

DECLIVE INDUSTRIAL Y DESESPERANZA EN LA ECONOMÍA VASCA

Roberto VELASCO BARROETABEÑA

I. INTRODUCCION

LA economía vasca terminó el año 1991 inmersa en una nueva fase de desfallecimiento e incertidumbre, sin que pueda atisbarse un cambio de signo en sus debilitados indicadores de actividad. El recuerdo de la recuperación registrada en la segunda mitad de los ochenta, culminada en 1989 con una tasa de crecimiento real ligeramente superior al 6 por 100, se ha ido desvaneciendo rápidamente en una atmósfera de desconfianza, a medida que el trauma de la reconversión de sectores y empresas en declive ha reaparecido amenazante.

La caída del ciclo coyuntural internacional y la apreciable desaceleración de la economía española durante el último bienio han puesto, una vez más, de manifiesto los graves problemas estructurales de la economía vasca, semiocultos los últimos años tras el inusitado crecimiento de la demanda interna. La pérdida de dinamismo industrial y la reducción o desaparición de los excedentes empresariales se han hecho, de nuevo, evidentes en una economía que retorna a tasas de crecimiento inferiores a la media nacional, y que se muestra particularmente sensible a las variaciones de la tasa de inversión española, especialmente de la destinada a bienes de equipo y maquinaria.

En esta delicada situación, la economía vasca afronta el último tramo del camino hacia la cul-

minación del gran mercado interior europeo, intuyendo sus principales agentes que hay una considerable distancia entre las buenas noticias (más renta, más empleo, menos inflación) adelantadas hace pocos años por el celebrado informe de Paolo Cecchini y la realidad de una Europa de dos o tres velocidades que intenta corregir su propia tendencia hacia la ampliación de los desequilibrios económicos y sociales. En efecto, cabe prever que el mercado único afectará de forma muy desigual a los países y regiones comunitarios, y que los sectores económicos mostrarán también distintas sensibilidades y resultados en función del nivel y tendencia de los intercambios intra-comunitarios y del grado de apertura de sus productos a la competencia. Todo lo cual va a contribuir a configurar el panorama económico vasco a lo largo de esta última década del siglo.

El presente trabajo pretende explicar la actual situación y perspectivas de la economía vasca, así como analizar brevemente las principales medidas adoptadas en esta coyuntura por los poderes públicos.

II. EL FIN DEL ESPEJISMO

La incidencia favorable que la fuerte expansión de la economía española y el propicio ambiente internacional tuvieron en la economía vasca, unida al esfuerzo de ajuste y redimensionamiento de las capacidades productiva y

laboral realizado por las empresas, permitió alcanzar metas económicas muy apreciables en el período 1987-1989, hasta el punto de que en el último año del trienio el crecimiento del PIB vasco superó la media nacional y la industria progresó más que el sector terciario.

Después de tantos años de profunda crisis, este período expansivo ocultó, o hizo olvidar, a muchos agentes decisorios la permanencia en la economía vasca de las características estructurales que, pese a las reticencias iniciales del gobierno autónomo, habían permitido a la Comisión Europea definir al País Vasco como región industrializada en declive (Velasco *et al.*, 1990).

Las expectativas optimistas que la recuperación generó en ámbitos empresariales e institucionales contribuyeron probablemente a bajar la guardia de las reformas iniciadas en los años anteriores y, en algunos casos de particular ofuscación coyuntural, a provocar aumentos tan apreciables como innecesarios de capacidad productiva. Este es, entre otros, el caso de la industria auxiliar del automóvil, más necesitada de una estrategia encaminada a conseguir un mayor grado de calidad, servicio y capacidad de innovación (que la permitan afrontar la expansión de los fabricantes hacia el Este europeo, la dura competencia de los países ya instalados en el sector y la de nuevos oferentes, como brasileños y coreanos) que de incrementos de capacidad productiva, tecnológica y organizativamente inocuos.

El último bienio, sin embargo, trae consigo una considerable desaceleración del crecimiento en las economías de los países avanzados, con el rasgo común del desfallecimiento de la produc-

ción industrial, que disminuye en tasa real durante 1991 en Francia, Estados Unidos e incluso —por primera vez en muchos años— en Japón.

El índice de producción industrial español arroja también sistemáticos valores negativos durante este período, disminuyendo nuevamente la población ocupada en el sector y registrándose una caída de la competitividad exterior, acompañada en esta ocasión de una evidente pérdida de cuota del mercado interno para la industria española (CEOE, 1991). La crisis industrial española afecta de manera particular al consumo aparente y a la inversión en bienes de equipo: el primero decae en términos reales durante 1991, mientras que la inversión ve reducirse su participación en el PIB nacional hasta una cuota equivalente al 8,53 por 100, lo que supone retroceder a los niveles de cuatro años antes, tras haber alcanzado el 9,52 por 100 en 1989.

