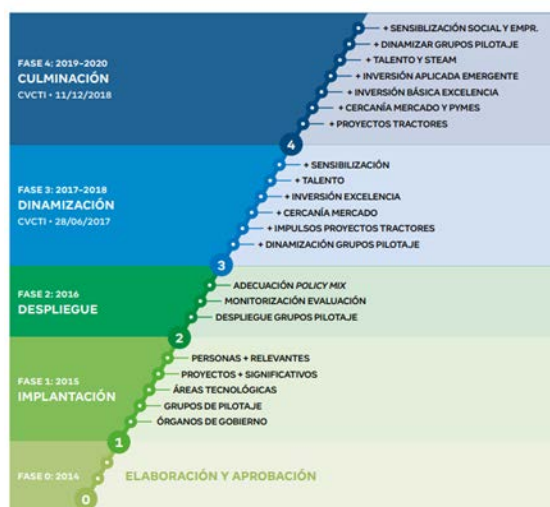
En mayo del 2001 se forma un nuevo Gobierno Vasco de coalición liderado por Juan José Ibarretxe y lanza un nuevo Programa que lo denomina “Segunda transformación económica del País Vasco” siguiendo la línea de impulso y de refuerzo a la política clúster, y que “moviera a la región hacia la sociedad de la información dirigida a las actividades del conocimiento en toda la economía. Buscaban construir sobre los esfuerzos anteriores, pero moviendo la economía al siguiente nivel donde la innovación era el principal conductor”. (Porter et al., 2016)

La experiencia y las capacidades generadas durante las tres décadas desde 1980 a 2009 permitieron que la crisis del 2008-14, la *Gran Recesión*, tuviera consecuencias significativamente menores que las anteriores crisis y que en el resto de España. Como veremos en el apartado 4.2. y 4.3 la especialización hacia el sector construcción del País Vasco era bastante diferente que el resto de estado y seguramente pudo ser un factor de mejor respuesta, conseguido a través de su estrategia competitiva. Si nos fijamos en el gráfico inicial con el cual estamos trabajando se ve que el año 2019 era el mayor PIB per cápita de todas las décadas revisadas. Por ese motivo, la política de competitividad del País Vasco que impulsó en esta fase también difiere de España, dado que ya no estuvo tan centrada en reestructuraciones sino en sentar bases de nuevos modelos de desarrollo: tenía un enfoque en la innovación y en una estrategia más sistémica y participativa (Aranguren et al. 2021)

En el 2014 nace en el País Vasco, la estrategia RIS3⁸. La RIS3 viene impulsada por la Comisión Europea en el Marco Financiero Plurianual 2014-2020 y era exigida como condición habilitante para la obtención de fondos estructurales FEDER y FSE, el objetivo que perseguía era que las regiones apostaran por una diferenciación y una especialización para la mejora de la competitividad. La RIS3 a diferencia de la RIS (*Smart Specialisation Strategies*) destaca en establecer prioridades verticales, es decir, en el tema de políticas de desarrollo regional se pasa de que los territorios deben especializarse en *ventajas competitivas* y no poner el foco en las *ventajas comparativas*. Es decir, se pasa de un modelo más neoclásico tipo Heckscher-Ohlin a una visión más macroeconómica (*spatially blind*) donde los territorios no deben especializarse según su dotación de factores (*past dependency*) sino que deben construir y tener en cuenta las especificidades de los territorios, no solo de los recursos sino también de las competencias y capacidades (*place based* y *path dependency*).

⁸ Detalle de los objetivos y de la RIS3 en España para la consecución de los Fondos Europeos 2014-2020: <https://www.fondoseuropeos.hacienda.gob.es/sitios/dgfc/es-ES/ipr/fcp1420/p/di/Documents/Especializacion.pdf>

FIGURA 6. DESPLIEGUE DE LA RIS3 EN EL PAÍS VASCO.



Fuente: Lehendakaritza, Gobierno Vasco.

En el caso del País Vasco, la aplicación de la metodología RIS3 se tradujo en tener en cuenta sus capacidades científico-tecnológicas, los sectores y actividades estratégicos, y su orientación a los mercados locales e internacionales. La fabricación avanzada es la principal actividad por la que es conocida la CAPV, supone más del 20% del PIB y tres cuartos partes de sus exportaciones. (Navarro, 2015)

FIGURA 7. RIS3 EUSKADI 2030



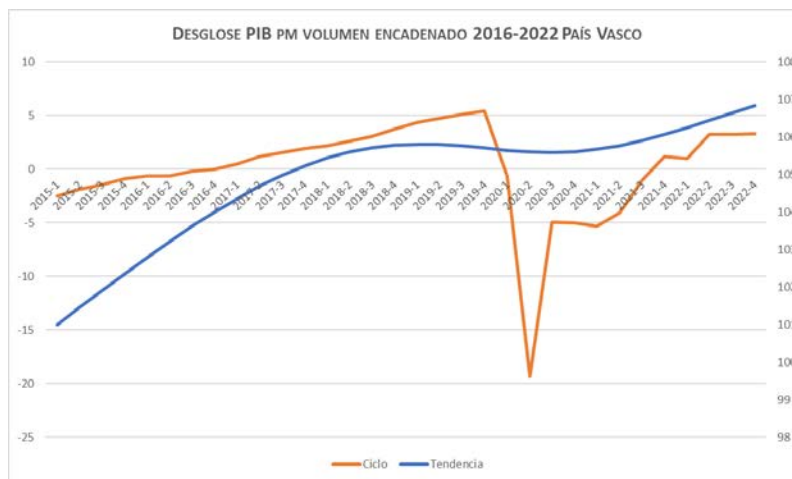
Fuente: Lehendakaritza, Gobierno Vasco.

La estrategia de competitividad ha cambiado ligeramente en la última década, manteniendo la inclusividad como eje central, ha evolucionado, por un lado, al empuje de la I+D+i y por otro, la experiencia de la administración vasca en el impulso de las políticas y el desarrollo del asociacionismo, los clústeres y la colaboración público-privada. (Orkestra, 2022)

Para situarnos en el momento actual y poder también visualizar el efecto de la pandemia (2020) y la Guerra de Ucrania (2021) hemos construido un monitor del PIB con los datos de volumen

encadenado del INE para España y del Eustat para la CAPV. El alcance del monitor es de alcance limitado, por dos factores, el primero que todo la forma de contabilizar el PIB de INE y de Eustat difieren⁹ y segundo y más importante, para extraer el ciclo de la tendencia de la serie (**Gráfico 2**) hemos usado el filtro Hodrik-Prescott siendo conscientes que la parte inicial y final de la muestra presenta mucha inestabilidad.

GRÁFICO 2. EXTRACCIÓN DEL CICLO ECONÓMICO DE LA SERIE PIB PM 2017-2020 PAÍS VASCO.



Fuente: INE y Eustat.

Elaboración propia.

Esta inestabilidad en los extremos de las series condiciona la conclusión en el sentido que es débil, en ambos monitores tanto el de España como el del País Vasco en los últimos trimestres parece que ambas economías estén en fase de auge, pero justo al límite, con valores bastante irregulares y además tenemos la inestabilidad del filtro. (**Gráfico 3**)

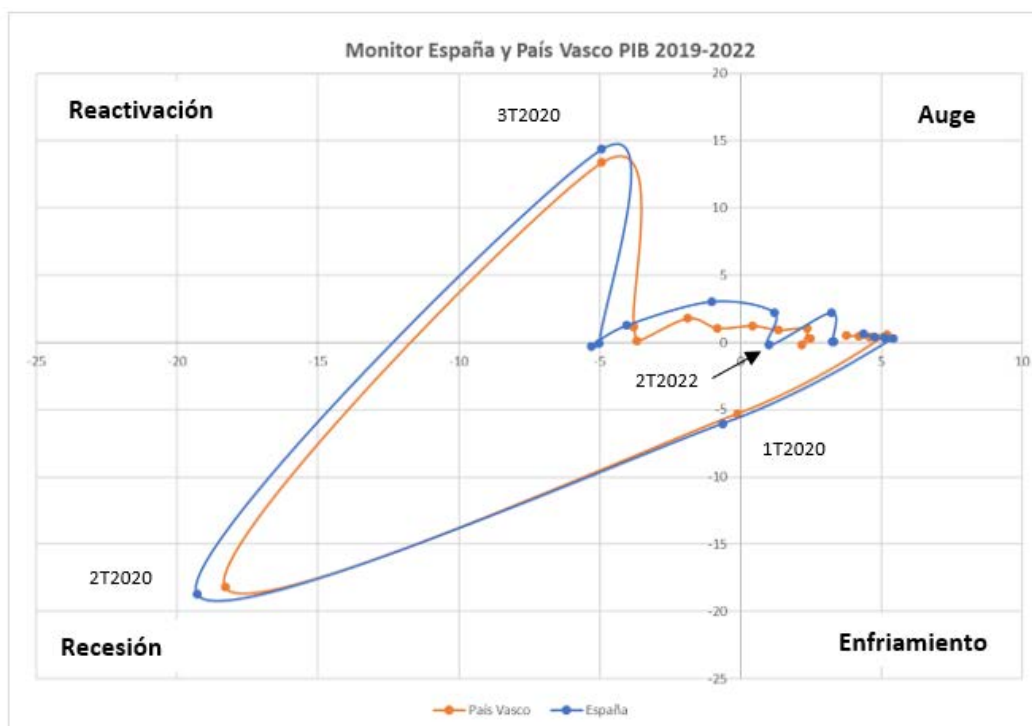
Lo que si nos muestra muy bien el Monitor es que ambas economías tuvieron un impacto y una senda muy parecida, decrecimiento muy significativo en el segundo trimestre del año 2020 (**Gráfico 2 y 3**), 11,3% España¹⁰ y 9,9% la CAPV según datos de EUSTAT, y posteriormente ambas han ido recuperando posiciones, parece que con bastante más rapidez que en la Gran Recesión, pero solo parcialmente, debido a los choques posteriores. La vacuna a finales del 2020 dio esperanzas de una recuperación en V, pero esa rápida recuperación se vio frustrada por la aparición de la variante Ómicron y las roturas de las cadenas de valor internacionales. Las medidas tomadas no permitieron la recuperación total en 2021 (**Gráfico 3 y Gráfico 7**) y se pospuso la recuperación total para el año

⁹ Según consulta realizada a EUSTAT con fecha 15/03/2023: “La estimación del PIB del Eustat es siempre diferente a la del INE. El INE hace “de arriba abajo” la contabilidad regional, es decir, una vez elaborado el PIB nacional lo desagrega por comunidades, en función de la información e indicadores con los que cuenta para cada comunidad. Después, ajusta las cifras de las comunidades al total de España, repartiendo las diferencias, mediante una calibración. El Eustat, por su parte, realiza “de abajo a arriba” las Cuentas Económicas basándose en la información disponible en los tres territorios históricos. Esta información proviene tanto de las encuestas remitidas a los establecimientos comunitarios como de los ficheros administrativos y otros indicadores socioeconómicos. Con esta información se elabora el PIB de los tres territorios históricos y el de la CAPV se obtiene por suma. El diferente sistema de elaboración de la información hace que algunas variables se asignen de forma muy diferente. Por ejemplo, el INE reparte de forma homogénea los impuestos netos sobre los productos españoles entre todas las comunidades autónomas. La distribución se realiza en función del porcentaje del Valor Añadido Bruto de cada comunidad en España. Es decir, si Euskadi ocupa el 6,0% del VAB español, se le asigna el 6,0% de los impuestos. Eustat, por su parte, utiliza los impuestos netos sobre los productos de cada territorio heredados de las Diputaciones Forales.”

¹⁰ El INE revisó en septiembre del 2022 el dato del PIB del año del 2020 considerando que la caída fue del 11,3% en lugar del 10,8% inicial e incrementó el crecimiento del PIB del 2021 del 5,1% al 5,5% .

2022. Pero a finales de febrero de 2022 (**Gráfico 3**), las ilusiones se vieron otra vez truncadas por la invasión de Ucrania por parte de Rusia.

GRÁFICO 3. MONITOR DEL CICLO ECONÓMICO DEL PIB PM 2019 -2022. ESPAÑA Y PAÍS VASCO.



Fuente: INE y Eustat.

Elaboración propia.

4.1.2. LA ESTRATEGIA ACTUAL: ¿CÓMO AFRONTAR EL PRESENTE PARA UN FUTURO SOSTENIBLE, JUSTO E INCLUSIVO?

Como hemos comentado en la introducción, en estos momentos estamos en una etapa de gran incertidumbre a nivel global, en palabras de Adam Tooze: policrisis. Afrontando tres transiciones: energético-medioambiental, tecnológico-digital y demográfico-social que se interrelacionan entre sí y con una serie de perturbaciones (choques) que estamos sufriendo: pandemia, desestabilidad política, catástrofes medioambientales... A diferencia de décadas anteriores, esta vez parece que se apuesta por una visión económica más heterodoxa a nivel global, el País Vasco al igual que todas las regiones tiene muchos retos a afrontar, pero tiene experiencia y es pionera en liderar el tipo de gobernanza por la que se apuesta para conseguir un mundo digital, sostenible e inclusivo. El Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2030 aprobado el 16 de febrero del 2023 establece claramente como contexto de situación: tres transiciones a afrontar, una estrategia de Desarrollo Humano Sostenible y un contexto europeo como el Pacto Verde Europeo y/o los Fondos Next Generation. En esta visión, más heterodoxa, coinciden las ideas de Mazzucato que aboga por una “sociedad de inversión” y no de “consumo” centrada en el mercado para hacer frente a los retos del desarrollo humano sostenible, en clave de recuperación, transformación y resiliencia. En palabras de Mazzucato, “la crisis ha creado una gran oportunidad para desarrollar políticas económicas que vayan más allá de la tradicional segmentación de silos sectoriales y tecnológicos restaurando modelos de gobernanza centrados en propósitos de interés público” (Mazzucato, 2021). Mazzucato

pone un papel importante en el sector público a mano del sector privado que con una gobernanza vía misiones (ver introducción de este mismo trabajo) para revertir las políticas neoliberales de las últimas décadas, por ejemplo, durante en la Gran Recesión la caída de la inversión en España fue un 48% entre 2007 y 2013 (Fernández Guevara et al. ,2023 pp.5) para poder reducir el déficit. En el apartado 4.3 hablaremos de la inversión y veremos que esa caída también se produjo en el País Vasco pero de diferente manera dado que en su composición en términos porcentuales era menor en activos inmobiliarios.

En el momento, actual se apuesta por la inversión como una herramienta de transformación estructural, de recuperación y de resiliencia en las economías vía Misiones, el enfoque de Mazzucato que en su momento se trasladó a la Comisión Europea¹¹ y tuvo incidencia directa en los Fondos Next Generation UE (NGEU)¹². Se han comprometido 750.000M€ hasta el 2023 con desembolsos hasta el 2026 con los objetivos que marca la **Figura 8**:

FIGURA 8. NEXT GENERATION COMPROMETIDOS HASTA 2023 Y DESEMBOLSOS HASTA 2026.



Fuente: Plan de Ciencia y Tecnología e Innovación 2030 -PCTI2023

El Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) se ha incorporado en el País Vasco según datos a 31 de diciembre de 2022 del Gobierno Vasco, 1.025,05M€. ¹³ Según Euskadi Next¹⁴, el Programa Vasco de Recuperación y Resiliencia 2021-2026 del Gobierno Vasco han adaptado ese fondos para que sean coherentes con Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, España Puede¹⁵(**Figura 9**), y con las 7 áreas estratégicas de la RIS3 en el País Vasco (**Figura 10**) y con el objetivo de consecución de las ODS dado que Euskadi Next pone “el énfasis en la necesidad de volcar los esfuerzos y los recursos en favor de la transformación y no tanto en la recuperación (..) para mejorar

¹¹ <https://op.europa.eu/es/publication-detail/-/publication/e5685153-a12d-11e9-9d01-01aa75ed71a1>

¹² Esa idea también radica en el programa REPowerEU with Clean Energy que en mayo del 2022 la CE aprobó dentro del marco European Green Deal y el Fit for 55 con el objetivo de acelerar la transición energética antes del 2030 dado que la Guerra de Ucrania puso en evidencia la vulnerabilidad de los combustibles fósiles.

¹³ https://www.euskadi.eus/contenidos/informacion/nextgenueus_loe_nextgenueuskadi/es_def/adjuntos/Distribucion-NextGeneratioEUskadi.pdf

¹⁴ <https://www.euskadi.eus/euskadi-next-programas/web01-a2ogafon/es/>

¹⁵ <https://planderecuperacion.gob.es/>

la competitividad y la productividad de la economía española” y añade “no sé entiende la obsesión por ejecutar los fondos recogidos en los presupuestos generales del Estado ligándolos directamente al PIB para este año. No se trata tanto de recuperar lo perdido como de aprovechar la oportunidad para transformar las bases de la generación de riqueza toda vez que se busca una mayor cohesión territorial. No se trata de pensar en 2021 sino en 2030”.

FIGURA 9. ADAPTACIÓN DEL PROGRAMA VASCO DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA CON EL PROGRAMA DE ESPAÑA.

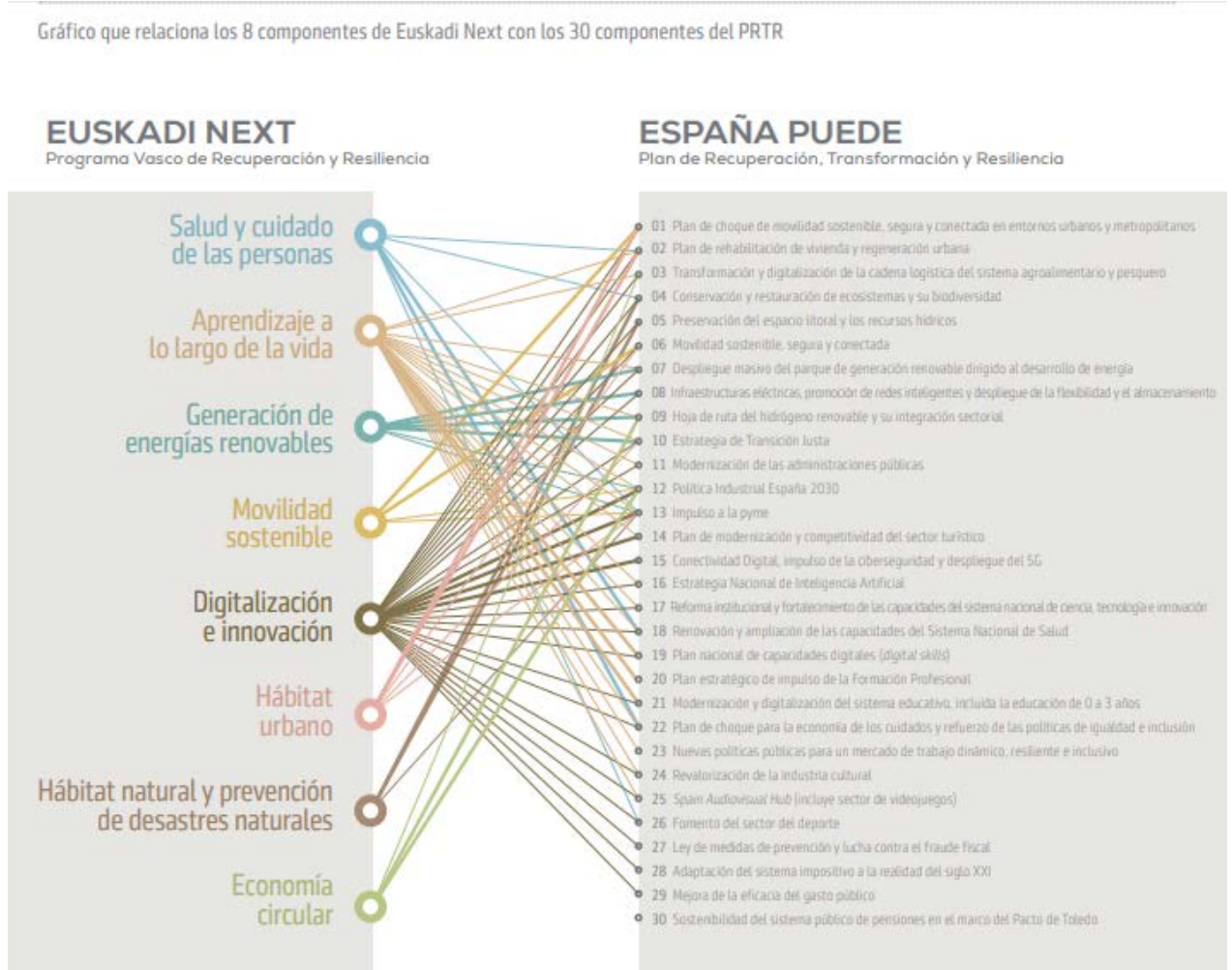


FIGURA 10. ADAPTACIÓN DEL PROGRAMA VASCO DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA CON LA RIS3 VASCA (FIGURA 7).