El brusco cambio de signo del ciclo industrial español e internacional que se inicia con la década desvanece el espejismo de la recuperación y traslada, repen-

tinamente, a la realidad de su economía a buena parte de los agentes económicos y de la propia sociedad vasca. Una economía que sigue contando con la industria como factor determinante de su marcha y que, por su implantación eminentemente española y su especialización productiva en sectores oferentes de bienes de inversión e intermedios, es particularmente sensible a circunstancias como las recién descritas de pérdida de competitividad en el mercado interno y de disminución relativa de la inversión española en bienes de equipo.

La situación de agotamiento de la industria explica, por sí sola, más del 90 por 100 del deterioro de la tasa de crecimiento de la economía vasca (EUSTAT, 1991) y pone en peligro numerosos puestos de trabajo, así como el desarrollo de algunas comarcas directamente relacionadas con ciertas actividades productivas. En sólo doce meses, el desempleo industrial aumentó en un 46 por 100, para terminar el tercer trimestre de 1991 con más de treinta mil parados (cuadro n.º 1), sin que el sector servicios o la

construcción pudieran tampoco evitar tasas negativas importantes.

La Comunidad Autónoma del País Vasco fue también la región española que registró el mayor número de expedientes de regulación de empleo, así como la mayor cantidad de trabajadores perjudicados, en los dos últimos años (cuadro n.º 2). En 1991, el número de expedientes fue de 2.266 y el de trabajadores afectados de 63.057, incluyendo 6.461 rescisiones de contratos por esta vía.

El tenue pulso de la economía vasca se confirma también en el comercio exterior, prueba contrastada de competitividad internacional. La menor actividad condujo a una importante reducción de las compras exteriores, mientras la desaceleración de la demanda en los mercados habituales de las empresas vascas y la pérdida de competitividad de sus producciones han causado serios problemas a las exportaciones. En este mismo bienio, los flujos comerciales exteriores españoles tuvieron un dinamismo muy superior al registrado en la Comunidad Autónoma, provocando

CUADRO N.º 1

PAIS VASCO: EVOLUCION DEL NUMERO DE PARADOS (*)
(En miles de personas)

	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios	Buscan primer empleo	Total
1985	1,9	33,8	13,4	46,1	87,6	182,8
1986	2,6	33,7	10,9	53,8	77,0	178,1
1987	2,2	28,9	10,6	71,4	84,9	198,0
1988	1,5	25,9	12,1	65,7	81,9	187,1
1989	1,2	21,0	9,6	50,8	81,6	164,2
1990	1,8	20,6	8,0	49,5	50,1	130,0
1991	0,7	30,1	11,1	58,3	57,6	157,8

(*) Tercer trimestre de cada año.

Fuente: EUSTAT.

CUADRO N.º 2

EXPEDIENTES DE REGULACION DE EMPLEO

COMUNIDADES AUTONOMAS	EXPEDIENTES			TRABAJADORES		
	1990	1991	Diferencia (porcentaje)	1990	1991	Diferencia (porcentaje)
	(Enero-julio)			(Enero-julio)		
Andalucía	906	638	- 29,5	24.490	13.650	- 44,2
Aragón	223	312	39,9	2.124	5.242	146,7
Asturias	281	378	34,5	10.435	11.178	7,1
Baleares	92	97	5,4	861	1.232	43,0
Canarias	78	118	51,2	1.156	3.045	63,4
Cantabria	165	197	19,3	5.185	8.585	65,5
Castilla-La Mancha	135	187	38,5	2.395	2.779	16,0
Castilla y León	177	297	67,7	20.228	12.910	- 36,1
Cataluña	808	1.145	41,7	18.895	25.123	32,9
Comunidad Valenciana	711	1.046	47,1	8.724	11.118	27,4
Extremadura	23	52	126,0	538	1.687	213,5
Galicia	493	595	20,6	12.631	13.383	5,9
Madrid	250	374	49,6	9.813	31.052	216,4
Murcia	99	118	19,1	1.369	2.840	107,4
Navarra	73	94	28,7	2.261	3.404	50,5
País Vasco	960	1.290	34,3	26.964	40.812	51,3
La Rioja	20	27	35,0	460	796	73,0
Ceuta-Melilla	9	15	66,6	65	75	15,3
TOTALES	5.503	6.980	26,8	148.594	188.911	27,1

Fuente: Ministerio de Trabajo.

una nueva pérdida de posiciones del País Vasco en el *ranking* del comercio exterior nacional. A finales de 1991, sólo representaba el 10 y el 5,9 por 100 de las exportaciones e importaciones no energéticas, respectivamente.