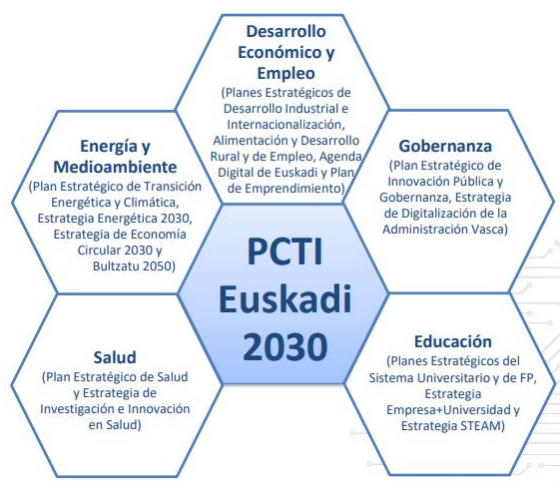
Fuente: Euskadi Next, Programa Vasco de Recuperación y Resiliencia (Gobierno Vasco)

El mismo programa Euskadi Next nos recuerda otra vez en que el objetivo en la región vasca no está meramente en centrarse en el crecimiento del PIB, en este caso, la recuperación, sino en la transformación y la cohesión territorial que será la base del crecimiento de la riqueza de la región. También detecta algunas debilidades en el despliegue de los fondos que son interesantes detallar dado el carácter transformador y de no adicionalidad que tienen los NGEU y que deberían impulsar los retos actuales que se enfrenta la región vasca:

- 1) Insiste en que los Fondos tienen un objetivo transformador que traerá recuperación y resiliencia, ese *trade off* entre transformación y recuperación tiene mucho riesgo en la posibilidad que se aplique de manera inversa y no se obtengan los resultados buscados.
- 2) El reparto de los fondos entre ministerios españoles a través de los Presupuestos Generales puede fragmentar una visión más amplia de las incertidumbres que deben afrontarse y los objetivos e hitos necesarios para poder dar el cambio transformador requerido. La transformación, a diferencia de la recuperación, es un proceso más complicado y largo, y por lo tanto, debe tener un carácter plurianual, multidisciplinar, multisectorial...
- 3) La industria es una palanca fundamental para la transformación socioeconómica y además esta requiera de una mayor intensidad inversora tanto desde una perspectiva energética como digital y considera que la apuesta por parte del Estado español es insuficiente.
- 4) En el diseño del PRTR, el Gobierno español no ha consultado, ni contrastado ni colaborado con las CCAA de modo que no se han respetado las políticas RIS3 ya implantadas en cada región, que venían solicitadas desde la misma CE, realizadas por los propios gobiernos autonómicos y aún menos las estructuras económicas diferenciales de cada autonomía. Este último punto es fundamental para el País Vasco dado que la RIS3 históricamente ha sido un eje de trabajo muy activo, Estaba en el centro del último plan PCTI 2020 y actualmente, también en el PCTI 2030.

Para finalizar este último apartado, el Gobierno Vasco sigue impulsando diferentes Planes en las áreas que considera focales, todos ellos están coordinados e interrelacionados entre sí mediante una gobernanza activa no solo de arriba hacia abajo sino también de abajo hacia arriba apoyada por varias instituciones educativas, de conocimiento y de transformación-acción. **(Figura 11)**

FIGURA 11. LAS DIFERENTES POLÍTICAS DEL GOBIERNO VASCO CON EL CENTRO TRANSVERSAL DEL PLAN DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA 2030.



Fuente: Plan de Ciencia y Tecnología e Innovación

4.2. LA IMPORTANCIA DE LA ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PAÍS VASCO. PIB MÉTODO VALOR AÑADIDO Y PIB RENTAS.

En este apartado empezaremos centrándonos en el Método del Valor Añadido (o agregado) del PIB y también trataremos, rápidamente, el Método de las rentas, remuneración a los factores: trabajo (asalariados) y capital (excedente bruto de explotación).

El objetivo de este apartado es obtener una visión más general de qué sectores productivos surge la riqueza en el País Vasco y qué diferencias presenta versus España y UE-27. Al profundizar en la temática hemos considerado de importancia profundizar “cuánto empleo” era necesario en cada región para generar el Valor Añadido Bruto (VAB) en cada sector y las diferencias entre ellas dado que era motivado por una diferencia en la productividad trabajo de ese sector. Intentar entender estos tres puntos nos puede dar una visión macroeconómica bastante completa en qué actividades están especializadas las regiones y en cuáles presentan fortalezas y cuáles debilidades. Como hemos comentado en el punto 4.1.1 de este trabajo, Aranguren et al. (2021) explican que una de las preguntas claves que debe responder la construcción **de una estrategia en una región** es la de qué actividades económicas debe descansar la generación de valor y riqueza de un territorio, pero sin descuidar que se deben fijar prioridades en términos de especialización productiva.

Antes de proceder con el análisis, y en relación con lo comentando anteriormente, recordaremos el concepto del VAB y algunas dificultades de medición que presenta y que debemos tener presentes en el momento de presentar el trabajo realizado y las conclusiones de éste.

Según definición del INE, el VAB “se calcula como la diferencia entre el valor de producción y los gastos de explotación distintos de los destinados de la reventa (compras de materias primas, otros aprovisionamientos y gastos en servicios exteriores), deduciendo los impuestos ligados a la producción y sumando las subvenciones de explotación.” De la propia definición del VAB, en nuestro trabajo debemos tener en cuenta las siguientes dificultades: el primer punto es que no capta que la industria crea crecimiento en otros sectores, tanto de generación de economías de escala en el propio sector de industria sino también en servicios (mercantiles y no mercantiles) ya que la industria es una fuente de creación de demanda. (Di Meglio, 2018). Estas economías de escala y de alcance, no son solo propias de la industria, también se dan en los servicios, pero son más habituales en la industria. En regiones densas con industria diversa estos efectos se multiplican y generalmente presentan ratios de productividad más elevados. (Nordhaus,2008). Para intentar compensar esta dificultad de análisis, en el apartado 4.3 presentamos la complejidad económica por regiones europeas (**Figura 12**). El segundo punto, sería la dificultad de la medición de los servicios, especialmente, los no mercantiles, es decir, los provistos por las administraciones públicas, y más si estos no tienen un precio competitivo en el mercado privado. El informe de Stiglitz et al. (2009 p.26) lo expone de la siguiente manera: “tradicionalmente, las medidas de los servicios no mercantiles provistos por el gobierno han estado basados en los inputs empleados para su producción, más que los reales outputs producidos. Una consecuencia inmediata de ese procedimiento es que se ignora la productividad de los servicios provistos por el gobierno, porque se considera que outputs varían al mismo ritmo que los inputs. De ello se deriva que, si hay crecimiento positivo de productividad en el sector público, nuestras medidas infravaloran el crecimiento”. Finalmente, pero no menos importante, el VAB no refleja correctamente los efectos de las externalidades tanto negativas (como las medioambientales) como las positivas (como la innovación), puede suceder el efecto contrario y

todo, por ejemplo, una innovación que se traduzca en mayor calidad y precios más bajos de un producto penaliza el VAB. (Coyle,2017).

Para poder ver el estado actual por sectores del VAB hemos elaborado y actualizado diferentes tablas en base del trabajo realizado en el Cuaderno *Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones de Gipuzkoa* de Mikel Navarro y Rakel Vázquez (2021). Los datos del 2022 se actualizaron en Eurostat con fecha 14/04/2023 y en el momento de escribir este trabajo eran provisionales, presentan una estructura diferencial en las tres zonas analizadas, podría ser motivado porque la inflación afectara más en el sector industrial que en servicios, distorsionando la serie, además de tener una componente fuerte provisional. Tampoco tenemos datos de empleo por NACE de modo que no podemos verificar si vía empleo, la estructura se ha mantenido o también hay un cambio. Así que los hemos incluido, pero para trabajar, tendemos a fijarnos más en el año 2019 que fue antes de que si dieran los diferentes choques.

Trabajamos con dos variables, el VAB (en millones de euros) y el empleo (medido en miles de personas empleadas). Los datos de la CAPV se han obtenido de EUSTAT y los de España y UE-27 de Eurostat. Para descomponer las tablas en actividades económicas hemos usado la NACE para la UE y la CNAE¹⁶, adaptación en España y CAPV. De este último punto, remarcar que los servicios no mercantiles comprenden a la administración pública con actividades como la educación y la sanidad (es decir, intensivos en conocimiento) y *Otros servicios mercantiles* se incluye los servicios avanzados, también intensivos en conocimiento, pero dirigidos normalmente a empresa. El índice de especialización de España y la CAPV respecto a la UE-27 se obtiene de dividir el valor de estos con el de la UE-27. Se considera que está especializado en referencia la región comparativa cuando se sitúa por encima del 100% y subespecializado si se sitúa por debajo, es un índice indicativo de qué sectores tienen ventajas comparativas versus otra región o país. Con lo comentado construimos la **Tabla 4. VABpm** y **Tabla 5. Personas empleadas**.

Detectar las diferencias de peso en el sector entre las dos variables VAB y el número de personas empleadas también es importante, dado que en última instancia remiten en una diferencia en la productividad del sector, es decir, la capacidad de un sector de producir valor por cada persona empleada en ella. Si es más alta con menos personal se consigue más VAB y por lo tanto, más productivo y a priori un sector “más atractivo”. Para ello, con los mismos datos obtenidos también hemos generado una tabla de VAB por persona empleada (productividad aparente por persona empleada) y así poder tener mejor visión de lo comentado. (**Tabla 6. Productividad aparente por empleado**).

Adjuntamos las tres tablas en las hojas posteriores para mejor visualización de los datos:

¹⁶ Tabla de correspondencias y agrupaciones de las actividades CNAE: https://www.eustat.eus/documentos/codigos_c.html

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN (%) Y ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL POR VABPM. DIFERENTES AÑOS.

Unidad	Nombre del sector	Código NACE	2008			2013			2019			2020			2021			2022		
			CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27
Distribución sectorial VAB (%)	Agricultura ganadería y pesca	A	0,7%	2,6%	1,9%	0,9%	2,9%	1,9%	0,9%	2,7%	1,8%	0,8%	3,1%	1,8%	0,9%	2,9%	1,8%	0,9%	2,6%	1,9%
	Industria	B-E	28,3%	17,2%	20,5%	24,2%	16,4%	19,8%	23,9%	15,8%	20,0%	22,8%	16,0%	19,6%	23,4%	16,9%	20,0%	24,6%	17,6%	20,6%
	Construcción	F	9,7%	11,3%	6,4%	6,3%	5,8%	5,2%	5,9%	6,3%	5,4%	5,6%	6,1%	5,5%	5,5%	5,6%	5,5%	5,3%	5,2%	5,6%
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	18,4%	21,7%	19,3%	20,1%	23,0%	18,9%	21,0%	23,8%	19,2%	18,5%	20,0%	17,7%	19,7%	22,0%	18,4%	20,7%	24,4%	19,5%
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	28,1%	30,3%	33,9%	31,3%	33,0%	34,8%	31,5%	33,2%	35,0%	33,4%	34,5%	35,6%	32,1%	33,3%	35,0%	30,9%	32,4%	34,1%
	Servicios no mercantiles	O-Q	14,9%	16,9%	18,0%	17,1%	18,9%	19,3%	16,8%	18,2%	18,7%	19,0%	20,3%	19,7%	18,3%	19,2%	19,3%	17,5%	17,7%	18,3%
	Total sectores		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Especialización sectorial VAB (UE27=100)	Agricultura ganadería y pesca	A	36,9	138,6	100,0	45,2	147,7	100,0	49,7	153,4	100,0	43,4	172,1	100,0	51,4	158,9	100,0	47,6	138,2	100,0
	Industria	B-E	138,0	83,9	100,0	122,3	82,9	100,0	119,6	79,3	100,0	116,2	81,4	100,0	117,2	84,8	100,0	119,1	85,3	100,0
	Construcción	F	151,1	176,7	100,0	121,7	110,7	100,0	109,4	117,0	100,0	102,1	111,2	100,0	100,2	101,3	100,0	95,4	94,1	100,0
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	95,2	112,6	100,0	106,6	121,9	100,0	109,4	123,6	100,0	104,1	112,5	100,0	107,0	119,6	100,0	106,4	125,1	100,0
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	82,8	89,4	100,0	89,7	94,7	100,0	90,0	94,9	100,0	93,7	97,0	100,0	91,8	95,2	100,0	90,8	95,1	100,0
	Servicios no mercantiles	O-Q	82,6	93,5	100,0	88,8	98,0	100,0	90,2	97,5	100,0	96,1	102,9	100,0	94,9	99,8	100,0	95,6	96,8	100,0
	Total sectores		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fuente: Cuentas económicas de Eustat y Eurostat.

Elaboración propia en base metodológica Navarro y Vázquez (2021)

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL POR NÚMERO DE EMPLEADOS. DIFERENTES AÑOS.

Unidad	Nombre del sector	Código NACE	2008			2013			2019			2020			2021		
			CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27
Distribución sectorial empleo (%)	Agricultura ganadería y pesca	A	1,8%	3,9%	6,0%	1,8%	4,2%	5,6%	1,6%	3,8%	4,5%	1,6%	3,7%	4,5%	1,5%	3,7%	4,5%
	Industria	B-E	24,2%	13,5%	17,8%	21,2%	11,5%	16,4%	20,5%	11,3%	16,2%	20,2%	11,4%	16,0%	19,8%	10,7%	15,3%
	Construcción	F	9,6%	11,5%	7,6%	6,6%	5,8%	6,4%	6,2%	6,5%	6,4%	5,9%	6,5%	6,5%	6,0%	6,6%	6,6%
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	23,2%	29,0%	24,1%	23,8%	29,8%	24,2%	23,7%	29,8%	24,6%	23,6%	28,5%	24,1%	23,5%	27,8%	23,9%
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	23,8%	23,9%	22,5%	26,1%	26,1%	23,9%	26,7%	26,7%	24,8%	26,7%	26,9%	24,9%	26,9%	28,2%	25,5%
	Servicios no mercantiles	O-Q	17,4%	18,3%	22,0%	20,5%	22,6%	23,4%	21,3%	21,9%	23,4%	22,0%	23,0%	24,0%	22,3%	23,1%	24,1%
	Total sectores		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Unidad	Nombre del sector	Código NACE	2008			2013			2019			2020			2021		
			CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27
Especialización sectorial empleo (UE27=100)	Agricultura ganadería y pesca	A	30,0	64,6	100,0	32,2	74,4	100,0	35,8	83,9	100,0	34,4	82,1	100,0	34,0	81,9	100,0
	Industria	B-E	136,3	75,9	100,0	128,7	70,1	100,0	126,5	70,2	100,0	126,1	71,3	100,0	129,5	70,1	100,0
	Construcción	F	125,7	151,3	100,0	102,6	90,7	100,0	97,2	101,0	100,0	90,9	99,5	100,0	90,1	98,8	100,0
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	96,0	120,0	100,0	98,2	122,9	100,0	96,3	121,2	100,0	97,9	118,4	100,0	98,1	116,0	100,0
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	106,0	106,2	100,0	109,4	109,2	100,0	107,4	107,4	100,0	107,3	108,1	100,0	105,3	110,5	100,0
	Servicios no mercantiles	O-Q	79,1	83,0	100,0	87,6	96,5	100,0	91,0	93,3	100,0	91,9	95,8	100,0	92,5	95,7	100,0
	Total sectores		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cuentas económicas de Eustat y Eurostat.

Elaboración propia en base metodológica Navarro y Vázquez (2021)

TABLA 6. VABPM POR NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS (PRODUCTIVIDAD APARENTE EMPLEADO) SECTORIAL. DIFERENTES AÑOS.

Unidad	Nombre del sector	Código NACE	2008			2013			2019			2020			2021		
			CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27
VAB/ personas empleadas	Agricultura ganadería y pesca	A	22,4	32,0	15,3	30,5	36,2	18,4	37,1	39,7	23,4	32,2	44,3	23,6	40,9	42,6	25,2
	Industria	B-E	68,8	61,7	57,0	71,4	74,6	63,9	79,8	77,5	73,9	71,6	73,5	71,9	78,4	85,0	80,7
	Construcción	F	59,5	47,4	41,6	60,3	52,1	43,2	64,5	53,9	50,1	59,3	48,8	48,9	61,3	45,9	51,7
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	46,6	36,2	39,5	52,7	40,5	41,3	60,6	44,2	46,7	49,5	36,7	43,2	55,7	42,7	47,7
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	69,2	61,2	74,4	74,6	66,3	77,3	80,8	69,2	84,4	79,1	67,2	83,8	79,5	63,8	85,0
	Servicios no mercantiles	O-Q	50,3	44,5	40,4	52,0	43,7	43,6	54,0	46,3	47,7	54,5	46,3	48,2	54,5	44,9	49,5
	Total sectores		58,8	48,2	49,4	62,4	52,4	53,0	68,4	55,6	59,8	63,3	52,4	58,6	66,4	53,9	62,0
Unidad	Nombre del sector	Código NACE	2008			2013			2019			2020			2021		
			CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27	CAPV	España	UE-27
Especialización productividad (UE27=100)	Agricultura ganadería y pesca	A	146,4	209,5	100,0	165,4	196,2	100,0	158,7	169,7	100,0	136,3	187,4	100,0	162,3	169,3	100,0
	Industria	B-E	120,5	108,1	100,0	111,8	116,8	100,0	108,0	104,9	100,0	99,5	102,1	100,0	97,1	105,3	100,0
	Construcción	F	143,2	114,1	100,0	139,5	120,6	100,0	128,6	107,6	100,0	121,3	99,9	100,0	118,6	88,8	100,0
	Comercio, transporte y hostelería	G-I	118,0	91,7	100,0	127,7	98,0	100,0	129,9	94,7	100,0	114,8	85,0	100,0	116,8	89,6	100,0
	Otros servicios mercantiles	J-N y R-U	93,0	82,2	100,0	96,5	85,8	100,0	95,8	82,0	100,0	94,3	80,2	100,0	93,4	75,0	100,0
	Servicios no mercantiles	O-Q	124,4	110,0	100,0	119,3	100,3	100,0	113,3	97,0	100,0	113,0	96,0	100,0	110,1	90,7	100,0
	Total sectores		119,1	97,7	100,0	117,6	98,8	100,0	114,3	92,8	100,0	108,0	89,4	100,0	107,2	87,0	100,0

Fuente: Cuentas económicas de Eustat y Eurostat.

Elaboración propia en base metodológica Navarro y Vázquez (2021)

Si observamos la **Tabla 4**, podemos ver que los sectores que más VAB y empleo aportan % en los tres territorios sería la *Industria* y los *Servicios (comercio, mercantil y no mercantil)*. Aunque la diferencia porcentual del sector *Industria* entre regiones es significativa. El % de *Industria* en el País Vasco, tanto en VAB (**tabla 4**) como en empleo (**tabla 5**), respecto España y la UE-27 es mayor y si nos fijamos el País Vasco, está claramente, especializado en ese sector respecto la UE-27 con un índice bastante superior a España, que no lo está (**tabla 4**). Si miramos la **tabla 5**, empleo está especialización aún es más significativa. También se aprecia la disminución considerable de *Construcción* después de la Gran Recesión en los tres territorios, pero de manera más significativa en España (**tabla 4 y tabla 5**).

Que los Servicios tengan un peso tan importante tanto en VAB (**tabla 4**) como en empleo (**tabla 5**) en las tres regiones analizadas tiene sentido, según Tirole (2017 pp. 443) “gracias al sector digital es mucho más fácil dividir la producción en tareas elementales conocida como la economía del reparto de restos”, eso permite subcontratación o externalización de muchas actividades de servicios¹⁷ que se daban en la propia empresa (tanto de servicios básicos como limpieza o seguridad como de servicios avanzados como asesoría legal o contable o ingeniería innovadora o de procedimientos), además la *economía del conocimiento* incrementa o potencia la *servitización*, entendemos ese fenómeno como “la tendencia que tienen las empresas manufactureras de basar su negocio no solo en los bienes producidos, sino cada vez más en los servicios; esto implica la cartera de proposiciones de valor para el mercado, ofreciendo tanto servicios como productos y a la vez supone generar ingresos por ambos conceptos” y/o empresas que actúan en diferentes sectores siendo de base el negocio manufactura. (Bart et al. 2023), finalmente, según Chang (2015 pp. 241) la caída del peso del VAB de la *Industria* en los países ricos puede ser motivado por el rápido aumento en ese sector que abarata los precios de la fabricación de productos, según indica si se calculara en precios constantes países como EEUU y Suiza habría crecido un 5% en los últimos veinte años y en Finlandia y Suecia un 50% en las últimas décadas. Estos fenómenos también podrían estar dándose en la CAPV dado que según tabla realizada por Estensoro et al. (2020) en base estimaciones de empleo de Futurelan (**tabla 7**), obtienen una senda de crecimiento en *Servicios*, especialmente, en *Servicios empresariales* (que incluye los servicios intensivos en conocimiento) y reducción en *Industria*.