En definitiva, el cambio coyuntural del ciclo económico ha vuelto a exhibir los verdaderos problemas de la industria, la economía y la sociedad vascas, así como la precariedad de condiciones y la actitud generalmente pasiva con que se produjo la adaptación a la crisis en la primera mitad de los años ochenta. El esfuerzo de modernización productiva que se desarrolló en dicho período se centró en la simple compra de maquinaria más sofisticada, pero, en general, adoleció de análisis organizativos

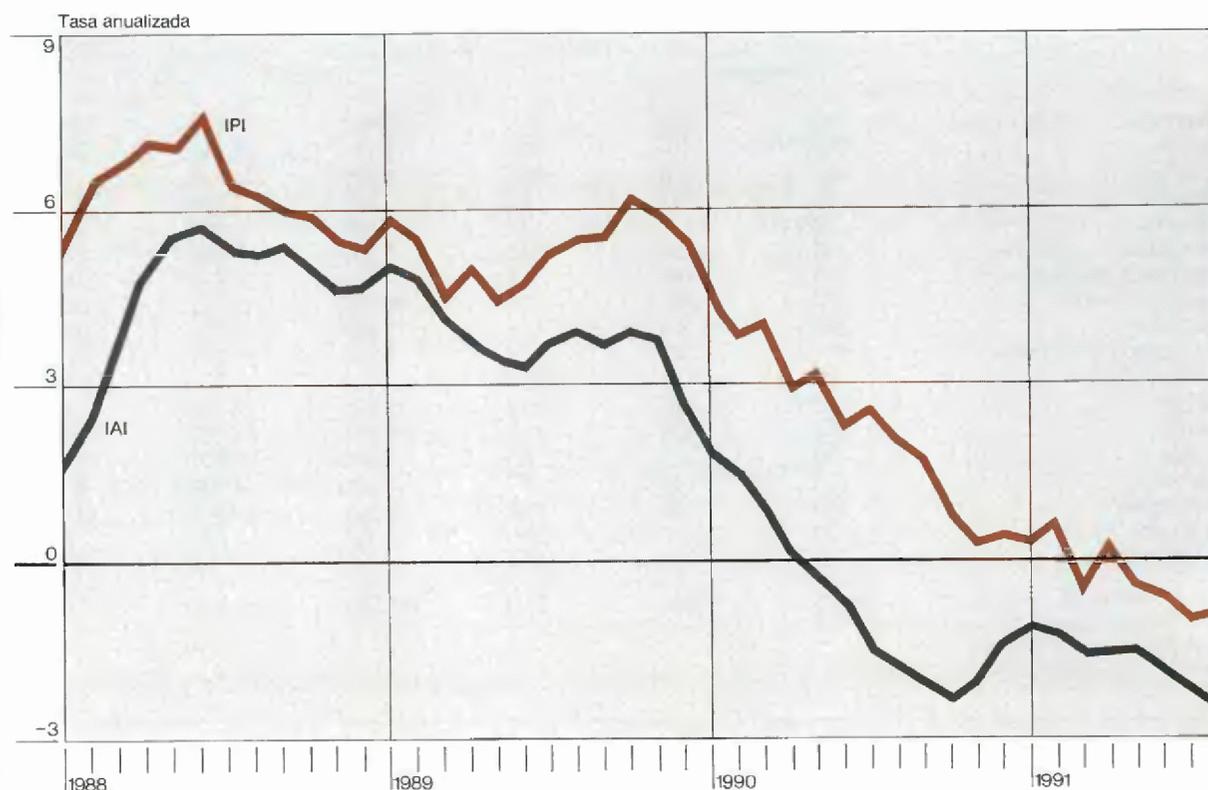
capaces de integrar sistemas y procesos. Como ha puesto de manifiesto un estudio reciente (Gipuzkoa 2000, 1991), en esa época se presenció un doble fracaso: el *empresarial*, porque el tejido industrial actuó con excesiva lentitud en la asimilación de las nuevas tecnologías y en la apertura de nuevos mercados, y el *social*, porque no se supo establecer un verdadero diálogo, y menos un acuerdo, para abordar conjuntamente la extrema complejidad de la sociedad vasca y la distribución negociada de las cargas y beneficios del crecimiento económico.

III. REENCUENTRO CON EL DECLIVE INDUSTRIAL

Las circunstancias anteriormente descritas han propiciado el brusco reencuentro con el declive industrial que viene asolando desde hace años la Cornisa Cantábrica. La evolución de los indicadores básicos de la actividad industrial elaborados por el Gobierno Vasco no deja lugar a dudas (gráfico 1), pero sería aún más decepcionante si reflejara solamente la marcha reciente de la producción de bienes intermedios.

Las únicas actividades que registran variaciones positivas en el año 1991 son las energéticas (muy influidas por la evolución favorable de la refinería de Petronor), químicas y alimenticias,

GRAFICO 1
EVOLUCION DE LOS INDICES INDUSTRIALES
EN EL PAIS VASCO



IPI: Índice de producción industrial (EUSTAT).
IAI: Índice de actividad industrial (Gobierno Vasco).

así como las relacionadas con el material de transporte.

En conjunto, según el Instituto Vasco de Estadística, la producción industrial vasca decayó un 0,4 por 100 en 1991, mientras la homónima española, pese a los problemas de competitividad que la abrumaban, mejoró su productividad aparente en torno al 5 por 100 (FIES, 1991). La atonía inversora afectó particularmente al sector de bienes de equipo, con un descenso del 1,8 por 100.

La situación de la industria

vasca es particularmente declinante en la siderurgia, cuya crisis interminable se ha convertido en una de la mayores preocupaciones de la sociedad vasca, dada la repercusión directa e inducida que tiene en el empleo. Las reducciones efectivas de plantillas anunciadas por otras grandes empresas vinculadas con la industria de automoción (Michelin, Firestone) o la fabricación de papel (Papelería Española) no son comparables, sindical y socialmente, con las pérdidas de empleos que a medio plazo son previsibles en

el sector de aceros especiales (Acenor) o en la siderurgia integral (AHV). El carácter emblemático de las empresas siderúrgicas, la reciente propiedad pública de éstas y las repercusiones que su actividad tiene en numerosas pequeñas empresas pueden ser los elementos que marquen las diferencias.

El último episodio de la decadencia siderúrgica vasca está presidido por el reciente cambio coyuntural del sector, que ha provocado la estabilización o caída

de las ventas y la reducción significativa de los precios, en parte debida a la aparición de nuevas ofertas procedentes de terceros países y a la reorientación hacia la CE de la producción siderúrgica de los países del Este europeo.

Pese a las enormes cantidades de recursos públicos destinados en los últimos años a su reconversión, las empresas siderúrgicas vascas se enfrentan a la descrita evolución del mercado con una posición competitiva claramente desfavorable frente a otras siderúrgicas comunitarias, y con unos costes por empleado que igualan, cuando no superan, los de otras empresas europeas (Cuervo y Vázquez, 1992). En estas circunstancias, la única estrategia posible parece la de avanzar en la reducción de los costes de producción y en las mejoras de competitividad, así como en la adaptación de los fabricados a la evolución de la demanda. De otro modo, las cuantiosas pérdidas acumuladas acabarán conduciendo, irremisiblemente, al cierre de estas empresas, porque la pertenencia a la CE y la decadencia internacional del papel productor y protector del Estado no hacen posible la asistencia pública que garantice la permanencia indefinida de unidades productivas incapaces de competir en los mercados. Sin olvidar que hace ya dos décadas que los analistas coincidían en señalar que la siderurgia integral estaría, en pocos años, localizada en países periféricos (Segura, 1991).

Pero la crisis coyuntural y, en parte, el declive industrial cubren un espectro que va bastante más allá de las empresas siderúrgicas, afectando a un buen número de empresas y sectores que, por su tamaño, su desconcentración geográfica o las características de su

accionariado, no han recibido la necesaria atención de los agentes sociales y de la propia opinión pública: empresas papeleras, la industria auxiliar de automoción y un gran número de pequeñas y medianas empresas se han conformado con un ajuste pasivo a la nueva situación de crisis, y no han variado sustancialmente su actitud ante el mercado.

Este amplio colectivo empresarial, y su futuro, es el que configurará, más que unas pocas compañías de sectores maduros, el porvenir industrial del País Vasco. Y es en él donde deben concentrarse casi todos los esfuerzos para eliminar o corregir las importantes debilidades estructurales que lo atenazan. Los problemas se han explicado en varias ocasiones (Velasco, 1991; Doria *et al.*, 1990) y, por lo tanto, sirva con su sola enumeración: especialización productiva en sectores tradicionales con demanda débil a escala mundial, escasa dimensión empresarial, mediocre nivel tecnológico, insuficiente internacionalización, débil desarrollo de los servicios a las empresas, graves carencias en el área comercial y urgente necesidad de diversificación.