TABLA 7. EMPLEO SECTORIAL, REAL Y ESTIMADO DEL PAÍS VASCO. FUTURELAN.

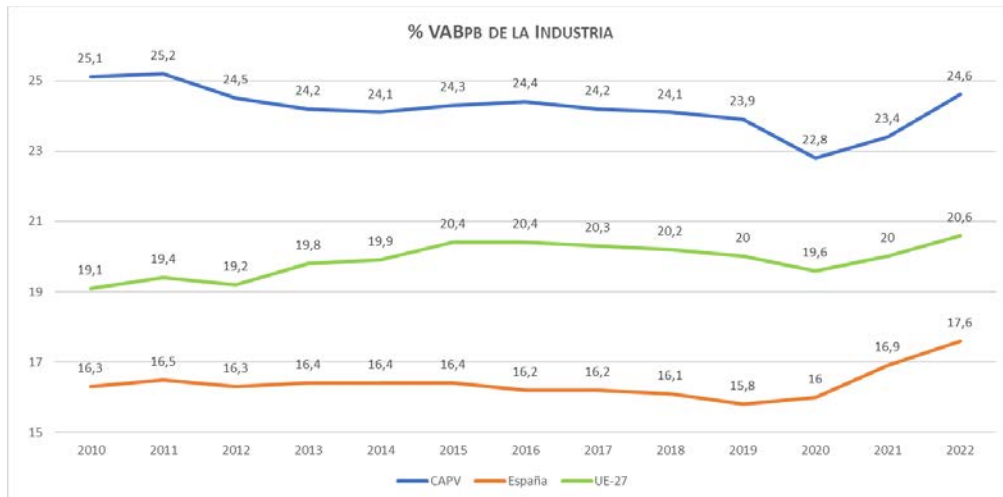
	Número				% s/ total				Variación porcentual			Tasa variación anual acumulada		
	2007	2013	2018	2030	2007	2013	2018	2030	07-13	13-18	18-30	07-03	13-18	18-30
Agricultura, ganadería y pesca	14.655	12.687	11.566	6.149	1,5	1,4	1,2	0,6	-13,4	-8,8	-46,8	-2,4	-1,8	-5,1
Manufacturas	245.680	184.660	190.126	162.873	24,7	21,0	20,2	16,0	-24,8	3,0	-14,3	-4,6	0,6	-1,3
Extractivas y energía	8.530	8.410	8.367	7.981	0,9	1,0	0,9	0,8	-1,4	-0,5	-4,6	-0,2	-0,1	-0,4
Construcción	100.582	56.716	57.759	56.539	10,1	6,5	6,1	5,5	-43,6	1,8	-2,1	-9,1	0,4	-0,2
Distribución, transporte y hostelería	233.748	214.904	234.114	277.881	23,5	24,4	24,9	27,3	-8,1	8,9	18,7	-1,4	1,7	1,4
Servicios empresariales	221.896	216.302	237.860	289.627	22,3	24,6	25,3	28,4	-2,5	10,0	21,8	-0,4	1,9	1,7
Servicios no mercantiles	171.180	185.421	200.183	217.720	17,2	21,1	21,3	21,4	8,3	8,0	8,8	1,3	1,5	0,7
Total sectores	996.271	879.100	939.975	1.018.771	100	100	100	100	-11,8	6,9	8,4	-2,1	1,3	0,7

Fuente: Orkestra, Cuaderno de El rol de la Formación Profesional en los SSAA, 2020

¹⁷ En el Informe de Competitividad del 2011 incorporan el término Nueva Industria para contabilizar el peso de la Industria y los servicios destinados a la producción. Término rescatado en origen del Observatorio de Prospectiva Industrial de la Generalitat de Catalunya.

Teniendo presente estas consideraciones podemos ver que en la tabla del VAB Industria (**Tabla 4**) ha ido bajado de importancia % (y de empleo -**Tabla 5**-) pero en todo momento se sitúa por encima de las otras dos regiones y que *Otros servicios mercantiles* ha tenido una tendencia de crecimiento positiva. Para tener más seguridad de la evolución porcentual de la *Industria* hemos obtenido la serie año a año de la última década de las tres regiones: el **Gráfico 4** refleja los resultados que habíamos comentado vía **Tabla 4** y **Tabla 5**. El año 2020 era la pandemia COVID-19 y el 2021 y el 2022 puede existir distorsiones motivados por los choques que se han sufrido recientemente, aun así desde las Instituciones públicas cada vez se insiste más en el valor de la *Industria* en los países avanzados.

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DEL %VABPB INDUSTRIA 2010-2022

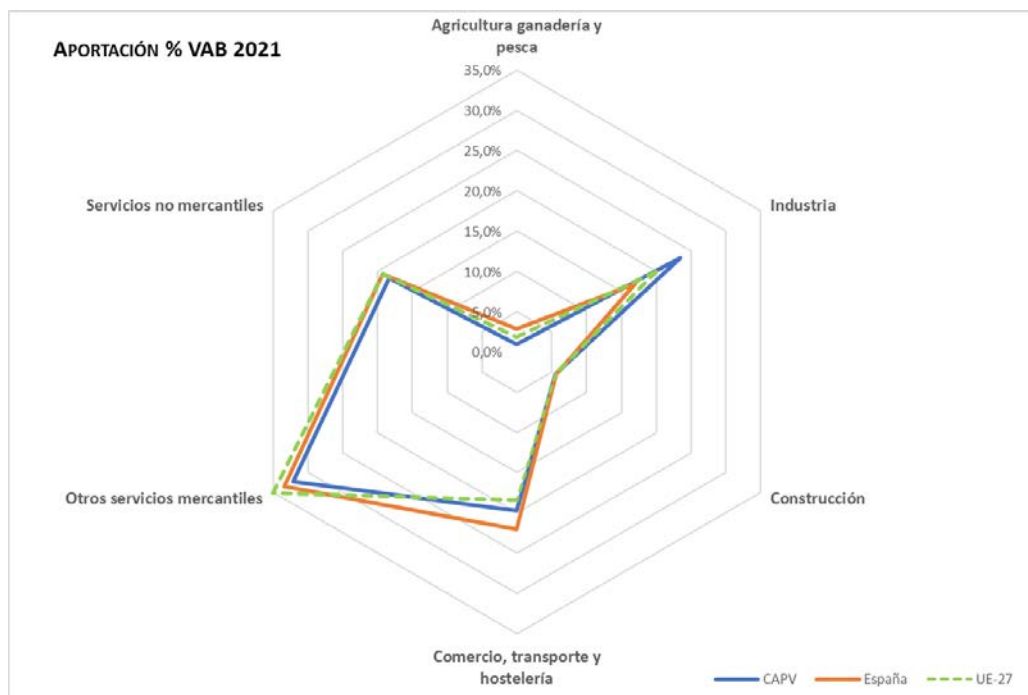


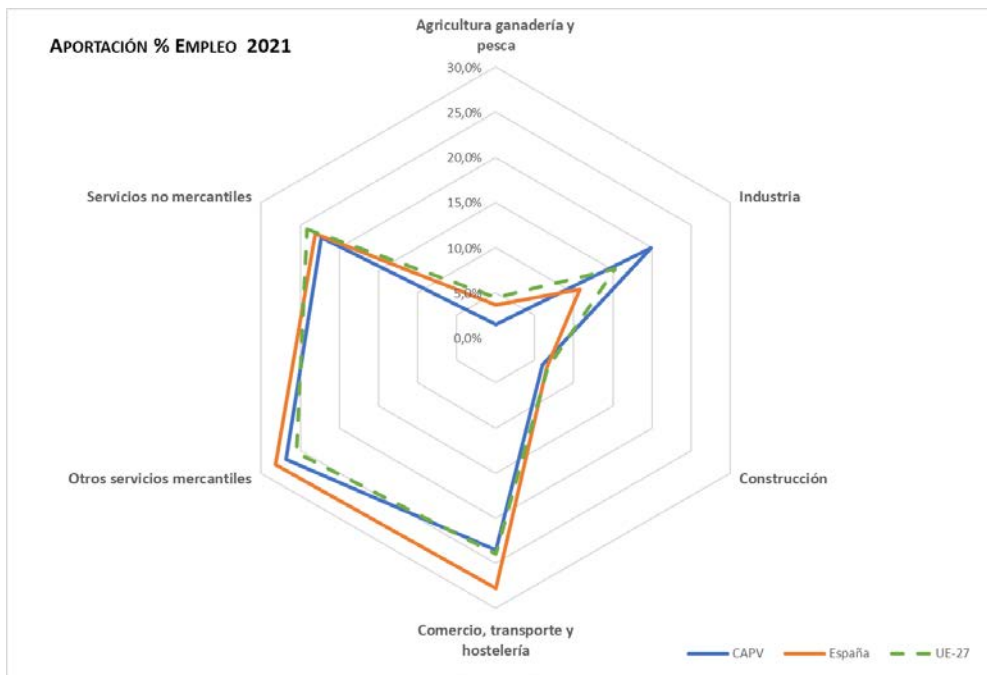
Fuente: Cuentas económicas de Eustat y Eurostat.

Elaboración propia

Para una mejor visualización también hemos realizado gráficos araña con el % tanto de VAB como de empleos del año 2021 de **Tabla 4** y **Tabla 5**, obteniendo lo siguiente:

GRÁFICOS 5. APORTACIONES % POR SECTORES VAB Y EMPLEO 2021





En los **Gráficos 5** observamos que España muestra un mayor peso y una mucha más elevada especialización en *Comercio, transporte y hostelería*, así que la especialización que muestra en *Otros servicios mercantiles* podría ser originados por un peso mayor de posibles servicios en el foco turístico. Algo parecido podría suceder con la *Construcción y Agricultura*, aunque estos dos sectores no tienen un peso tan importante en relación con el VAB y el Empleo, pero si lo tienen en comparación de la CAPV, de modo que en España los servicios como Actividades inmobiliarias también podrían estar aportando un peso mayor en *Otros servicios mercantiles* en comparación con la CAPV. Para poder concluir en ello deberíamos profundizar más a detalle con *Otros servicios mercantiles* en las tres regiones. Aunque en un principio el indicador de Empleo en Servicios Intensivos en Conocimientos como % total de empleo parece indicarnos que CAPV tiene bastante más peso en este tipo de servicios que España (**Gráfico 6**):

GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN EMPLEO EN SERVICIOS INTENSIVOS EN CONOCIMIENTOS (%) 2011-2021



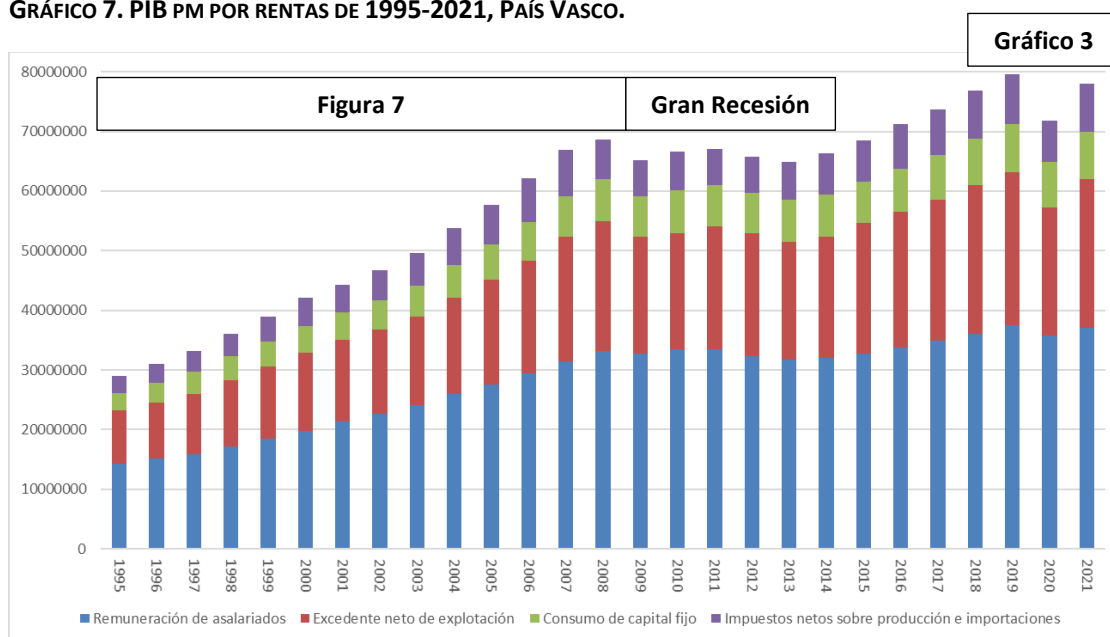
Fuente: Observatorio de Competitividad (Orkestra) – Eustat y Eurostat

Elaboración propia

En relación con el **gráfico 6** y la **tabla 5. empleo** es que podemos ver que la CAPV muestra especialización en *Industria* y *Otros servicios mercantiles*, esta especialización en estos sectores son características muy relevantes dado que como comentábamos al inicio de este apartado, la industria (y sus redes sectoriales) está vinculado a una mayor productividad (Szirmai, A.,2012), y eso es lo que nos indica la tabla de VAB por empleado (**tabla 6**). En las tres regiones nos muestra claramente que estos sectores *Industria* y *Otros servicios mercantiles* tienen una productividad aparente por empleado mucho más elevada que los demás sectores, es decir, con menos personal se genera muchísimos más VAB. Además, la tabla de VAB/empleado (**tabla 6**) construida también nos muestra que el País Vasco en general presenta mayor productividad por empleado (año 2019) en todos los sectores, es decir, parece que tenga la capacidad de poder generar más VAB por empleado (con menor tasa de desempleados) que España por cada empleado, menos en *Agricultura* que en la CAPV casi no es representativa.

El hecho que estén especializados en sectores con productividades por persona más elevadas y que presenten mayores productividades en todos los sectores nos indica que en esa región hay más posibilidad de retribuir al trabajo o al capital, es decir, generar más riqueza. Tal y como, comentábamos en la **metodología**, el PIB tiene tres formas de cálculo: podemos desglosarlo **con el método de rentas** y obtendríamos lo siguiente:

GRÁFICO 7. PIB PM POR RENTAS DE 1995-2021, PAÍS VASCO.

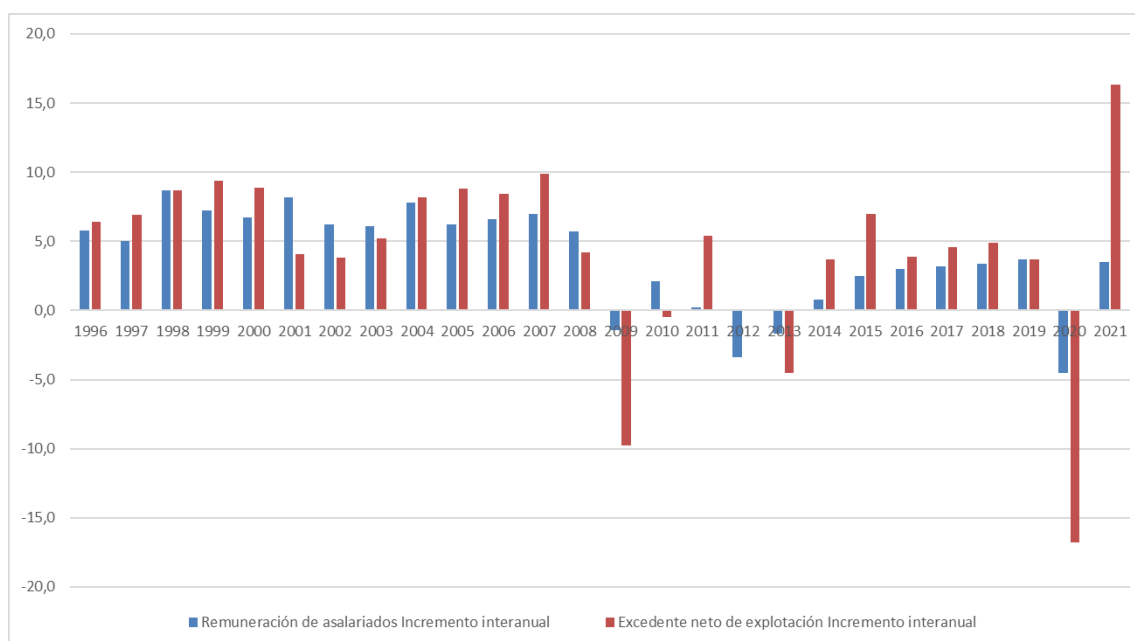


Fuente: Cuentas económicas de Eustat.

Elaboración propia

Con mayores productividades se puede generar mayores valores de PIB y se traducen en mayores remuneraciones tanto en el factor trabajo (asalariados) como en el factor capital (excedente neto de explotación), es decir, mejor desempeño económico. Esto se ve claramente, si representamos el mismo gráfico anterior (**gráfico 7**) con la tasa interanual de la remuneración asalariados y la del excedente neto de explotación (**gráfico 8**), en ella se refleja como cuando incrementa el PIB en el **gráfico 7**, las remuneraciones ambas también crecen menos en la Gran Recesión y el año 2020, COVID-19 que al caer el PIB caen las remuneraciones a los factores (**gráfico 8**).

GRÁFICO 8. TASA INTERANUAL DE RENTAS A FACTORES DE 1996-2021, PAÍS VASCO.



Fuente: Cuentas económicas de Eustat.

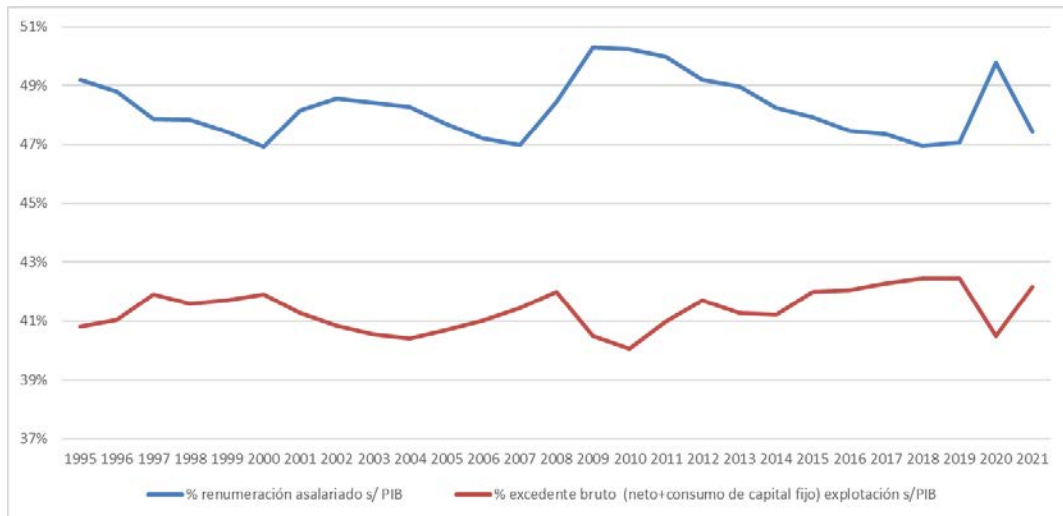
Elaboración propia

Con los datos presentados en el **gráfico 7** podemos verificar el consumo de capital fijo (es decir, la depreciación o amortización del capital) se mantiene porcentualmente bastante estable en función del PIB y que el cambio en la distribución de la riqueza (PIB) está más bien en las retribuciones a un factor u otro (**gráfico 8**). En la CAPV, al igual que muchas regiones/países¹⁸, la tendencia en la última década había estado perder peso el factor trabajo a costa del factor capital hasta los choques que hemos sufrido estos últimos años y que no sabemos muy bien la afectación que tendrá en la redistribución entre factores (**gráfico 8 y gráfico 9**).

El Excedente Neto de Explotación se compone de las rentas de los autónomos, las rentas inmobiliarias imputadas y los beneficios empresariales. Parte de la redistribución de incremento de la remuneración de capital versus la remuneración asalariado podría ser como indica Tirole (2017) en que el nuevo paradigma tecno económico actual atomiza los empleos generando más autónomos, es decir, parte del empleo que antes era asalariado (trabajo) podría estar representado en el factor capital. Por otro lado, otro factor explicativo plausible en el País Vasco es la devaluación interna que se dio durante la Gran Recesión a partir de los años 2011-2012 al adoptar la austeridad fiscal que vino impuesta desde la misma UE (ver apartado 4.3) y parece estar bien representado en esta menos remuneración hacia el factor capital a costa del factor trabajo (**gráfico 9**) en la línea temporal de la serie.

¹⁸ <https://cincodias.elpais.com/economia/2023-02-27/los-margenes-empresariales-comen-terreno-a-los-salarios-en-el-peso-sobre-la-riqueza-nacional.html>

GRÁFICO 9. REMUNERACIÓN ASALARIADO Y EXCEDENTE BRUTO EXPLOTACIÓN, PAÍS VASCO. %PIB.



Fuente: Cuentas económicas de Eustat.

Elaboración propia

Tal y como habíamos comentando antes de esta entrada del PIB por rentas (**Gráfico 7**) si revisamos la tabla construida VAB/persona empleada (**tabla 6**), los sectores más atractivos no solo en la CAPV sino en las tres regiones analizadas son la *Industria* y *Otros Servicios Mercantiles*, así que la data obtenida parece ir en línea con la literatura económica, que defiende una relación explícita entre industrialización y crecimiento en base a la capacidad de las empresas industriales para generar efectos arrastre, derrames tecnológicos y transferencias de *Know-how* con posibilidad de despliegue y aprovechamiento en otros sectores (Myrdal, 1957; Hirschamn, 1958; Kaldor, 1970; Hidalgo y Hausmann, 2009 en García & Fernández, 2021). Aunque esta “productividad” se está midiendo vía empleo en lugar de horas trabajadas, si consultamos el indicador de *productividad aparente del trabajo por hora trabajada* de Eustat y Eurostat, podemos ver en el **gráfico 10 y 11** que el resultado va en línea de las conclusiones comentadas de la **tabla 6**:

GRÁFICO 10. PRODUCTIVIDAD APARENTE 2010-2020 POR HORA TRABAJADA.

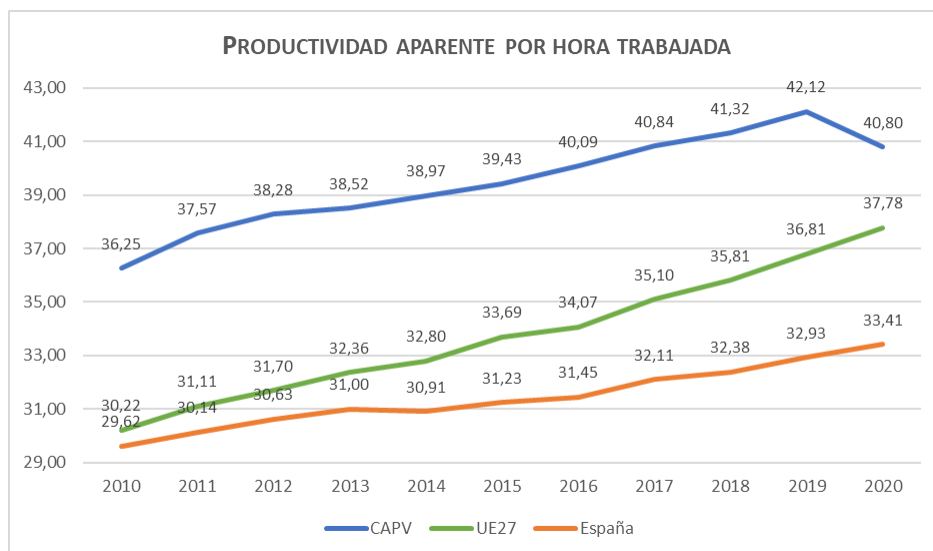
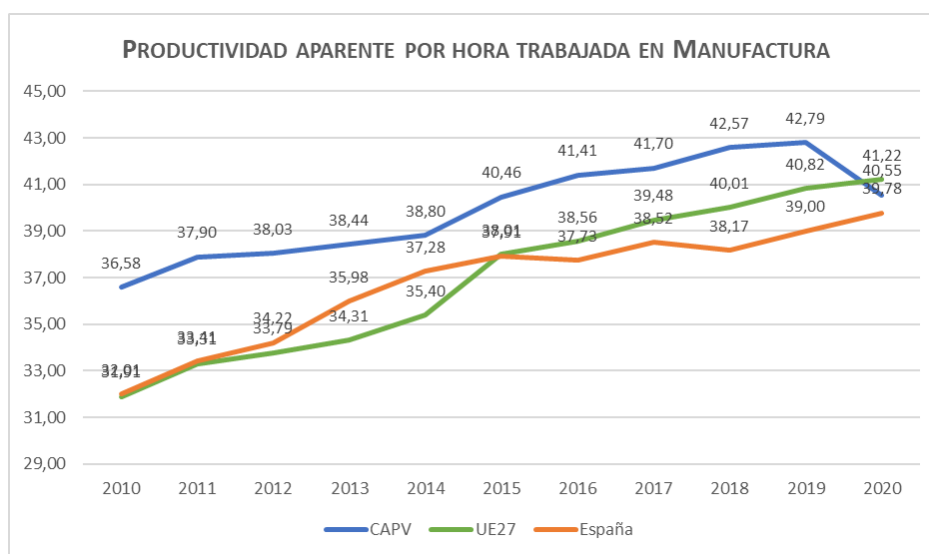


GRÁFICO 11. PRODUCTIVIDAD APARENTE 2010-2020 EN MANUFACTURA POR HORA TRABAJADA.



Fuente: Observatorio de Competitividad (Orkestra) – Eustat y Eurostat

Elaboración propia

La productividad en el País Vasco es mayor en los tres territorios tanto en general como a nivel de Manufactura. La de Manufactura presenta mayores datos de productividad que la general en los tres territorios. Las regiones como España que tienen menos peso en Industria, la diferencia entre la Productividad en general y la de Manufactura, es mayor, uno de los factores, seguramente, viene dado por ese menor peso en empleo en su economía de sectores más “atractivos”. También nos permite ver que España presenta en nivel total una productividad bastante más baja que las otras dos regiones y la CAPV es la que tiene una productividad más elevada con diferencia como indicador de un buen desempeño económico. En el gráfico de la productividad aparente por hora trabajada en manufactura (**Gráfico 11**) se percibe **la paradoja que en España** los mayores crecimientos de productividad se dan en las fases de crisis económica (Estrategia España, 2021 pp. 61) cuando la literatura económica establece que en las economías avanzadas la productividad muestra un patrón procíclico (McConnel et al., 1996). La **gráfica 10** también muestran que la serie de la UE27 presenta una pendiente más elevada a partir de 2011-12, puede ser motivado por el proceso de “devaluación interna” que se dio en la Gran Recesión (apartado 4.3.), es decir, en España (y en el País Vasco pero en menor medida) se ganó competitividad mediante la reducción de los costes internos, en concreto de los **costes laborales por unidad de producto (gráfico12)** pudiendo afectar a la motivación o el rendimiento de las personas. Este efecto si se dio, fue menor en el País Vasco que en España: la productividad aparente en España (**gráfico 10**) del 2012 al 2019 en datos mucho más bajos que el País Vasco y parecidos a los de la UE-27, solo ha incrementado en $32,93-30,63=2,3$ €/hora, el País Vasco, $3,84$ €/hora ($42,12-38,28$) partiendo de una situación muchísimo mejor respecto la UE-27 que esa si incrementó con más pendiente, $5,11$ €/hora ($31,70-36,81$).

El efecto de la devaluación interna también lo veremos y lo explicaremos en detalle en análisis del PIB por demanda (apartado 4.3.) con un incremento de la CAPV de exportaciones internacionales supliendo la demanda nacional por demanda internacional (**Gráfico 19**), pero, en este momento dado que hablamos del empleo procederemos a ver el posible efecto de la devaluación interna mediante el Coste Laboral Unitario (CLU):

GRÁFICO 12. COSTE LABORAL UNITARIO 2010-2020.

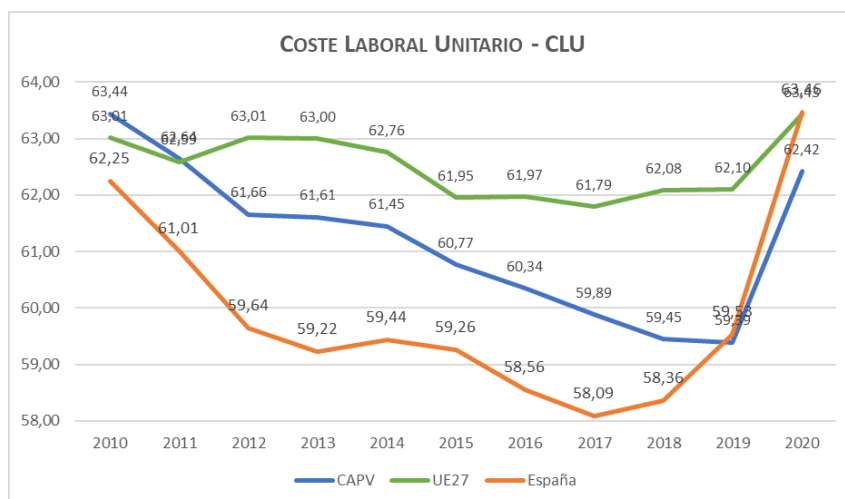


GRÁFICO 13. COSTE LABORAL UNITARIO MANUFACTURA 2010-2020



Fuente: Observatorio de Competitividad (Orkestra) – Eustat y Eurostat

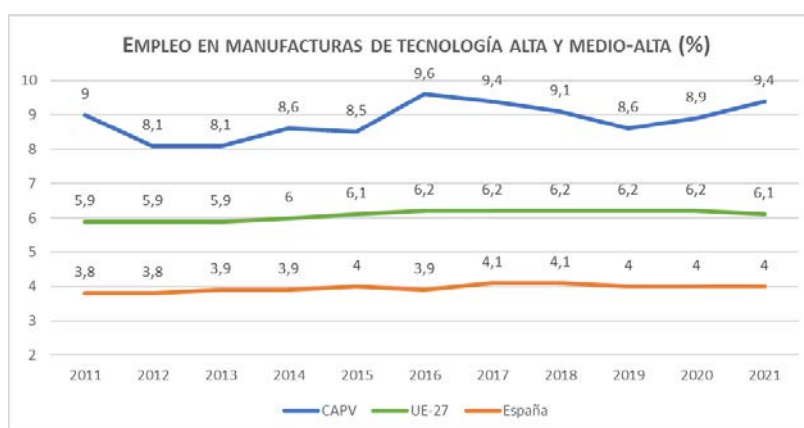
Elaboración propia

El CLU permite analizar la incidencia del coste laboral por unidad de producto, por lo que mide el efecto conjunto de las variables coste laboral y productividad aparente (definición de Eustat). De modo que el incremento o la disminución del CLU dependerá de dos variables, de la productividad aparente del trabajo, a mayor productividad menor CLU y de los costes laborales, a menores costes laborales menor CLU. Observando el **gráfico 12** el cambio que se da a partir del 2011-2012 por el efecto **de la devolución interna fue muy importante** tanto en España como en el País Vasco. España era la región que tenía menos incremento en Productividad aparente del trabajador (**gráfico 12 y 10**) de las tres regiones con diferencia tiene una bajada del 2010 de 62,25€/unidad a 58,09€/unidad en 2017, una diferencia de 4,16. La diferencia en el País Vasco sería de 4,05 pero puede venir una parte explicada por los incrementos más elevados de productividad (**gráfico 12 y 10**), la bajada de CLU en la UE-27 es bastante menor con diferencia 1,22 y a eso se le suma que era la región que tenía mejor incremento de productividad (**gráfico 12 y 10**). En el País Vasco vemos que la mayor bajada de CLU tanto en el **gráfico 13** como el **14** se da a partir del 2014, si contrastamos esto con el **gráfico 8 y 9** de % de remuneración de asalariados, se ve nada menos que el % de estos en el PIB baja

considerablemente en la región a partir de ese año. Es también interesante, fijarse en el **Gráfico 13** en que la tendencia del País Vasco en manufactura es más parecida a la que presenta la UE-27 versus la de España, en el País Vasco parece que el CLU entre 2011-2014 no disminuye, sino que aumenta y todo, y hasta 2014 la productividad aparente de manufactura (**gráfico 11**) se mantuvo bastante estable. No es hasta 2014 en que además que existen incrementos más elevados de productividad (**gráfico 11**) también parece una posible disminución del coste salarial (**gráfico 8 y 9**).

Por otro lado, si revisamos los gráficos de productividad tanto la general (**gráfico 10**) como la de manufactura (**gráfico 11**), el orden de mayores productividades era País Vasco, UE-27 y España y en cambio España es la que presenta menor CLU, esto puede significar que los costes laborales son significativamente menores a los de las dos otras regiones, dado que su productividad también era considerablemente menor. En cambio, el CLU de manufactura, de la UE-27 está por debajo del País Vasco cuando el País Vasco presentaba mejores valores de productividad manufactura que la UE-27, es decir, que sus costes laborales parece ser más elevados que los de la UE-27, tiene sentido si nos fijamos en qué la Manufactura del País Vasco presenta un buen índice de complejidad (**Figura 12**) y que además tiene mayores % de empleo en manufacturas de tecnología alta-media (**gráfico 14**).

GRÁFICO14. EMPLEO EN MANUFACTURAS DE TECNOLOGÍA ALTA Y MEDIO ALTA 2011-2021



Fuente: Observatorio de Competitividad (Orkestra) – Eustat y Eurostat

Elaboración propia

Para finalizar este apartado, es interesante recordar literatura como Di Meglio et al., 2018 en que no ponía tanto en el foco en la importancia del sector industrial sino en las actividades progresivas, entendiendo como actividades progresivas, las actividades o sectores con capacidad tractora, con una demanda dinámica que crea empleo y al mismo tiempo que aumenta la productividad y con capacidad exportadora. En este sentido, parece que la CAPV este bien posicionada en términos de empleo tantas manufacturas de tecnología alta y medio-alta que van en línea con los resultados que habíamos conseguido en la Tabla VAB/empleo (**Tabla 6**). Se ampliará este punto en el apartado 4.3.1 vía la sofisticación de las diferentes regiones.

4.3. PROFUNDIZANDO EN LA COMPETITIVIDAD DESDE INDICADORES MACROECONÓMICOS. PIB DEMANDA.

En este tercer apartado seguiremos con el análisis del PIB pero nos centraremos desde la perspectiva de la demanda ($PIB = C + G + I + X - M$). Esta perspectiva nos permite ver el *uso del total de la riqueza/de los recursos* que se han producido que hemos analizado en el apartado 4.2. vía el PIB por oferta (VABpm por sectores). El uso a la riqueza que se le puede dar es:

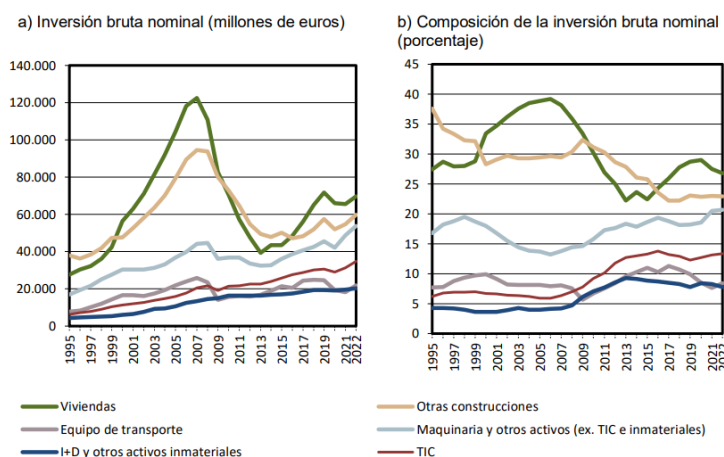
1) **Gasto en consumo final (C+G)** de bienes y servicios tanto por parte de los hogares como las instituciones sin fines de lucro- ISFLSH como por las Administraciones Públicas, incluye los sueldos de funcionarios (servicio). No incluye la vivienda ni gastos en bienes de capital en infraestructura como carreteras y ferrocarriles ni las transferencias del Estado como pensiones o prestaciones por desempleo tampoco.

2) **Inversión Bruta de Capital (I)**, incluye las compras de bienes y de servicios para mantener o aumentar la capacidad productiva de las empresas como maquinaria y edificios (no terrenos) e inventarios de las empresas tanto del sector privado como público, también incluye la compra de vivienda nueva por parte de las personas. Cuando no tenemos en cuenta la variación de existencias hablaremos de la Inversión Bruta de Capital Fijo, en Contabilidad Nacional la definen como Formación Bruta de Capital Fijo (FBC Fijo).

3) **Saldo con el sector exterior (X-M) o balanza comercial/por cuenta corriente (CC)**, diferencia entre exportaciones (riqueza producida por la región que satisface demanda exterior a la región) e importaciones (riqueza que consume nuestra demanda interna pero que no hemos producido en nuestra región).

La suma del consumo y la inversión se conoce como Demanda Interna. La Demanda interna tiene una componente procíclica muy elevada, es muy volátil. Esa volatilidad no solo viene por la propia componente del consumo sino por el comportamiento de los activos inmobiliarios que como veremos tienen mucho peso en la Inversión. (**Gráfico 15**) Además, la inversión se considera una de las variables que explica bastante bien el perfil cíclico de la economía dada su alta sensibilidad con las expectativas (Fernández de Guevara et al., 2023).

GRÁFICO 15. INVERSIÓN BRUTA NOMINAL Y COMPOSICIÓN DE 1995-2022, ESPAÑA.



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023) y elaboración propia.

Pondremos **el foco en la inversión** dado que, si revisamos la historia, la mayoría de las revoluciones que han transformado la sociedad ha tenido un impacto muy importante alguna “inversión”. Las inversiones, generalmente, vienen asociadas en mejoras de eficiencia y bienestar: la máquina de vapor, el ferrocarril, la electricidad, el automóvil, los contenedores de los barcos, internet... En esta misma línea el concepto inversión se ha tenido que ir ampliado a través del tiempo, desde el capital de Adam Smith poniendo el foco en la máquinas y herramientas, a la ampliación con el capital humano de Becker hasta el año 1996 con la introducción del *software* a los Sistemas de Cuentas Nacionales en 1996 como activo, piedra angular de la revolución de las TIC, y poco más tarde la Investigación y Desarrollo (I+D). Una de las consecuencias de la ampliación del concepto Inversión “es que las fuentes de crecimiento y de la productividad resultan más explicadas en los modelos por la acumulación de los activos considerados, reduciéndose la parte residual atribuida al progreso técnico exógeno que en los modelos iniciales económicos en los cuáles esa componente era muy importante” (Fernández de Guevara et al., 2023). En una región más industrial como el País Vasco debería ser más necesario una inversión constante y elevada para el mantenimiento, transformación, mejora e innovación y más ahora que estamos inmersos dentro de la transición digital y energética.

También haremos una buena revisión **del comercio exterior haciendo énfasis en las exportaciones**, dado que “las actividades que no son objeto de comercio exterior y que van destinados al mercado doméstico (*no tradables*) tienen más limitada su capacidad de crecimiento, y por consiguiente su especialización. A ello se le suma que la competencia internacional suele ser más aguda y sofisticada e impulsa a la especialización” (Navarro et al., 2021), por eso motivo consideramos que revisarlas también nos puede ayudar entender la estructura y el comportamiento económico del País Vasco.