IV. EL FRAGIL SOPORTE TERCARIO

El sector servicios actuó durante años como contrapeso de la crisis industrial, sobre todo en el ámbito del empleo. Sin embargo, a lo largo de 1991 empezó a plasmar la introducción de un ciclo de crecimiento más moderado que se observa en casi todos los indicadores. Este es el caso de los servicios de transporte, hostelería y comercio, que han reducido considerablemente el ritmo de creación de empleo

mantenido en los últimos años. Incluso el sector público vasco, destacado impulsor —con su capacidad de consumo y empleo— de la actividad terciaria en los últimos años, ha minorado claramente el gasto a medida que los ingresos públicos se han resentido de la caída general de la actividad.

El empleo terciario se verá también próximamente afectado por la desaparición de los servicios aduaneros en la frontera de Irún, como consecuencia de las medidas adoptadas para la materialización del gran mercado interior europeo.

En todo caso, el sector terciario vasco presenta graves debilidades estructurales que le inhabilitan como soporte primordial de la economía vasca. El predominio de actividades tradicionales con escasa y decadente productividad, la escasa implantación de los servicios avanzados para las empresas y el declive relativo del área metropolitana de Bilbao —única con masa crítica suficiente para el desarrollo de determinadas actividades— son, entre otros, algunos de los síntomas del papel auxiliar que cabe esperar de este sector.

Por otro lado, aunque los servicios constituyan la mayor proporción de la actividad y el empleo regionales, resulta conveniente insistir en el papel que juega la industria en el desarrollo económico vasco: no sólo es el motor de la economía real, sino que su desarrollo genera el crecimiento de numerosas actividades terciarias. Por ello, la mejor forma de impulsar la aparición de determinados servicios suele ser la de contar con una base industrial sólida y competitiva.

En definitiva, hay que superar la falsa polémica servicios *versus*

industria para analizar en su conjunto la estructura vertical industria-servicios y adoptar una estrategia, hasta ahora inexistente en el País Vasco, que comprenda acciones para cada conjunto industrial junto con los servicios implicados.

La no aparición de servicios avanzados orientados a las empresas tiene que ver con la falta de un entorno social y político propicios y, por supuesto, con la cultura empresarial imperante, que, junto a elementos positivos (como la dedicación, relación con el entorno, etc.), presenta otros negativos, como la mentalidad «productivista» y el escaso interés por los aspectos intangibles, tan importantes hoy para la competitividad de las empresas.

Esta importante carencia se ha intentado suplir desde la Administración pública vasca, que dispone de un amplio arsenal de programas de apoyo a la aplicación de servicios sofisticados en las empresas —probablemente el más completo de España—, aunque las intervenciones públicas en este campo han ocupado siempre una posición secundaria respecto a las políticas de reconversión y ajuste, o de simple fomento de la inversión en activos materiales de corte convencional. Además, parecen ajustadas las críticas acerca de la ausencia de una unidad de acción y de una línea conductora común, así como sobre la ya habitual falta de coordinación entre las diputaciones forales y el Gobierno Vasco (Quasar e Ikei, 1991), que incluso llegan a competir absurdamente. El dispositivo de instrumentos creado por la Diputación de Vizcaya, la más reticente a los criterios de coordinación mínimamente exigibles, «reproduce prácticamente el del Gobierno Vasco sin responder a

un planteamiento claramente común, ni articular mecanismo alguno de colaboración entre ambos» (Corral, 1991).

Finalmente, cabe referirse al intento de recuperar y potenciar la centralidad del área metropolitana de Bilbao, que en buena parte se basa en aumentos de dotaciones terciarias. Este proyecto, auspiciado por el sector público y con participación, en la fase de análisis, de algunas importantes empresas e instituciones privadas, parte de la instalación en esta área de algunos elementos impulsores (palacio público de congresos, museo Guggenheim de arte moderno, etcétera).

El Plan Estratégico para el Área Metropolitana de Bilbao, en avanzada fase de elaboración, contiene una apreciable carga de voluntarismo para vencer las dificultades objetivas que presenta la zona y, sobre todo, está imperiosamente necesitado de proyectos «estrella» privados que le den credibilidad. Pero este papel esencial que debe jugar el sector privado en la política de servicios no ha sido convenientemente impulsado o, salvo excepciones, no ha encontrado el eco suficiente entre sus destinatarios.

Voluntarismo a raudales despiden, por ejemplo, junto a un cierto despilfarro de recursos, los intentos de recuperar el protagonismo de Bilbao como plaza financiera, muy disminuido como consecuencia de la internacionalización de los mercados financieros, de la disminución y concentración de los centros de decisiones y de la crisis económica de la industria vasca. La remodelación física y funcional de la Bolsa de Bilbao y la creación de la entidad Bilbao Plaza Financiera no ofrecen todavía resulta-

dos, y tendrán que superar reales e importantes barreras antes de convertir a Bilbao, como pretenciosamente se señala, en «la cacería financiera del Eje Atlántico que va desde Oporto hasta Lyon» (Andersen Consulting, 1991).

V. EN BUSCA DE LA COMPETITIVIDAD PERDIDA

El problema de fondo del subsistema económico vasco es su falta de competitividad. Se trata de un problema estructural que la adhesión a la CE, y la permanente comparación y confrontación inherentes al gran mercado interior europeo que se avecina, no han hecho sino poner de manifiesto. Ciertamente que la economía española ha dejado de converger en el último bienio respecto a las economías de los países centrales europeos, y que la política económica practicada ha podido contribuir a la pérdida de su competitividad exterior. Pero es mucho más cierto que la competitividad de la economía vasca se viene deteriorando a mayor ritmo, y que la pérdida de cuota en el mercado interior dista mucho de compensarse por incrementos de las exportaciones. Téngase presente, además, que el 76 por 100 de las empresas vascas no ha exportado nunca y que la dependencia principal de ventas —por encima del 50 por 100— en el extranjero sólo afecta al 4 por 100 de los casos, mientras que el 63,5 por 100 vende más de la mitad de su producción en el mercado local.

La mejora de la competitividad se plantea, por tanto, como un problema de supervivencia para una parte importante del tejido industrial vasco, impotente hoy en día para desarrollar una polí-

**CUADRO N.º 3
DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA VASCA
ANTE EL MERCADO UNICO EUROPEO**

ANALISIS INTERNO	
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Calidad del producto en el mercado actual (España). * Favorable relación calidad-precio. * Competitividad en el mercado interior español. * Buena imagen local. * Conocimiento de las necesidades de la clientela actual. * Positiva relación y comunicación entre el personal, derivado de la escasa dimensión empresarial. * Actitud expansiva e inversora de las empresas frente al Mercado Unico.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * Escasa dimensión empresarial (mayoría de pequeñas y medianas empresas). * Las empresas vascas no consideran el Mercado Unico como su mercado natural. * Falta de innovación en producto. * Poca capacidad para penetrar en nuevos mercados comunitarios. * Ausencia de imagen de marca internacional. * Ausencia de una estructura comercial exterior. * Dificultad de obtener recursos ajenos y autofinanciación, para financiar estrategias inversoras. * Falta motivación del personal. Sistema retributivo poco incentivador. * Escasos recursos destinados a formación.
ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * Ampliación de mercados derivados del Mercado Unico Europeo. * Existencia de instituciones autónomas más cercanas a los problemas del país. * Existencia de competencias propias en materia fiscal y financiera para las empresas vascas.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> * La mayor competencia derivada del Mercado Unico Europeo. * Condiciones fiscales desincentivadoras de la inversión. * Condiciones financieras inadecuadas para llevar a cabo programas de inversión.

Fuente: CONFEBASK.

tica de innovación en producto, penetrar en nuevos mercados, alcanzar una imagen de marca internacional o abordar la financiación de estrategias inversoras de envergadura. Sólo el proceso de diversificación que está desarro-

llando el Grupo Iberdrola y, en menor medida, el del Grupo Cooperativo de Mondragón disponen de estrategia y recursos para alcanzar una dimensión y trascendencia internacionales a medio plazo.

Serías dudas sobre su capacidad competitiva exterior asaltan también a los propios empresarios vascos, a tenor de las respuestas dadas a preguntas realizadas por encargo de la patronal vasca (Ikei, 1990). Estudios de

esta naturaleza ponen también de manifiesto que el precio constituye el principal elemento de la exportación vasca a la CE, y que la diferenciación de productos a través de la calidad o el esfuerzo comercial rara vez se presenta como prioritaria. Dicho de otro modo, para desarrollar su salida al exterior, las empresas vascas siguen planteándose estrategias cuyo eje central lo constituye la reducción de costes, a pesar de que los costes salariales presionan constantemente al alza los costes de producción, eliminando progresivamente las diferencias con los países centrales de Europa. Con la particularidad de que, lamentablemente, la convergencia de los costes avanza a mayor ritmo que la relativa a la productividad.