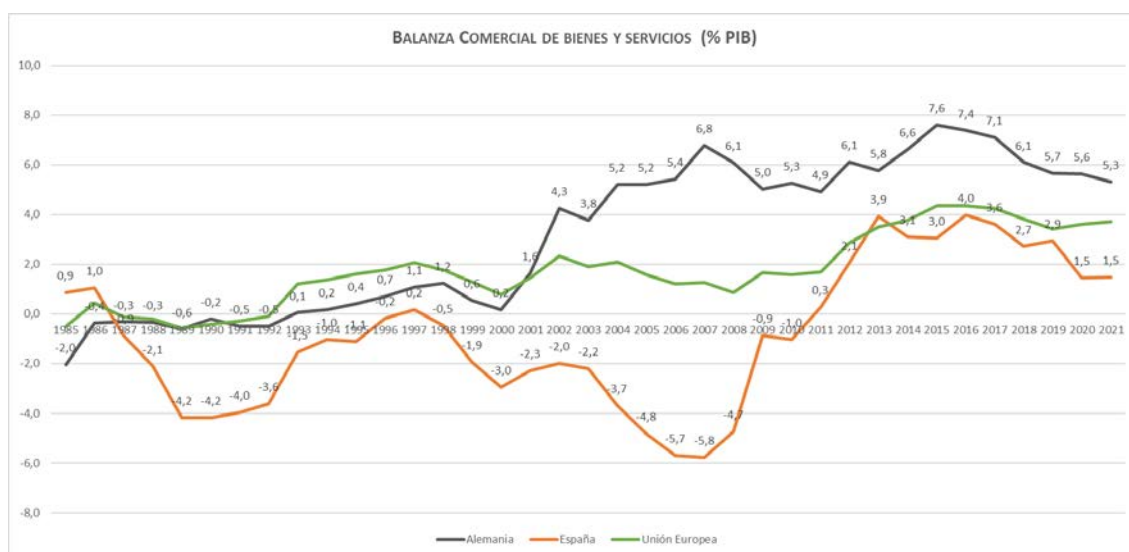
En este último apartado hemos añadido los datos de Alemania como contraposición de comportamiento durante la Gran Recesión versus España, dentro los mal llamados PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España) para luego entrar en las características del País Vasco siendo una Comunidad Autónoma dentro de España.

Para entender el tema histórico económico expondremos un resumen del capítulo 5. del libro *Las guerras comerciales son guerras de clase* de Michael Pettis y Matthew C.Klein, que nos permite entender el porqué de las tendencias de las variables que estamos interesados en este apartado¹⁹:

“Los costes de la reunificación alemana, tras la caída del muro de Berlín en 1989, inicialmente no fueron aparentes; pero desde 1991 hasta finales del 1997, la economía alemana solo creció a un ritmo anual de un 1,3%. Uno de los factores explicativos de ello fue la política de austeridad, por ejemplo, el cumplimiento del compromiso de poner límite al déficit presupuestario del Tratado de Maastricht (1992), posteriormente el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (1997), supuso un recorte del gasto de inversión en la economía alemana de casi un 20% entre 1992-1998. Esta situación empeoró aún más a inicios del año 2001 con el estallido de “la burbuja tecnológica”, el Gobierno alemán no podía endeudarse para hacer frente a la severa desaceleración económica dado que estaba limitado por las reglas fiscales europeas y la deuda que había tenido que incurrir para la reunificación, a esa deuda, también, se le sumaba unos altos intereses. El superávit comercial y por cuenta corriente alemán tienen su origen en este periodo de debilidad doméstica (**gráfico 16**).

¹⁹ Aunque sea un resumen hemos entrecorillado el texto por respeto a los autores dado que hay frases literales extraídas del mismo libro.

GRÁFICO 16. BALANZA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS DE 1985 A 2021: UE, ALEMANIA Y ESPAÑA.



Fuente: Banco Mundial (Datos)

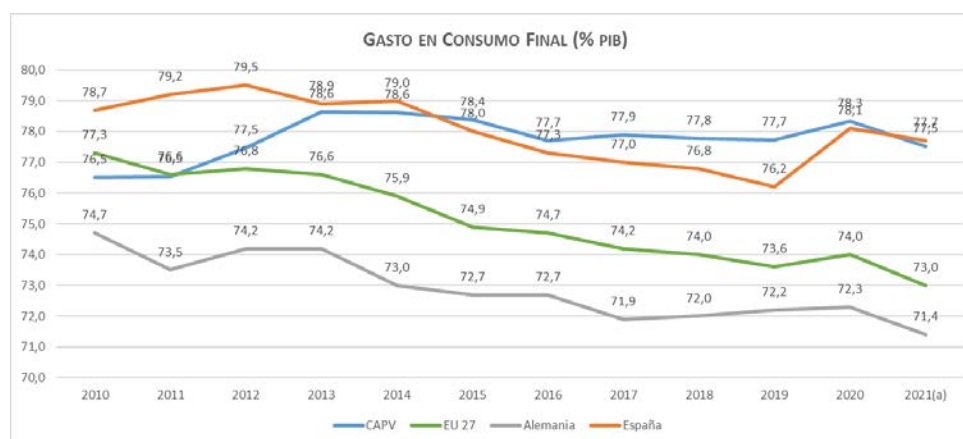
Elaboración propia

Hacia el 2004, el balance por cuenta corriente había pasado a un superávit del 5% del PIB gracias a la combinación de los recortes de los salarios y las inversiones de capital y una política fiscal severa que debilitaba totalmente la demanda doméstica. (**gráfico 16**) Las empresas alemanas impulsaron su rentabilidad reduciendo salarios e inversión de capital en el país y deslocalizaron actividades de producción de bajo nivel tecnológico a otros países más favorables (ventajas comparativas). Todo este proceso aún se pronunció más con la *Agenda 2010* y el impacto de las políticas Hartz IV; para hacernos una idea antes de la crisis financiera de 2008, la tasa AROPE en Alemania era mayor que en Austria, Francia, los Países Bajos y España. Consiguieron que el empleo creciera, pero no el bienestar, todo lo contrario. Según la “paradoja de frugalidad” de Keynes si Alemania hubiera sido una economía cerrada con una demanda doméstica interna pobre (salarios decrecientes, poco gasto público e inversión mínima) los beneficios empresariales hubieran estado limitados, pero no era el caso, Alemania era una economía abierta integrada en la Unión Europea. Más de una cuarta parte del valor generado se movía al exterior antes del 2008, principalmente, a los países vecinos que gastaban mucho más de lo que ganaban y pedían prestada la diferencia. Estos *booms* de crédito fueron *booms* de deuda en otros lugares, estas deudas, por ejemplo, financiaron el gasto de los españoles por encima de sus ingresos. El consumo y la inversión española crecieron conjuntamente alrededor de un 30% más que la producción española entre 2001-2007. La creciente diferencia entre la demanda doméstica española y su producción doméstica era cubierta con importaciones, el déficit comercial español creció desde un 2% del PIB a un 6% (**gráfico 16**). El problema en España no era la competitividad: el volumen de las exportaciones españolas creció a un respetable ritmo y en paralelo con el PIB español durante toda la década de 2000, el problema era que las importaciones crecieron más del doble que las exportaciones. La crisis de la deuda privada (2009) forzó grandes cambios, inicialmente, los Gobiernos intentaron endeudarse para suplir la falta de demanda doméstica interna tanto de los hogares como de las empresas, pero la falta de apoyo del Banco Central Europeo (BCE) cuando los PIIGS se vieron sometidos a los ataques especulativos, la crisis de la deuda soberana y la adopción de la austeridad fiscal hizo que cambiara todo a partir del 2011-2012 (**gráfico 16**). Al igual que anteriormente en Alemania estos países, incluida España, se vieron sometidos a una reducción del consumo interno y de la inversión, para hacernos una idea, entre 2008-2016 los países en crisis pasaron de un déficit del balance por cuenta corriente alrededor del 6,5% a un superávit del 2% del

PIB (**gráfico 16**); en el apartado anterior hemos comentado la “devolución interna” donde se forzó a decrecer el coste salarial para poder impulsar un crecimiento en la exportación y en la reducción de la importación. Es importante señalar que este reequilibrio no se dio dentro de los países de la UE sino que el bloque europeo pasó de no contribuir en la demanda mundial exterior a un superávit externo con el resto del mundo de un 4% del PIB del total del bloque (**gráfico 16**).”

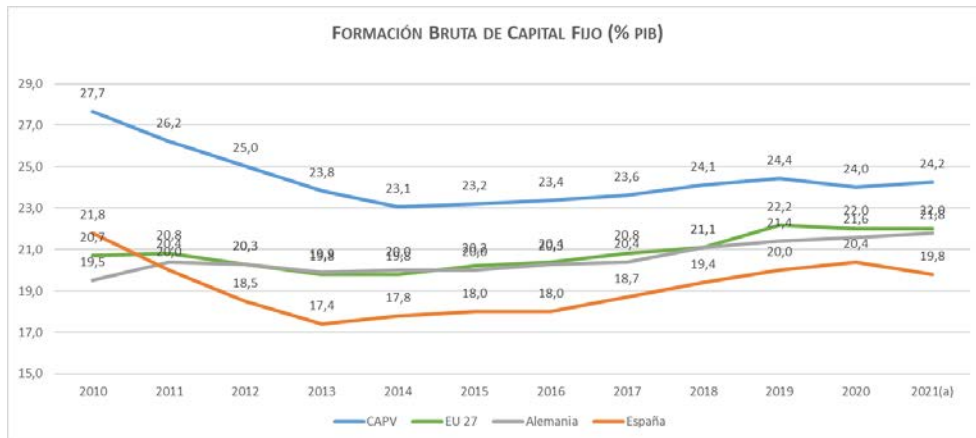
A continuación, presentamos una evolución del Gasto en Consumo Final, tanto privado como público, (**gráfico 17**) y la Formación Bruta de Capital Fijo²⁰ (**gráfico 18**). Refleja la tendencia histórica que hemos explicado anteriormente, asimismo nos permiten empezar a situar el País Vasco. Alemania se mantiene por debajo en Gasto de Consumo Final y tratándose de una economía más bien industrial, la Formación Bruta de Capital Fija, se mantiene en la media de la UE-27 y su saldo comercial es el más elevado. Otro punto muy importante y que dejan patentes los gráficos es como a partir de los años 2012 en España y 2013 en la CAPV el Gasto en Consumo Final decrece. El esfuerzo inversor en España (**gráfico 18**) tuvo su máximo, el 30%, en 2006, una cifra muy elevada para la gran mayoría de las economías desarrolladas, y más similar con la de algunas asiáticas (Fernández de Guevara et al., 2023), eso tal y como comentábamos viene dado por el *boom* de deuda que permitió la suficiente financiación para ello. La CAPV presentó el pico más alto en el año 2007 con un 33,3%, la caída también fue de 10 puntos porcentuales. Como decíamos en el apartado 4.1. haciendo referencia a Mazzucato, entre 2007-2013, la inversión en España cayó un 48%, en solo seis años el esfuerzo inversor se redujo 12 puntos porcentuales situándose en un mínimo de 17,4% (**gráfico 8**). La recuperación en España posterior solo ha sido de unos tres puntos porcentuales (Fernández de Guevara et al., 2023), el cual refleja el reequilibrio anteriormente explicado y en el País Vasco solo ha conseguido recuperar un punto. Posteriormente, entraremos en detalle de la composición de esta inversión que pudiera explicar la diferencia entre ambos datos e intentaremos ver si existe diferencia en distribución sectorial.

GRÁFICO 17. GASTO EN CONSUMO FINAL 2010-2021.



²⁰ Para la CAPV se han tomado los datos de EUSTAT que difieren sustancialmente de INE/Eurostat, las diferencias vienen dadas porque el INE hace "de arriba abajo" la contabilidad regional, es decir, una vez elaborado el PIB nacional lo desagrega por comunidades, en función de la información e indicadores con los que cuenta para cada comunidad. Después, ajusta las cifras de las comunidades al total de España, repartiendo las diferencias, mediante una calibración. El Eustat, por su parte, realiza "de abajo a arriba" las Cuentas Económicas basándose en la información disponible en los tres territorios históricos. Esta información proviene tanto de las encuestas remitidas a los establecimientos comunitarios como de los ficheros administrativos y otros indicadores socioeconómicos. Con esta información se elabora el PIB de los tres territorios históricos y el de la CAPV se obtiene por suma. El diferente sistema de elaboración de la información hace que algunas variables se asignen de forma muy diferente.

GRÁFICO 18. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO 2010-2021.

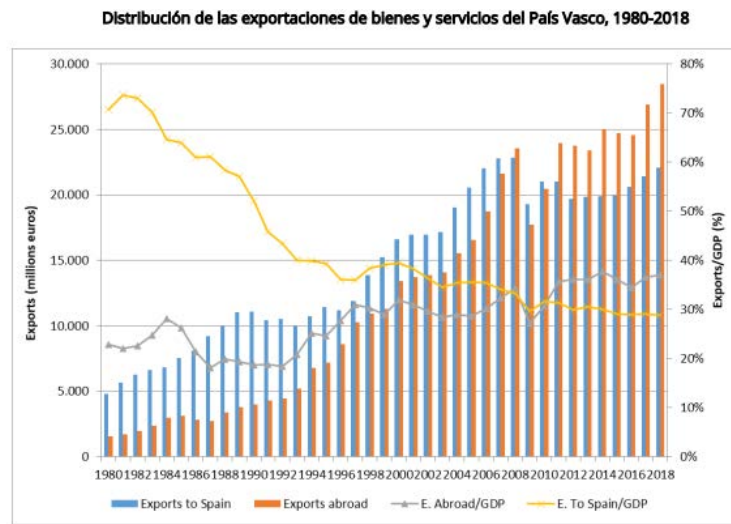


Fuente: Eustat - DIRAE

Elaboración propia

Es interesante también fijarse que durante la Gran Recesión, la CAPV fue sustituyendo la caída del propio mercado doméstico nacional por el internacional, realizando un proceso de sustitución de las exportaciones del mercado doméstico español hacia al mercado internacional (**gráfico 19**).

GRÁFICO 19. EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES E INTERNACIONALES PAÍS VASCO 1980-2018



Fuente: Aranguren et al. (2021)

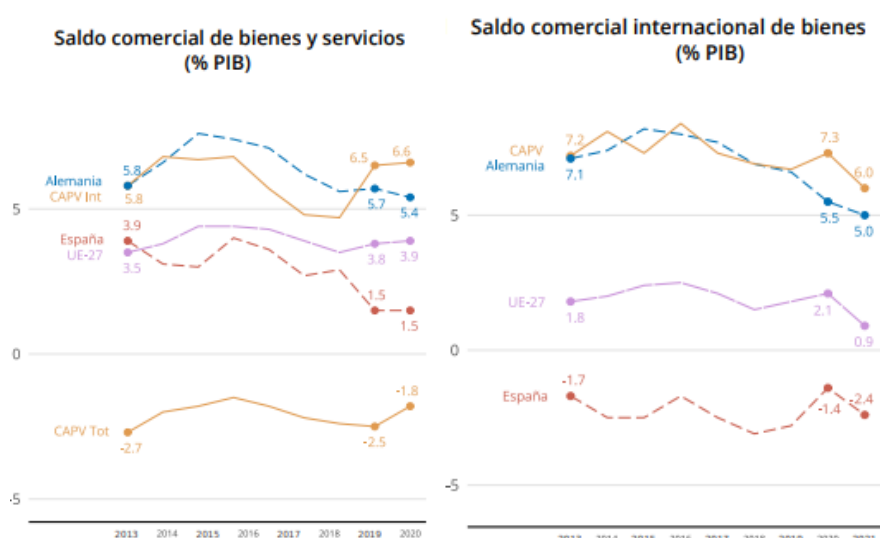
Estrategia Territorial del País Vasco: aprendizaje y retos para las grandes transiciones

4.3.1. SALDO COMERCIAL, EXPORTACIONES Y COMPLEJIDAD ECONÓMICA.

En este apartado profundizaremos en el análisis del saldo comercial relativo de bienes y de las exportaciones de los bienes por sectores y por grupos de actividades. Cerraremos el apartado con la sofisticación económica de las regiones europeas.

La comparativa de la CAPV con los países presenta la dificultad de que el País Vasco no solo incluye el comercio internacional sino también el comercio nacional. En los gráficos observamos que en los últimos años el comportamiento internacional de la CAPV ha sido más cercano a Alemania que al de España (**gráfico 20**). En España se aprecia que su balanza comercial de bienes y servicios pasa de un superávit a un déficit a solo de bienes, de manera que se aprecia la importancia de los Servicios en esa economía (**gráfico 20**).

GRÁFICO 20. SALDO COMERCIAL DE BIENES Y DE BIENES Y SERVICIOS 2013-2021.



Fuente: Informe de competitividad del País Vasco (Orkestra, 2022)

Para el desglose del saldo comercial relativo que realizaremos a continuación, para que sea comparativo, se usa el comercio internacional. A continuación, en base al Cuaderno *Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones de Gipuzkoa* de Mikel Navarro y Rakel Vázquez (2021) veremos las ventajas comparativas reveladas de cada actividad para poder conocer la especialización en ellas y poder ver las diferencias y semejanzas entre regiones. No hemos actualizado las tablas con datos más recientes como en el apartado anterior, dado que los que podíamos acceder son 2020 y 2021, y dada la pandemia del COVID-19 y las roturas de las cadenas de valor que se dieron en esos años respectivamente, hemos considerado que el año 2019 seguía siendo el más representativo para visualizar bien las regiones.

El saldo comercial de bienes relativo se calcula: $SCR_i = \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)} * 100$ dónde X y M son las exportaciones e importaciones de los bienes y el subíndice i la rama/sector a que se refiere. Este indicador se mueve entre los límites -100 a 100, si es positivo el sector presenta ventaja competitiva y cuanto más cercana a 100 mayor es la ventaja competitiva y el negativo lo contrario. Usamos este índice dado que el saldo comercial solo nos indicaría la diferencia sin saber el peso de ese sector, por

ejemplo, con el SCR obtendríamos un saldo igual a 100 si solo exportáramos de un producto sin incurrir importaciones de ese sector.

TABLA 8. SALDO COMERCIAL RELATIVO POR SECTORES. AÑO 2019.

Saldo comercial relativo por sectores (%-2019)					
Sectores	CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU
Agricultura y pesca	-72	17	-53	-10	15
Industrias extractivas	-93	-84	-93	-74	-19
Ind. Alimentarias, bebidas y tabaco	11	14	7	10	-19
Téxtil, confección, cuero y calzado	-42	-13	-16	-7	-76
Mader, papel y artes gráficas	16	-1	10	11	-21
Coquerías y refino de petróleo	44	27	-30	4	24
Industria química	-21	-6	12	5	14
Productos farmacéuticos	-4	-15	17	15	-42
Caucho y plásticos	48	-2	19	6	-28
Industria no metálica	40	-42	17	11	-35
Metalurgia y productos metálicos	19	10	9	3	-27
Prod. Informáticos y electrónicos	-29	-50	0	-7	-33
Material y equipo eléctrico	13	-5	15	4	-36
Maquinaria y equipo	35	-11	38	18	-17
Vehículos de motor	55	7	28	10	-40
Otro material de transporte	59	17	24	12	-55
Muebles	7	-15	-10	7	-77
Otras manufacturas	-20	-37	4	3	-21
Energía, agua, servicios y no clasificados.	-34	22	6	4	17
Total	12	-5	11	3	-25

Fuente: Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones en Gipuzkoa (Navarro y Vázquez, 2021)

Lo primero que podemos observar es que España y EEUU países especializados en Servicios presentan saldos negativos en la SCR de bienes, en cambio los especializados en Industria sus saldos son positivos, tal y como mostraba el **Gráfico 20** de Saldo Comercial Internacional de bienes anterior a la **tabla 8**. Los datos de la CAPV son más elevados seguramente viene explicado porque hablamos de una región mucho más pequeña que intenta especializarse en ventajas comparativas en ciertos sectores/clústeres (RIS3). La CAPV tiene una estructura comercial más parecida a Alemania y UE-27 que a España. También se debe tener en cuenta el gran peso que tiene Alemania en la balanza comercial de la UE-27, de modo que como punto importante es que su estructura se asemeja más a Alemania que a España. Con Alemania se diferencia en la rama *Productos farmacéuticos* la cuál la CAPV presenta debilidades y en *Coquerías y refino de petróleo* ocurre lo contrario. Con UE-27 sería *Madera, papel y artes gráficas* por *Caucho y plásticos*.

Me gustaría introducir una anotación de Mikel et al. (2021) que va relacionada con el apartado 4.1. de este mismo trabajo, Mikel y Raket nos marcan que parece que la tabla nos muestra que “la CAPV está bien posicionada para la prioridad de la Fabricación Avanzada – Industria 4.0 prioridad de la RIS3, también nos indica que el análisis por ramas no es el más adecuado para aproximarse a las prioridades fijadas en la RIS3 de la CAPV. Por ejemplo, la prioridad Energía además de las propias ramas energéticas comprende fabricaciones de maquinarias, válvulas... También sucede eso en Biociencias, que también incluye el instrumental médico.” Y concluye “que no acabe afirmar que del análisis del comercio exterior se pueda decir que haya desventajas en prioridades de la RIS3”

Este mismo saldo comercial relativo lo podemos realizar por agrupaciones actividades (en anexo adjuntamos concepto de cada una de ellas) y obtendríamos **la tabla 9**:

TABLA 9. SALDO COMERCIAL RELATIVO POR AGRUPACIONES DE ACTIVIDAD. AÑO 2019.