Los análisis de las consecuencias que el mercado único tendrá en la industria vasca, en función del nivel de integración en la CE y de la competitividad de los diferentes sectores, obliga a hacer un juicio de valor pesimista, pese a que los análisis sectoriales ignoran casi siempre lo que sucede o puede suceder en el ámbito de las empresas. El desafío que las empresas vascas tienen en este campo es intentar adquirir en la CE una posición comparable a la que hoy ocupan en España, pero ésta es una meta que parece inalcanzable si no se modifican radicalmente los hábitos de los agentes sociales y de toda la sociedad vasca. En todo caso, parece obvio que las industrias vascas deben reconsiderar con urgencia sus fuentes de financiación, la política de suministros y los canales de absorción de tecnología, así como aprender a gestionar no sólo la producción —preocupación tradicional del empresario vasco—, sino *todo* el proceso industrial.

Otras debilidades, y también algunas fortalezas, se han puesto asimismo de manifiesto en análisis encargados por la patronal vasca CONFEBASK (cuadro número 3), viniendo a ratificar que los problemas de competitividad provienen tanto del insuficiente horizonte empresarial como de la escasa motivación observable en los recursos humanos. Estas son las circunstancias que no permiten a las empresas vascas el desarrollo de estrategias competitivas de alcance internacional, contenido innovador y fortaleza tecnológica.

Hay que tener presente, además, que en lo sucesivo no existirá una relación nítida entre inversión y crecimiento, entre inversión y riqueza. A partir de 1993, será la competencia la que señale los límites de rentabilidad de un proyecto sobre la base de las alternativas que ofrece un mercado abierto.

Quizás el ejemplo más representativo de la situación de la industria vasca sea el del sector de la máquina-herramienta, exponente como ningún otro de la sensibilidad a la evolución tecnológica y de la internacionalización creciente de los mercados. Pues bien, pese a ser un sector considerado en el País Vasco como líder en dinamismo y en capacidad de reacción dentro de la industria vasca, sus empresas tienen, por lo general, unas debilidades estructurales manifiestas, entre las que destacan unos niveles de gestión propios de una cultura anticuada, la carencia de estrategias y una dimensión insuficiente, así como fuertes reticencias a colaborar con otras empresas del sector (Velasco, 1991). Por todo ello, no resulta sorprendente que un estudio reciente (Coopers & Lybrand Europe, 1990) advierta del peligro que,

a medio plazo, supondrá para este sector industrial vasco la creciente competencia de la máquina-herramienta de los países del Este de Europa.

El País Vasco ha tenido que prescindir en los últimos quince años del aporte tecnológico y competitivo de la inversión directa extranjera implantada masivamente en España, y especialmente concentrada en Madrid y Barcelona. Su imagen exterior —vinculada estrechamente con el terrorismo—, la falta de consenso político y el escaso atractivo que para esta clase de inversión tienen las regiones industrializadas en declive, junto a otras características específicas de la estructura económica vasca que dificultan la toma de participaciones extranjeras —por ejemplo, la difusión del cooperativismo—, están detrás de esta negativa realidad (ICE, 1991).

Los porcentajes absorbidos de la inversión extranjera captada por la economía española han ido descendiendo paulatinamente desde el 11 por 100 de los primeros años setenta hasta el simbólico 0,9 por 100 de 1991, que sitúa al País Vasco inmediatamente detrás de Extremadura en el *ranking* de comunidades autónomas. Además, las escasas inversiones que se reciben en el País Vasco muestran una clara tendencia a abandonar su tradicional destino industrial para dirigirse a los servicios, y brillan por su significativa ausencia las inversiones norteamericanas y japonesas.

Las debilidades competitivas globales de la economía vasca son ampliamente conocidas por los especialistas, y fueron ratificadas por el equipo del profesor M. Porter (Monitor, 1990), mucho menos afortunado en la identifi-

cación de los *clusters* prioritarios (obviaba, por ejemplo, la industria auxiliar del automóvil e incluía en solitario a los vinos de La Rioja alavesa) en los que desarrollar planes de acción para la mejora de la competitividad.

Este análisis preliminar ha dado paso a la creación de grupos de trabajo en cada uno de los *clusters* finalmente seleccionados, algunos de los cuales habían iniciado oficialmente su actividad al terminar 1991. De todos modos, no son más foros de discusión con el sector público y consultores extranjeros lo que necesitan las empresas y sectores seleccionados —muchos de los cuales cuentan con una larga y reciente serie de estudios, más que suficiente para conocer sus problemas—, sino la adopción inmediata de decisiones *en el interior de las empresas*.