		Saldo comercial relativo por agrupaciones de actividad- año2019				
		CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU
Nivel tecnológico	Alto	-6	-23,3	9,9	3,5	-37,8
	Medio-alto	35,5	-1,6	24,9	9,5	-20,4
	Medio-bajo	28,7	14,6	8,5	4,9	-12,7
	Bajo	4,7	-0,2	-2,4	3,7	-44
Destino económico	Bienes de consumo	-1,5	-1,5	4,7	7,1	-46,2
	Bienes de consumo duradero	-6,6	-29,9	-8,1	-0,9	-47,4
	Bienes intermedios	18,7	3,9	9,3	3,7	-8
	Bienes de equipo	46,2	-2,8	26,1	9,1	-32,1
Factores tecnológicos eco. De competitividad	Intensivos en recursos	23,6	20,5	2,4	7,2	-7,4
	Intensivos en mano de obra	21,8	-6,2	-1,8	-1,6	-59,5
	Intensivos en economía de escala	33,6	-0,8	17,8	6,5	-23,7
	Intensivos en ciencia y tecnología	10,7	-14,6	17,4	9,3	-39
	Intensivos en diferenciación	24,3	-17,5	21,2	6,5	-27,8

Fuente: Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones en Gipuzkoa (Navarro y Vázquez, 2021)

Nos confirma, en concordancia con los datos de empleo de manufacturas con tecnología alta o media del apartado 4.2. que la CAPV está muy bien posicionada, está especializada en Bienes Intermedios y Bienes de equipo, más adelante en este mismo apartado veremos la relación con una Inversión más elevada en la CAPV en bienes intangibles como I+D+i. También hay que destacar el 33,6% de economía escala y el 24,3% de diferenciación que pueden ser indicativo de las políticas clúster realizadas durante décadas, tal y como, explicábamos en el apartado 4.1.

Este mismo análisis podemos realizarlo poniendo el foco a las exportaciones:

TABLA 10. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN POR SECTORES EXPORTACIONES. AÑO 2019.

Sectores	Distribución sectorial de las exportaciones- año 2019 %					Índices de especialización - año 2019 %				
	CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU	CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU
Agricultura y pesca	0,4%	6,2%	0,8%	2,6%	4,7%	17,4	242,9	30,8	100,0	184,2
Industrias extractivas	0,6%	1,1%	0,1%	1,0%	6,8%	62,4	109,0	13,0	100,0	658,4
Ind. Alimentarias, bebidas y tabaco	3,6%	11,3%	5,1%	7,8%	5,4%	46,6	144,7	65,4	100,0	68,7
Téxtil, confección, cuero y calzado	0,5%	7,3%	3,4%	5,1%	1,5%	10,7	145,1	67,9	100,0	30,1
Mader, papel y artes gráficas	2,8%	2,1%	2,1%	2,7%	1,9%	103,5	77,2	78,5	100,0	68,7
Coquerías y refino de petróleo	6,4%	5,3%	1,0%	3,5%	7,3%	181,4	150,1	28,9	100,0	208,3
Industria química	3,9%	9,3%	8,6%	9,1%	10,6%	42,7	101,3	94,3	100,0	115,5
Productos farmacéuticos	0,2%	4,2%	6,6%	7,4%	4,1%	3,3	56,8	88,0	100,0	54,6
Caucho y plásticos	5,9%	3,0%	3,7%	3,3%	2,7%	177,3	89,2	110,2	100,0	81,0
Industria no metálica	1,8%	2,6%	1,3%	1,4%	0,9%	126,2	186,5	91,7	100,0	61,7
Metalurgia y productos metálicos	21,7%	8,8%	8,0%	8,1%	6,0%	268,1	108,8	98,8	100,0	73,8
Prod. Informáticos y electrónicos	1,2%	2,5%	9,3%	8,8%	13,4%	14,2	28,3	106,2	100,0	152,3
Material y equipo eléctrico	4,6%	4,1%	7,1%	5,5%	4,6%	84,2	74,8	129,6	100,0	84,5
Maquinaria y equipo	13,6%	5,9%	15,4%	11,0%	10,4%	122,7	53,3	139,5	100,0	93,9
Vehículos de motor	22,9%	17,4%	17,8%	12,7%	9,7%	180,2	137,3	140,2	100,0	76,0
Otro material de transporte	7,3%	3,7%	4,8%	4,0%	1,5%	181,6	92,8	119,8	100,0	37,3
Muebles	0,4%	0,7%	0,8%	1,2%	0,4%	37,6	61,9	71,0	100,0	37,7
Otras manufacturas	0,5%	1,2%	2,4%	2,9%	5,4%	17,1	42,6	82,3	100,0	184,6
Energía, agua, servicios y no clasificados.	1,4%	3,1%	1,5%	1,7%	2,8%	84,6	181,6	89,1	100,0	163,1
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Suma 4 mayores sectores exportadores	65,4%	46,8%	51,2%	41,7%	44,0%					
Índice de concentración Herfindalh	1.373	838	965	752	770					

Fuente: Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones en Gipuzkoa (Navarro y Vázquez, 2021)

El índice de Herfindahl mide el grado de concentración y se obtiene como el sumatorio de los porcentajes de exportación de cada elevados al cuadrado, $H = \sum S_i^2$ donde S sería el porcentaje de cada rama, en nuestro caso al tener 19 ramas el índice se moverá dentro del intervalo min-max : [526 – 10.000].

Lo primero que podemos ver es que la CAPV presenta más concentración que los demás territorios analizados, tiene sentido dado que el tamaño del territorio es mucho más pequeño, y que está concentrada en Maquinaria y Equipo, Vehículos de motor y Otro material de transporte. Estas tres ramas también era importantes en el análisis del saldo comercial relativo, e igual que anteriormente se asemeja más a Alemania y UE-27 que a España, y eso sin tener en cuenta que dentro de España se está teniendo en cuenta las propias exportaciones de la CAPV. También nos permite ver como Metalurgia y productos metálicos entra con fuerza en las exportaciones cuando anteriormente teníamos el foco en Coquerías y refino de petróleo, Caucho y plásticos e Industria no metálica.

Es muy curioso cuando aplicamos los índices de especialización de los tres territorios versus UE-27 y se ve muy claro como la CAPV se asemeja más Alemania que a España y que las ramas que habíamos identificado en la **Tabla 8** de la CAPV como las de las exportaciones actuales surgen como las especializadas.

Al igual que antes este mismo análisis lo podemos realizar por grupos de actividades y obtenemos lo siguiente:

TABLA 11. DISTRIBUCIÓN Y ESPECIALIZACIÓN POR AGRUPACIONES DE ACTIVIDAD. EXPORTACIONES AÑO 2019.

		Distribución exportaciones por agrupaciones de actividad- año 2019					Índices de especialización - año 2019 %				
		CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU	CAPV	España	Alemania	UE-27	EEUU
Nivel tecnológico	Alto	2,9	10,3	20,2	20,2	21,4	14,4	51,0	100,0	100,0	105,9
	Medio-alto	52,2	42,7	52,4	43	45,3	121,4	99,3	121,9	100,0	105,3
	Medio-bajo	36,9	22,1	14,7	17,7	19,4	208,5	124,9	83,1	100,0	109,6
	Bajo	8	24,9	12,7	19	13,8	42,1	131,1	66,8	100,0	72,6
Destino económico	Bienes de consumo	4,6	26,7	16,5	22,5	13,6	20,4	118,7	73,3	100,0	60,4
	Bienes de consumo duradero	1,4	2,4	3,3	4,2	4,8	33,3	57,1	78,6	100,0	114,3
	Bienes intermedios	47	37,7	32,5	35,2	42,6	133,5	107,1	92,3	100,0	121,0
	Bienes de equipo	47	33,1	47,8	38,1	39,1	123,4	86,9	125,5	100,0	102,6
Factores tecnológicos	Intensivos en recursos	16,4	25,1	10,7	16,7	19,4	98,2	150,3	64,1	100,0	116,2
	Intensivos en mano de obra	8,9	11,7	7,1	8,7	4,6	102,3	134,5	81,6	100,0	52,9
	Intensivos en economía de escala	53,2	41,7	38,9	36,9	37,1	144,2	113,0	105,4	100,0	100,5
eco. De competitividad	Intensivos en ciencia y tecnología	2,4	9	16,8	15,9	14	15,1	56,6	105,7	100,0	88,1
	Intensivos en diferenciación	19,1	12,5	26,4	21,8	24,9	87,6	57,3	121,1	100,0	114,2

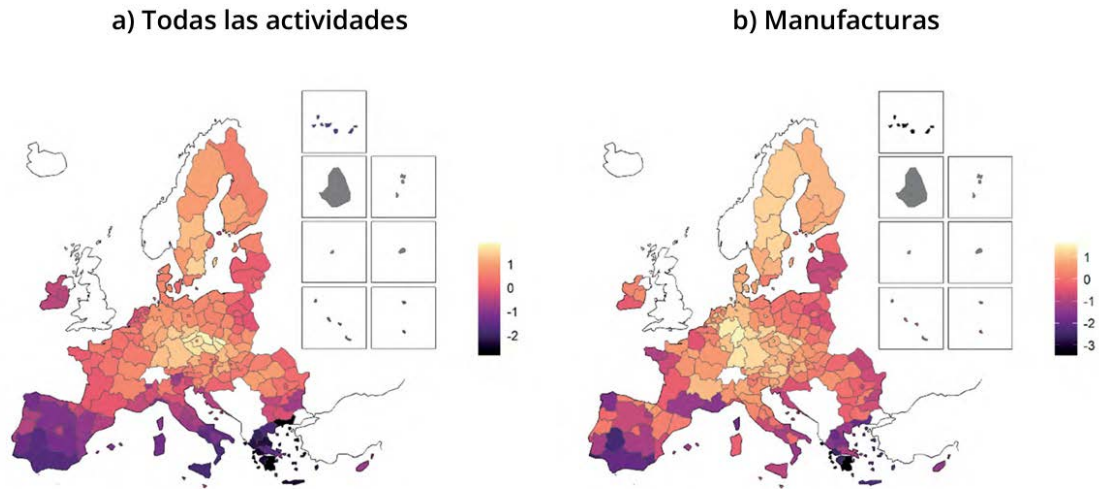
Fuente: Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones en Gipuzkoa (Navarro y Vázquez, 2021)

Obtenemos resultados similares a los anteriores, la CAPV tiene un nivel tecnológico más elevado que España, pero no tan elevado como Alemania, por destino, por la estructura productiva se parece más Alemania y en factores tecnológicos está entre ambos territorios.

El Observatorio de Complejidad Económica calcula índices de complejidad de los países usando los datos de exportaciones (<https://oec.world/es/profile/country/esp?yearSelector1=2019>). El índice de complejidad “refleja la sofisticación del tejido económico de un territorio basada en una combinación de la diversidad de actividades (la cantidad de actividades económicas en qué está especializado el territorio) y la singularidad de estas actividades (el número de regiones que están especializadas en esas actividades)” y es comparable con otras regiones. El Observatorio de Complejidad Económica da datos muy interesantes tanto a nivel de países, mucho más amplio, y también de regiones, aunque los datos de complejidad que da no son directamente comparables entre la CAPV y los países, el cuál es el objetivo de este trabajo.

Por ese motivo, acudimos al trabajo realizado en el Informe de Competitividad 2022 de Orkestra, donde aplicando la misma metodología consiguen calcular el índice de complejidad de 195 regiones europeas con datos de empleo desagregados a 4 dígitos (615 actividades) y calculan el índice para los años 2013 y 2018 para el conjunto de la economía y también para las manufacturas. Y obtienen el siguiente el resultado:

FIGURA 12. ÍNDICE DE COMPLEJIDAD ECONÓMICA BASADO EN DATOS EMPLEO 2018.

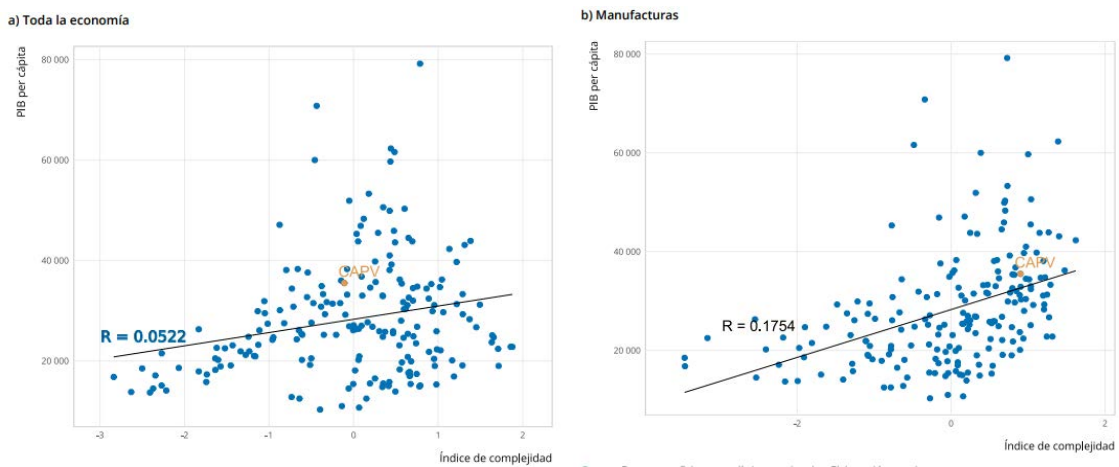


Fuente: Informe de Competitividad del País Vasco (Orkestra, 2022)

Las regiones más complejas se sitúan en Centroeuropa y en los Países Nórdicos, en la parte sur de Europa tiene los valores mucho más bajos y más si se considera en todas las actividades, aunque el País Vasco muestra mayor grado de complejidad y bien situada en Manufacturas.

Por otro lado, se realizó una regresión entre el PIB per cápita de las regiones y el índice de complejidad para poder ver si mayor complejidad explicaba mejor desempeño, la relación salió positiva y estadísticamente significativa, y mucho más en Manufacturas donde la CAPV presenta mejor índice y está especializada.

GRÁFICO 21. RELACIÓN ENTRE EL PIB/CÁPITA Y EL ÍNDICE DE COMPLEJIDAD.



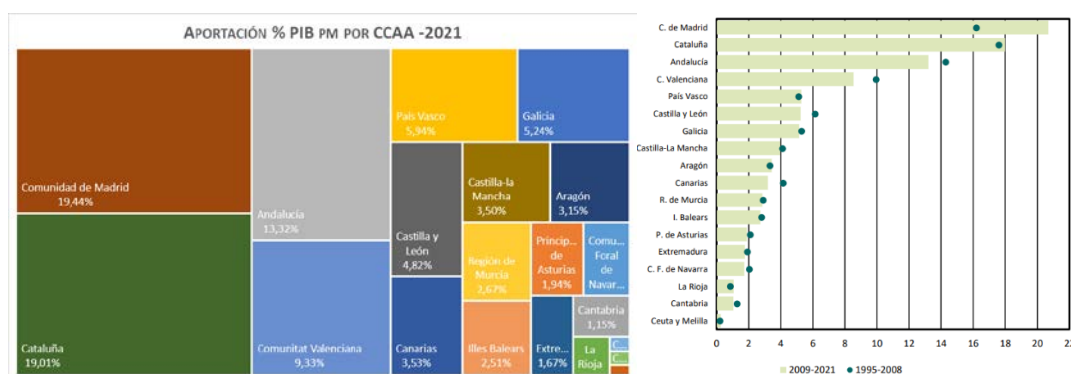
Fuente: Informe de Competitividad del País Vasco (Orkestra, 2022)

4.3.2 INVERSIÓN.

Para finalizar, este capítulo hablaremos de la Inversión desglosada dada la importancia que puede tener una región como la CAPV por su tipo de estructura productiva y como hemos comentado en el apartado 4.1.2 para poder afrontar las tres transiciones en los cuáles nos vemos inmersos a nivel mundial.

Intentar hacer un análisis de la Formación Bruta de Capital Fijo por volumen regional no tiene mucho sentido dado que las comunidades autónomas españolas son muy distintas, no solo porque presentan perfiles diversos y que es donde pondremos el foco de interés en este apartado, sino que el tamaño de cada ellas también son muy diferente. Son muy diferentes en tamaño, independientemente de cómo entendamos este término: población, superficie o bien mediante indicadores como el PIB o el empleo. Si realizamos el ejercicio de la aportación al PIB de cada una de las comunidades autónomas (a la derecha) y lo comparamos con la Inversión nominal promedio distribuida por comunidad autónoma, la clasificación obtenida es la misma (**Figura 13**):

FIGURA13. CLASIFICACIÓN POR CCAA EN APORTACIÓN PIB (%) Y APORTACIÓN DE INVERSIÓN



Fuente: INE y Fundación BBVA e IVIE.

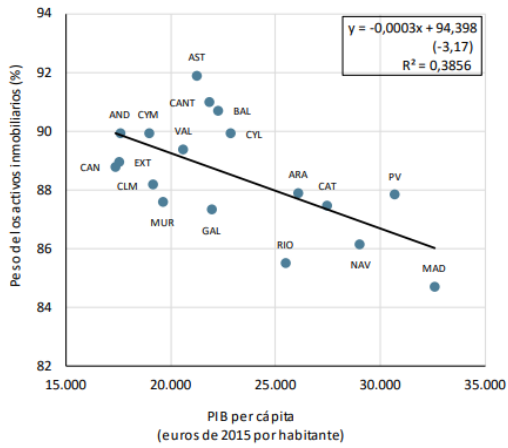
Elaboración propia.

Las cuatro primeras Comunidades Autónomas captan el 60% de la inversión total del Estado, si vemos la distribución del PIB ese 60% es captado por las misma Comunidades y en el mismo orden (**figura 13**). Por lo tanto, nuestro interés no está tan marcado en los valores en volumen de inversión, sino ver las posibles diferencias entre la CAPV y las otras Comunidades por composición, sectores y rama de actividad.

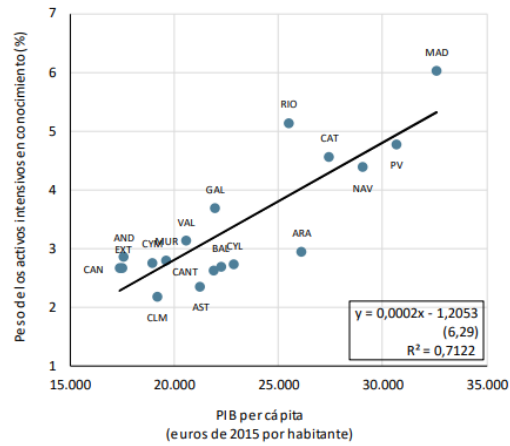
Al inicio de este apartado marcábamos que durante la Gran Recesión el esfuerzo inversor (**gráfico 18**) tanto en España como en la CAPV había tenido una bajada considerable, este cambio de intensidad tiene relación con la composición tanto por activos como ramas de actividad. Antes de proceder, con los resultados de las descomposiciones es importante remarcar la correlación lineal encontrada por Fernández de Guevara et al. (2023) entre la inversión en pesos de los activos inmobiliarios y la inversión en los activos más intensivos en conocimiento con el PIB per cápita (**gráfico 22**). Hallan que “las relaciones son estadísticamente significativas, teniendo ambos pesos notables para explicar las diferencias por el PIB por cápita de las comunidades autónomas, muy en particular con los activos avanzados en conocimiento”.

GRÁFICO 22. RELACIÓN ENTRE EL PIB/CÁPITA Y EL PESO DE CAPITAL POR ACTIVOS. AÑO 2021.

a) Activos inmobiliarios



b) TIC, I+D y otros activos inmateriales

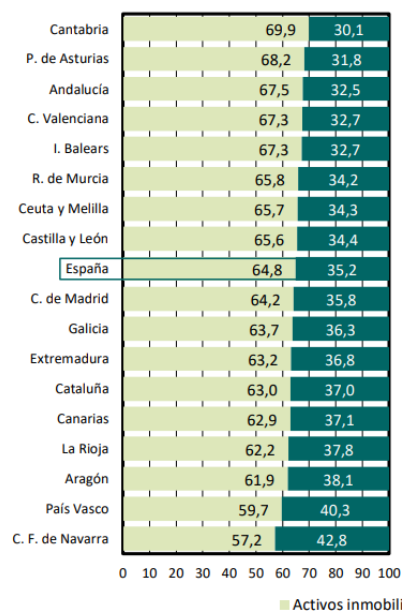


Nota: Entre paréntesis el estadístico t
Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023) e INE (2022b, 2022c, 2022e).

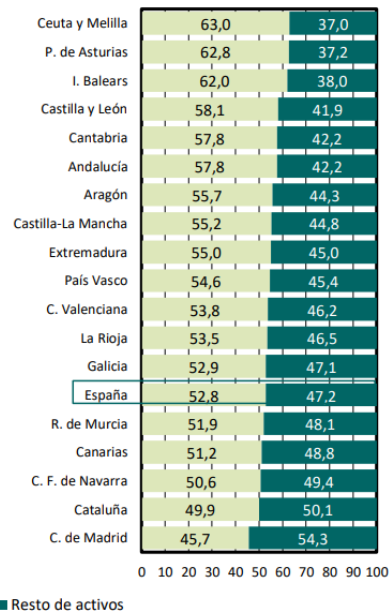
En el año 2021, el País Vasco se situaba en PIB/cápita por debajo de Madrid, y en ambas gráficas podemos ver los puntos de Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña en los extremos de las regresiones. Si vemos la composición por activos porcentual por cada comunidad autónoma (figura 14) y lo desglosamos en dos periodos antes de la Gran Recesión, obtenemos que todas las Comunidades Autónomas pierden pesos en activos inmobiliarios de manera relevante pero los cambios afectan de manera importante dependiendo del punto de partida de cada una de ellas y terminan también en puntos diferentes (figura 14):

FIGURA 14. COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN: INMOBILIARIA VS. NO INMOBILIARIA POR CCAA (%). PROMEDIO 1995-2008 Y 2009-2021

a) 1995-2008



b) 2009-2021



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Es curioso ver como a la CAPV que le afectó menos la Gran Recesión en comparación con las otras Comunidades estaba situada con una composición mucho más baja en la tabla inicial y finaliza (al igual que las demás Comunidades) con menos porcentaje que en el periodo anterior, pero en una composición por encima de la media española. Es decir, en general todas las Comunidades tras la Gran Recesión invierten menos, pero la inversión total parece tener una composición porcentualmente más enfocada a actividades más productivas y con menos actividades inmobiliarias respecto el periodo anterior (**figura 14**).

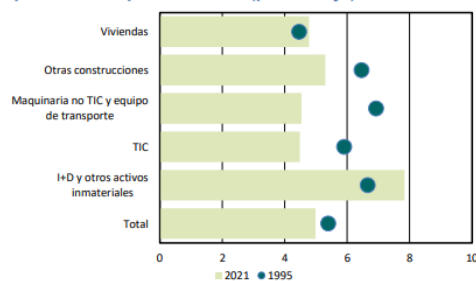
Si vemos **la composición de capital por ACTIVOS (figura 15)** en el año 2021, nos señala que el País Vasco tiene un peso más importante en relación con España en Capital Neto en I+D y otros activos inmateriales (un 7,8%), mostrando que las políticas industriales y la estrategia competitiva a largo plazo que se han comentado en el punto 4.1.1 parecen verse reflejadas.

FIGURA 15. COMPOSICIÓN DE CAPITAL POR ACTIVOS. PAÍS VASCO AÑO 2021.

Composición del capital por ACTIVOS, 2021		
	País Vasco	En relación con España (porcentaje)
Capital neto residencial (miles de €)	124.222.444	4,8
Capital neto en otras construcciones (miles de €)	86.464.177	5,3
Capital neto en maquinaria no TIC y equipo de transporte (miles de €)	17.764.116	4,5
Capital neto en TIC (miles de €)	4.188.623	4,5
Capital neto en I+D y otros activos inmateriales (miles de €)	7.252.059	7,8

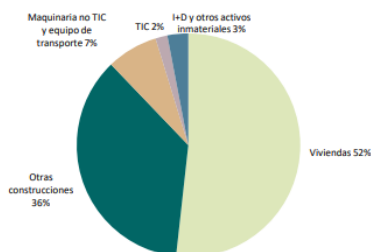
Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Evolución del peso de País Vasco en el capital neto español. Principales activos (porcentaje)



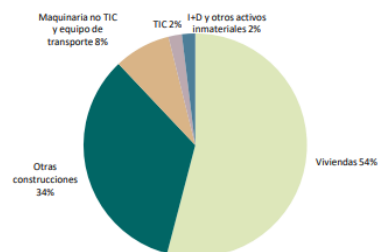
Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Estructura del capital por activos. País Vasco (2021)



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

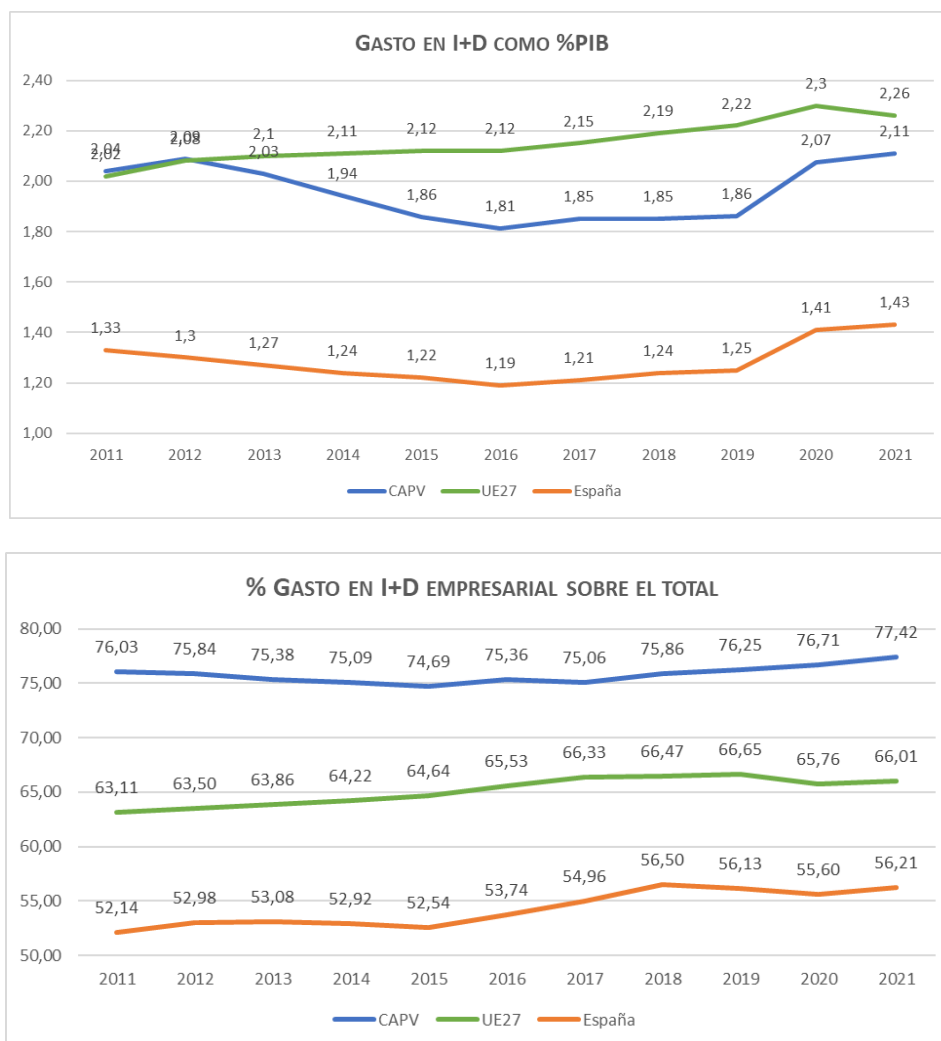
Estructura del capital por activos. España (2021)



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Aunque el País Vasco muestra esta fortaleza, es importante también señalar la vulnerabilidad detectada por Aranguren et al. (2021) y que también consta en varios Informes de Competitividad de Orkestra de **la no innovación tecnológica de las PYMES** cuando el peso de este tipo de empresas dada la transición tecnológica va en aumento cada vez más por el reparto de actividades (Tirole, 2021), como consecuencia de ello el Gobierno Vasco intenta habilitar diferentes programas públicos para hacerle frente y poder recuperar o converger en Gasto en I+D+i (**gráfico 23 y 24**):

GRÁFICO 23. GASTO EN I+D (% DE PIB) Y EL % EMPRESARIAL I+D SOBRE EL TOTAL. AÑO 2011-2021.



Fuente: Observatorio de Competitividad (Orkestra) – Eustat y Eurostat

Elaboración propia

El **gráfico 23** de I+D empresarial parece indicarnos que ese retroceso de Inversión no solo puede venir dado por la Administración Pública, Enseñanza superior e IPSFL (Instituciones Privadas sin Fines de Lucro) sino que en la CAPV, el % de Gasto I+D empresarial tiene una tendencia más marcada en línea con el Gasto I+D, a diferencia de España y la UE-27, por eso es importante en que la I+D+i llegue a todo tipo de empresa. En este **gráfico 23** también se observa lo que comentábamos de la inversión diferencial en activos inmateriales respecto España, el País Vasco lidera el Gasto de I+D por habitante, en el año 2020, 674,5€ por habitante, en contraste a la media nacional estatal que era de 328,6€²¹, **más del doble** y según Ikerbasque²² también es la Comunidad Autónoma con mayor porcentaje 2,17% del PIB siendo la única con una inversión superior al 2%. Otro punto importante, es que de la misma página del Observatorio de Competitividad de Orkestra, nos muestra que en el indicador Gasto I+D/PIB regional, la CAPV a nivel de región (NUTS2) estaría en la posición 45/181.

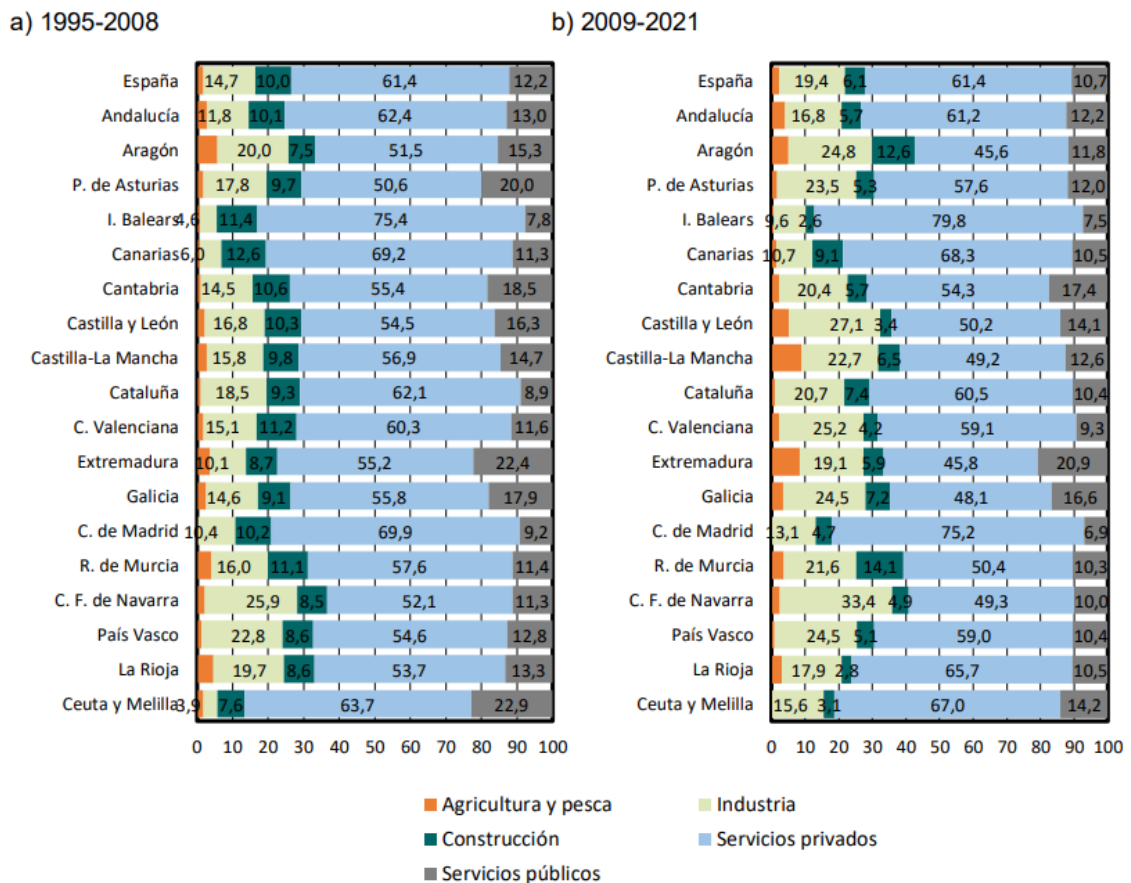
Si descomponemos la inversión en ramas productivas (**Figura 16**) se refleja que en el segundo periodo pierden peso las ramas productivas como el sector construcción y el sector público las cuáles

²¹ https://www.ine.es/prensa/imasd_2020.pdf

²² https://www.science.eus/sites/default/files/INFORME%20SOBRE%20LA%20CIENCIA%20EN%20EUSKADI%202022_0.pdf

ambas son importantes en activos inmobiliarios. En muchas Comunidades también pierde servicios privados dado que las actividades inmobiliarias cayeron, pero ese argumento no es generalizable “dado que en Comunidades como Madrid y el País Vasco (apartado 4.2) los servicios avanzados son más relevantes y sus inversiones no son tan inmobiliarias sino tecnológicas.” (Fernández de Guevara et al., 2023). También podemos ver que en todas las Comunidades gana terreno la inversión industrial, y el País Vasco que ya tenía un peso elevado de inversión en Industria en el periodo antes de la Gran Recesión parece mantenerlo e incrementándolo en un par de puntos porcentuales.

FIGURA 16. COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD POR CCAA (%). PROMEDIO 1995-2008 Y 2009-2021.



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

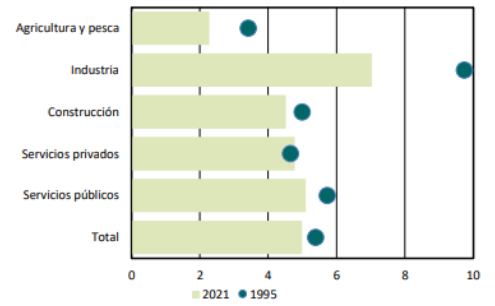
Ya para finalizar, si hacemos el mismo ejercicio por Capital del año 2021 por sectores de actividad (figura 20) destaca el sector Industria en relación con España, el 7%, asimismo también destaca Industria en el desglose total por porcentaje, un 15% del País Vasco versus un 11% de España:

FIGURA 6. COMPOSICIÓN DE CAPITAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD. PAÍS VASCO, AÑO 2021.

Composición del capital por SECTORES DE ACTIVIDAD, 2021		
	Pais Vasco	En relación con España (porcentaje)
Capital neto en agricultura y pesca (miles de €)	1.628.376	2,3
Capital neto en industria (miles de €)	37.172.957	7,0
Capital neto en construcción (miles de €)	23.177.877	4,5
Capital neto en servicios privados (miles de €)	152.885.997	4,8
Capital neto en servicios públicos (miles de €)	25.026.211	5,1

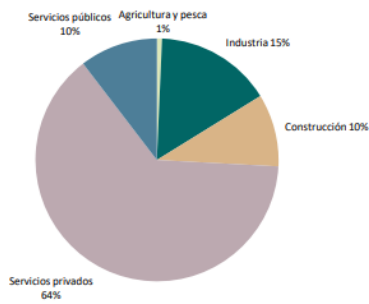
Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Evolución del peso de País Vasco en el capital neto español. Principales sectores (porcentaje)



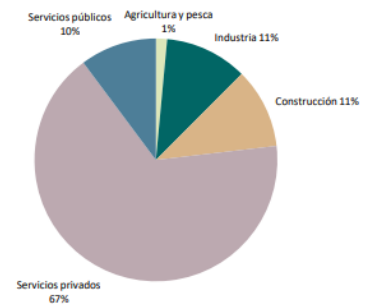
Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Estructura del capital por sectores. País Vasco (2021)



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

Estructura del capital por sectores. España (2021)



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2023).

5. DAFO (DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES).

Antes de concluir expondremos de manera sintética las diferentes características que hemos hallado durante el trabajo realizado clasificadas mediante un DAFO.

Debilidades (D)

- ✓ Transición demográfica: pérdida de conocimiento y talento.
- ✓ Necesidad de más intensidad inversora para realizar las transformaciones que se requieren actualmente para afrontar las transiciones.
- ✓ Pérdida de la remuneración porcentual del factor trabajo a favor del capital en las últimas décadas. Posibilidad de incremento de desigualdades y malestar social si no existen otro tipo de políticas compensatorias.
- ✓ Devaluación interna durante la Gran Recesión: disminución en los costes laborales y caída del esfuerzo inversor que puede ser uno de los posibles factores que también ayudaron a mejorar la competitividad en las exportaciones internacionales. Es decir, posible mejora de la competitividad explicada por factores operativos y no de estrategia porteriana.
- ✓ El País Vasco es una región pequeña y debe abrirse a redes tanto nacionales como internacionales para poder especializarse aún más fuertemente mediante ventajas competitivas en ciertos sectores/clústers. Por ejemplo, a través de un corredor atlántico, no solo a nivel de infraestructura sino también de sinergias económicas.
- ✓ La dificultad de la innovación tecnológica de las PYMES, inversión en I+D+i que además es un tipo de estructura empresarial en crecimiento.

Amenazas (A)

- ✓ Incertidumbre y polycrisis.
- ✓ Tres transiciones: energético-ambiental, tecnológico-digital y demográfico-social. Se debe transformar las estructuras económicas a estructuras sociales más sostenibles e inclusivas por las propias amenazas de las transiciones. Realización de cambios profundos en muy poco tiempo.
- ✓ Transición energética y/o posibilidad de materiales críticos en el sector productivo que no esté teniendo en cuenta el marco de trabajo PIB.
- ✓ La inversión/fondos no se apliquen sin el objetivo de enfoque transformador sino solo de recuperación.
- ✓ Pérdida de peso porcentual VABpm y empleo en Industria pero que puede venir dado por nuevas dinámicas tecnológicas y/o que el cálculo no este teniendo en cuenta componentes más cualitativas. Dificultad en los indicadores económicos claves actuales.
- ✓ La transición tecnológico-digital atomiza los empleos y las empresas, las estructuras más pequeñas son más flexibles, pero con menos capacidad innovadora.
- ✓ Las regiones con mayor índice de complejidad se sitúan en Centroeuropea y en los Países Nórdicos, en la zona sur de Europa en general presentan los peores índices nada menos donde el País Vasco debería desarrollar redes.

Fortalezas (F)

- ✓ Presenta buen desempeño económico y tiene indicadores de tasa AROPE más bajas que otras regiones.
- ✓ Es una región con décadas de experiencia en políticas públicas innovadoras y que apostó por ventajas competitivas a contracorriente de la ideología neoliberal del momento.
- ✓ El peso del sector Industria en el País Vasco es elevado en comparación España y UE-27.
- ✓ Arraigo y capacidad fiscal.
- ✓ Región con capital natural importante: hierro, recursos forestales y agua.
- ✓ Tradición industrial innovadora de décadas con capacidad exportadora y población bien formada.
- ✓ Instituciones públicas y privadas activas con estrategia competitiva (implicación de la cuádruple hélice en la RIS3) pionera de políticas clúster y de internacionalización e I+D+i.
- ✓ Adaptación de los fondos NGUE con España Puede y la RIS3 vasca. Coordinación de la inversión con enfoque transversal y con objetivo estratégico.
- ✓ Especialización tanto en peso VAB como en empleo vs. la UE-27 en el sector industria. Sector que muestra más productividad aparente según literatura económica y en todas las regiones analizadas del trabajo.
- ✓ Mayor empleo que España y muy parecido al de la UE-27 en Servicios Intensivos de Conocimiento, sector que también muestra más productividad y que además es una actividad progresiva como la industria.
- ✓ País Vasco muestra mayor productividad aparente que España y la UE-27 en términos generales. La diferencia en manufactura/industria aún es más significativa. Mayores productividades generan retribuciones más altas a los factores y por lo tanto mejor desempeño económico.
- ✓ País Vasco presenta un buen índice de complejidad y un buen porcentaje de empleo en manufacturas de tecnología alta y medio alta.
- ✓ El esfuerzo inversor es el más elevado de las tres regiones comparadas: Alemania, UE-27 y España.
- ✓ El comportamiento internacional del saldo comercial de la CAPV es más parecido al de Alemania que el de España, mostrando un saldo comercial positivo de bienes. No sucede así en una economía como España especializada más en Servicios.
- ✓ Presenta un buen índice de complejidad en manufacturas.
- ✓ Correlación positiva entre inversión I+D+i y PIB per cápita. Madrid y País Vasco destacan en este tipo de inversión.
- ✓ País Vasco antes de la Gran Recesión era una de las CCAA que tenía menos inversión en actividad inmobiliaria, y posteriormente de ella además consiguió perder también algunos puntos porcentuales a favor de la no inmobiliaria.

Oportunidades (O)

- ✓ Tres transiciones: energético-ambiental, tecnológico-digital y demográfico-social. Las transformaciones que requieren las tres transiciones pueden traer oportunidades a la región, por ejemplo, apostar por la energía verde (hidrógeno).

- ✓ Nueva gobernanza para afrontar la “policrisis” con Fondos Europeos de Recuperación y Transformación.
- ✓ Transición demográfica: economía plateada.
- ✓ El País Vasco es un país más abierto hacia el mercado internacional que el nacional.
- ✓ La inversión en actividades industriales está en auge y gana terreno en todas las CCAA en términos porcentuales.

6. CONCLUSIONES.

El País Vasco es una región considerada como un caso de éxito de desarrollo económico según la literatura económica²³, lo cual, se traduce por diferentes autores, en un mejor desempeño de la región. Nuestra hipótesis de partida era hacer una revisión de la literatura y ver el porqué de ello para proseguir con un análisis mediante las tres perspectivas del PIB y averiguar si podíamos aceptar que esta región presente una estructura económica diferencial respecto a España y si esa estructura puede ser un factor de mejor desempeño económico. La importancia del trabajo radica en que estamos inmersos en tres transiciones con un alto grado de incertidumbre y conocer los factores de éxito y las posibles vulnerabilidades, es de vital importancia para poder hacer frente a las transformaciones que como sociedad nos vemos evocados a realizar en pleno S. XXI. Responder a nuestra hipótesis no ha sido nada sencillo, para empezar, hemos tenido que pensar que entendíamos por desempeño económico en este trabajo (apartado 3.2) y las limitaciones y alcance que comportaba la propia definición del término y la metodología usada (apartado 3.3); basar nuestra respuesta solo y meramente en un análisis del PIB como medida del origen y uso de la riqueza, nos permite también ser conscientes de las importantes limitaciones de éste como unidad de medición, por ejemplo, el bienestar y la sostenibilidad del mundo en que vivimos y compartimos quedan fuera del indicador.

La primera parte del trabajo, apartado 4.1, hemos realizado una revisión histórica económica de las últimas décadas del País Vasco, en ella destaca que, a diferencia de España, el País Vasco como región hizo una fuerte apuesta por mantener, transformar y reformar la industria y posteriormente, fue pionera en la aplicación de políticas clúster porterianas (el diamante de las cinco fuerzas de Porter, (2008)). Es decir, tuvo una estrategia competitiva y coordinada de los diferentes actores y elementos de la economía (la cuádruple hélice de la RIS3); en palabras del mismo Porter su estrategia fue: “**ser diferente**” (Porter, 2008). Fue diferente porque la mayoría de las economías a partir de la década de los ochenta se abrieron a la globalización permitiendo que las fuerzas del mercado (imperaba la ideología de la escuela neoliberal) determinaran sus estructuras productivas. El País Vasco tuvo que abrirse al mercado, pero con una estrategia clara de especialización hacía la industria, que desde siglos ya había sido una de sus bases económicas, y también de sectores que presentan mayor valor agregado con capacidad tractora (apartado 4.2) poniendo el foco en la inversión de la I+D+i (apartado 4.3). En la actualidad, al igual que el mundo global la región está inmersa en las tres transiciones, pero en una posición de conocimiento de políticas y de gobernanza de décadas y con unas instituciones ya construidas y acostumbradas a trabajar con una mirada a largo plazo. Asimismo, parece que la ideología imperante actual global pone ya más el foco en desarrollar políticas económicas centradas en el interés público e invirtiendo para la consecución de una recuperación que incorpore una transformación estructural, sacando lentamente del centro económico el crecimiento del PIB y el mercado para apostar por una sociedad más justa y sostenible. El País Vasco ha adaptado ya los fondos NGUE que ha recibido con el sistema de despliegue del Gobierno español y van a la par con las líneas de trabajo de la RIS3, aun así, hay cierto temor dado que la Industria es capital intensiva y se considera fundamental para poder superar las transiciones de manera resiliente, en un momento que la financiación y la captación de fondos no es nada sencilla. A esto se

²³ Aranguren et al. (2021), Porter et al. (2016), OECD (2011), Morgan (2016) son las que han sido revisados en este trabajo.

le suma que su propia especialización sectorial debe seguir y para ello es necesaria una fuerza motora laboral con talento e innovadora que se ve amenazada por la propia transición demográfica.

La segunda parte del trabajo, apartado 4.2, mediante el **PIB por método del Valor Añadido** (tabla 1) hemos podido tener una visión de los sectores productivos de los cuáles surge la riqueza en el País Vasco y si presenta diferencias con España y la UE-27. La conclusión más importante que hemos obtenido es que el País Vasco está especializado versus la UE-27 en sectores con actividades progresivas como la *Industria, Comercio, transporte y hostelería y Otros Servicios Mercantiles* (tabla 5). Con el empleo aún muestra más claro esa especialización que la tabla 4. De VAB pm. Los sectores que está especializado el País Vasco son más intensivos en capital y, en general, este tipo de sectores muestran productividades aparentes de trabajo más elevadas. En nuestro trabajo las productividades de estos sectores más elevadas se han confirmado en las tres regiones/países considerados; tenían mejor productividad aparente del trabajo tanto en horas como en empleo en el sector Industria. Mejores productividades están relacionadas con mejor desempeño económico, dado que con menos factores se obtiene más riqueza para poder distribuir. Asimismo, el País Vasco, también era la región que presentaba mayor productividad de las tres regiones comparadas (gráfico 10 y tabla 5) y ese mismo resultado también se daba en el sector manufactura (gráfico 11 y tabla 6. Año 2019), es decir, parece que no solo éste especializada en sectores más progresivos, sino que también apuesta por el I+D+i (gráfico 14) y que pueda ser un factor de mejores productividades.

En este mismo apartado, hemos visualizado el Coste Laboral Unitario, y hemos encontrado que el País Vasco al pertenecer a España le afectó la “devaluación interna” que realizaron los países como España durante la Gran Recesión para poder ganar competitividad vía reducción de costes laborales, reducción de importaciones (poca capacidad de compra) e incremento de exportaciones (apartado 4.3). A través del **PIB por remuneración de rentas** (gráfico 7, 8 y 9) vimos como las rentas del trabajo perdieron peso porcentual respecto a los de capital y que el Coste Laboral Unitario (Gráfico 12 y 13) también bajo considerablemente. Este efecto es muy significativo en España, en el País Vasco se da, pero en menor medida y en el de Manufactura viéndose una reducción considerable del CLU tiene una tendencia más parecida a la de la UE-27.

La tercera parte del trabajo, apartado 4.3, mediante el **PIB por el método de gasto** (tabla 3), hemos podido tener una visión del comercio exterior haciendo énfasis en las exportaciones y también de la composición de la inversión y la evolución de ésta. Tanto la inversión como las exportaciones han tenido cambios significativos no solo correlacionados con el ciclo económico sino también por el tipo de ideología económica según el momento histórico. Aunque en el apartado 4.1 hallamos que el País Vasco a nivel regional realizó políticas económicas diferenciales, en este apartado pudimos observar la afectación considerable de las políticas de “devaluación interna” en la Gran Recesión tanto la disminución de Formación Bruta de Capital Fijo (gráfico 18) como el incremento de exportaciones internacionales, sustituyendo las nacionales (España) a internacionales (gráfico 19). Mediante el análisis de la balanza comercial y de las exportaciones verificamos desde la perspectiva de gasto del PIB que País Vasco tiene una estructura mucho más parecida a la alemana que la española, es decir, presenta una balanza comercial positiva de bienes y a nivel sectorial tiene el foco en maquinaria y equipo, vehículos de motor y material de transporte, metalurgia, industria metálica... Otro tema importante a remarcar diferencial es que por agrupaciones de actividad, el País Vasco presenta un nivel tecnológico medio alto/medio bajo más cercano a Alemania que a España y ese resultado se reitera cuando vemos el índice de complejidad económica por regiones europeas (Figura 12). La

importancia de este último radica en que un índice de complejidad elevado se correlaciona con un mayor PIB per cápita, por lo tanto, un mejor desempeño económico según nuestra definición inicial de nuestro trabajo. Por otro lado, mediante la inversión hemos podido también hallar que existía correlación positiva entre el porcentaje de inversión en activos inmateriales y negativa con los activos inmobiliarios con el PIB per cápita, País Vasco junto con Madrid, Navarra y Catalunya eran las CCAA mejor posicionadas y, por lo tanto, hemos vuelto hallar que la inversión hacía una estructura hacía sectores progresivos se relacionaba con un mayor desempeño económico. Finalmente, detectamos que la misma región, tiene detectada la posible vulnerabilidad de que no existe suficiente capacidad innovadora en las PYMES y que nada menos esta figura por la misma transición tecnológica y de economía del conocimiento está incrementando.

Una vez expuestos los hallazgos más importantes durante todo nuestro trabajo y realizar el DAFO (apartado 5), pasamos a recordar la hipótesis planteada al inicio (apartado 2): “El País Vasco presenta una estructura económica diferencial comparado con España y puede ser un factor de mejor desempeño económico actualmente y un factor importante de resiliencia para poder afrontar las transiciones actuales” dada la hipótesis inicial concluimos lo siguiente: tal y como indica mucha de la literatura académica económica, el País Vasco desarrolló una estrategia competitiva a largo plazo que apostaba por la adopción de una estructura económica y estratégica diferente a la de España. La estructura que presenta el País Vasco está más centrada en la industria y por actividades progresivas con inversión y empleo orientados al I+D+i como, por ejemplo, los servicios intensivos de conocimiento y presenta más puntos de encuentro con economías como la alemana, que con la española. Este tipo de estructura sectorial la hemos visto tanto en el apartado 4.2. donde el País Vasco mostraba especialización versus la UE-27 hacía la Industria y Servicios y en cambio, España está especializada en Agricultura, Construcción y Comercio, Transporte y Hostelería. Esto mismo aún se ve más claro cuando analizamos la balanza comercial relativa y las exportaciones de bienes y el País Vasco tiene un saldo comercial de bienes positivo y sus índices de especialización de las exportaciones se asemejan más a economías como la alemana (apartado 4.3). Tal y como, hemos comentado en los párrafos anteriores, los sectores tractores los cuáles ha apostado el País Vasco, y se reflejan en su estructura económica, generalmente, presentan mayores productividades a eso se le suma que la región apuesta con la potenciación de ello vía la inversión en activos no materiales, de modo que al tener mayores productividades puede generar retribuciones más altas a los factores y por lo tanto, un mejor desempeño económico. También hemos hallado que la complejidad económica y la inversión en activos no materiales es significativa y está directamente correlacionada con un mayor PIB per cápita.

De modo que concluimos que la hipótesis del trabajo se cumple, pero siempre teniendo en cuenta los diferentes *ceteris paribus* de partida que hemos ido estableciendo al largo de todo el trabajo: la definición de desempeño económico como PIB y el propio marco de análisis de utilización de las tres perspectivas del PIB como herramienta (apartado 3.2. y apartado 3.3) nos limita claramente el alcance de ello y así lo comentamos desde el inicio. También encontramos problemas de medición tanto cualitativa como cuantitativa que no se refleja en el PIB, por ejemplo, medición de servicios no mercantiles, externalidades positivas y negativas y/o redes tractoras que se generan entre sectores (apartado 4.2). Tal y como, nos indica Raworth (2017), la economía tiene una complejidad dinámica que no podemos obviar y que no queda bien reflejada solo y meramente, con equilibrios estáticos, por ese motivo, en los diferentes apartados se ha intentado complementar los resultados con otros índices o indicadores: sofisticación, empleo, correlaciones...

Otra limitación que también consideramos importante de incidir en ella y remarcar es que hemos encontrado correlación entre la estructura económica (diferente a la de España) que presenta el País Vasco con un mejor desempeño económico que nos ayuda a **validar la hipótesis del trabajo**, pero esta correlación, no implica el poder asegurar la causa-efecto directamente de las políticas tomadas (apartado 4.1) con la estructura presente. Es decir, la literatura económica nos dice que las políticas adoptadas (apartado 4.1) fueron un factor de éxito de la región apostando por el tipo de estructura económica que presenta, la percepción es ésta, pero para poder afirmar categóricamente tal hecho creo que se debería realizar un contrafactual. Es decir, realizar un contraste entre una región muy parecida que solo y meramente se diferenciase del País Vasco por la no realización de estas políticas: con ello podríamos ver si realmente ese fue el factor de éxito y/o si lo fue, si es el único factor, podría ser que no estemos teniendo en cuenta otras causas que también pueden haber sido importantes para la consecución de la estructura presente en la región, por ejemplo, el tipo de organización y gobernanza fiscal independiente del estado español. Esta limitación, la validación de causa-efecto y la evaluación de impacto de las políticas realizadas en la región, no estaba en la hipótesis inicial de nuestro trabajo y por ese motivo, creo que está fuera de alcance de éste; además de la complejidad que suponen estos estudios en las ciencias sociales, pero me parece muy importante tenerlo muy presente.

En el trabajo también hemos detectado que aunque tenga una estructura diferencial a la que presenta España, la “devaluación interna” que se dio en la Gran Recesión, en menor medida, también tuvo repercusión dado que el País Vasco está inmerso en la economía española y en la economía global y por lo tanto, puede ser un indicativo que los riesgos actuales presentes a España y más de cara al reto de las transiciones pueden tener una influencia directa en la región y su estructura diferencial no desvincula a la región de su entorno; en el apartado 4.1.2, el mismo programa Euskadi Next del Gobierno Vasco comentábamos la necesidad de transformar toda una economía capital intensiva para que fuera sostenible y la necesidad de la capacidad de Fondos, es decir, parte de una situación más resiliente económicamente hablando y con experiencia de décadas de gobernanza público-privada pero la amenaza y la transición son retos considerables para la región y de las decisiones que se tomen a su alrededor tanto a nivel global, como europeo, como nacional. Por otro lado, aunque el País Vasco y toda la economía global están en un gran momento de incertidumbre, policrisis (introducción), a su favor tiene la experiencia de que la superación de las transiciones parece que a nivel global se quieren hacer mediante un recorrido más heterodoxo, en palabras de Raworth (2021): “en lugar de centrarnos por defecto en la forma de incrementar la actividad económica, preguntémonos cómo el contenido y la estructura de dicha actividad podrían estar configurando la sociedad, la política y el poder; y cuán grande puede llegar hacerse la economía considerando la capacidad ecológica de la Tierra”. El País Vasco fue una región pionera en adoptar políticas con estrategias a largo plazo con una gobernanza a multinivel para que el conocimiento fluyera entre actores y clústers manteniendo un arraigo tanto cultural como de gran compromiso social, por ejemplo, el cooperativismo o el sindicalismo, este tipo de estructura social que va más allá de la económica y del alcance de este trabajo, consideramos que puede ser de gran valor para afrontar los retos presentes y futuros que se le presenten.

7. BIBLIOGRAFÍA.

Aranguren, M.J., Magro, E., Navarro, M., Valdaliso, J.M. (2021). *Estrategias para la construcción de ventajas competitivas regionales. El caso del País Vasco*. Madrid: Marcial Pons.

Alonso, D. et alia (2022), *El programa Next Generation EU: características y claves de su éxito*, Revista ICE, febrero 2022, accesible desde:
<http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/7356>

Bart, K., Vallverdú, C., Sisti, E. (2023). *La servitización del negocio entre empresas industriales de Catalunya*. Orkestra, Publicaciones Universidad de Deusto.

Fernández de Guevara, J., Mas, M., Pérez, F. (2023), *El stock de capital en España y sus comunidades autónomas. Análisis de los cambios en la composición de la inversión y las dotaciones de capital entre 1995-2022*. Documento de trabajo 1/2023. Fundación BBVA.

Cobby, R. , García, C. y Fernández, R. (2023), *El retorno de la política industrial*. Future Policy Lab.
https://www.futurepolicylab.com/wp-content/uploads/2023/03/FPL_El-retorno-de-la-poli%CC%81tica-Industrial-1.pdf

EUSTAT (2021). *Panorama de la Industria Vasca*.

Carrera y García (2022). *Incertidumbre geopolítica y crecimiento económico: el impacto indirecto del conflicto en España*. Caixabank Research.
<https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/politica-monetaria/incertidumbre-geopolitica-y-crecimiento-economico-impacto>

Chang, H. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Debate.

Coyle, D. (2017). *El Producto interno Bruto. Una historia breve pero entrañable*. Ed. Fondo de Cultura Económica.

Di Meglio, G., Gallego, J. , Maroto, A. y Savona, M. , (2018). *Services in developing Economies: The Deindustrialization Debate in Perspective*. Development and Change, 49 (6)

Estensoro, M., Albizu, M (2020). *El rol de la formación profesional en los Servicios Avanzados*. Orkestra, Publicaciones Universidad de Deusto.

García, C. y Fernández, R. (2021). *Desindustrialización y política Industrial*. Revista De Economía Mundial, n.º 59 (octubre). <https://doi.org/10.33776/rem.v0i59.5642>.

Gobierno Vasco- *Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación Euskadi 2030 PCTI Euskadi 2030*

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P (2006). *Metodología de la investigación*. 6ª edición. Ed. McGrawHill Education
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice y Melitz, Marc J. (2016). *Economía internacional. Teoría y política*. 10 edición. Ed. Pearson Educación S.A.

Mazzucato, M. (2020). *No desaprovechemos esta crisis*. Galaxia Gutenberg.

Mazzucato, M. (2021). *Misión economía. Una guía para cambiar el capitalismo*. Ed.Taurus

Morgan, K. (2013). Basque Country RIS3: An expert assessment on behalf of DG Regional and Urban Policy. (No. Contract Number CCI 2012CE160AT058).

Mas, M. y Navarro, M. (2012). *Un modelo de crecimiento y productividad regional. El caso del País Vasco*. Asociación Española de Ciencia Regional (AEER)

Navarro, M. (2015). Las estrategias territoriales para la transformación productiva. Reflexión desde el caso del País Vasco. *Revista cuatrimestral Icade* 96, 75-104

McConnell, C., Brue, S., Rabasco E. , Brue, S. , Campbell, R. (1996). *Economía Laboral*. Ed. Mc Graw-Hill

Navarro, M. y Vazquez, R. (2021). *Análisis comparado de la especialización sectorial del empleo y de las exportaciones de Gipuzkoa*. Orkestra, Publicaciones Universidad de Deusto.
<https://www.orquestra.deusto.es/es/investigacion/publicaciones/informes/cuadernos-orquestra/2233-210022-analisis-comparado-especializacion-sectorial-empleo-exportaciones-gipuzkoa>

Nordhaus, W. (2008) *Baumol's Diseases. A macroeconomic perspective*. Journal of Macroeconomics: Contributions to Macroeconomics, 8 (1)

OECD (2011). OECD Reviews of Regional Innovation: Basque Country, Spain 2011. Paris: OECD Publishing

Orkestra (2022). *Informe de competitividad del País Vasco 2022: Las bases de la competitividad en una época de incertidumbre*. Bilbao: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

<https://www.orquestra.deusto.es/es/investigacion/publicaciones/informes/informe-competitividad-pais-vasco/2454-220061-informe-competitividad-2022-bases-competitividad-epoca-incertidumbre>

Orkestra (2021). *Informe de competitividad del País Vasco 2021. Construir la competitividad al servicio del bienestar*. Bilbao: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

<https://www.orquestra.deusto.es/es/investigacion/informe-de-competitividad-del-pais-vasco-2021>

Pérez C. (2015). Revoluciones tecnológicas y paradigmas tecno-económicos. 'Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics*, 34 (1), 185-202

Pettis, M. & Klein, M. (2022). *Las Guerras de comerciales son guerras de clase*. Ed. Capitan Swing

Porter, M. (2008). *On Competition*. Boston, Massachusetts Harvard Business School

Porter, M., Ketels, C., & Valdaliso, J. M. (2016b). Orkestra-Basque Institute of Competitiveness. Boston, Harvard Business School Case, 9-716-456.

Porter, M., Ketels, C., Valdaliso, J.M. (2016a). The Basque Country: strategy for economic development, Boston, Harvard Business School.

Raworth, K.(2017). *Economía rosquilla*. Editorial Paidós.

Stiglitz, J.E., Sen, A. y Fitoussi, J-P. (2013). *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso*, Barcelona: RBA Libros, S.A.

Szirmai, A. (2012). Industrialization as an engine of growth in Developing Countries, 1950-2005. *Structural Change and Economics Dynamics* 23(4), 406-420
<https://doi.org/10.1016/j.strueco.2011.01.005>.

Tirole, J. (2017). *La economía del bien común*. Ed.Taurus

Tooze,A. (2021). *Shutdown. How covid shook the world's economy*. Ed. Penguin Books (Allen Lane)