VI. AIRES DE DESESPERANZA

Una de las circunstancias más preocupantes que vive la sociedad vasca con motivo de la reaparición del declive industrial es la frustración de los agentes sociales, que parecen invadidos de una cierta desesperanza respecto a las posibilidades de superar la situación de lenta, pero apreciable, decadencia económica de los tres últimos lustros.

Cuando en la segunda mitad de los años setenta se desencadenó la crisis industrial, costó mucho tiempo que la sociedad vasca percibiera su enorme impacto en el sector secundario vasco, probablemente debido a la mitificación del poderío industrial, financiero y empresarial construida años atrás. El efecto psicológico social tiende a difundir la idea de que las situaciones de ventaja re-

lativa se renuevan automáticamente a lo largo del tiempo.

Ahora, sin embargo, la dureza social del proceso desmitificador, la violenta e inacabable transición política, así como una cierta desvertebración de la sociedad vasca, pueden estar dando lugar al proceso contrario; es decir, a abrazar una visión fatalista del futuro. Este es un problema que requiere atención, porque denota que la sociedad civil es frágil y porque la interpretación del siempre complejo presente, como de las expectativas que ofrece el futuro, las hace cada nueva generación con sus propios puntos de partida. Y pocas situaciones pueden resultar más nocivas que las derivadas de una sociedad que ha perdido la confianza en el futuro y se resigna a administrar con tristeza el mediocre presente.

Esta actitud de impotencia social para resolver la crisis de la industria vasca ha hecho aparición y está ya recogida por los analistas de la realidad social, que han puesto de manifiesto el ambiente de irrealidad en que vive la sociedad vasca y la actitud de una «clase dirigente que, atenuada por la impotencia o la falta de imaginación, sólo acierta a lanzar a la arena sugerencias, proyectos, hipótesis más o menos viables, pero prácticamente ninguna realidad» (Zarzalejos, 1991).

En un país en el que la política lo inunda prácticamente todo —incluso el número de partidos políticos aumenta sin cesar, por escisión de los preexistentes—, la opinión pública ha empezado a recelar abiertamente de los mensajes ilusionantes, aunque, a falta de alternativas más asequibles, recurre al sector público en demanda de soluciones para el presente.

El caso de los sindicatos es paradigmático. La pérdida reiterada de empleos en las grandes empresas en crisis y su desconfianza en la clase empresarial les ha arrojado a reclamar soluciones públicas para los problemas de pérdida de competitividad de las industrias tradicionales, bastantes años después de que en otros países las cerraran por ese mismo motivo. Es igual. Si las empresas privadas son incapaces de crear empleos alternativos a los que se suprimen, es al Estado y a las instituciones autonómicas a quienes corresponde mantenerlos o, en su caso, crear otros nuevos.

Suficientemente representativa de esta actitud sindical resulta la opinión del Secretario General de la UGT del País Vasco: «El problema de fondo aquí es que el capital privado no invierte. Nadie puede decirnos que la inversión privada nos va a sacar del grave problema. El que lo diga es un irresponsable. Por tanto, tiene que haber una inversión de la Administración y un Plan Industrial que asegure el futuro. Esas son las exigencias de UGT» (UGT, 1991). Sobran los comentarios.

Por su parte, los empresarios reconocen que se están encontrando enormes dificultades para que el País Vasco se desprenda tanto del modelo industrial clásico como de los planteamientos y modos de actuación tradicionales, y advierten que «colectivamente, estamos a punto de perder el tren del siglo XXI» (Hernández, 1991).

El mundo empresarial está también convencido de la ausencia de valores que propicien las vocaciones y las iniciativas empresariales en la sociedad vasca actual, así como de que el País Vasco «está abocado a un per-

manente declive si no desaparece el terrorismo» (CEV, 1991).

El propio Gobierno Vasco reconoce que la economía de esta comunidad autónoma se ha acostumbrado a una excesiva protección por parte del sector público y que esta circunstancia ha generado una dependencia importante de las decisiones tomadas por éste, «hasta el extremo de haberse instalado en la mente de todos los agentes económicos y de la propia sociedad vasca la creencia de que no es posible la salida de la crisis, o la permanencia de un clima de bonanza económica, sin un alto grado de intervención pública en la economía y en la sociedad» (Gobierno Vasco, 1991b).

Si este pronóstico, aparentemente excesivo, resultara completamente acertado, sería suficientemente ilustrativo de la decadencia de la economía vasca, tradicionalmente alejada de considerar a la Administración como panacea para sus problemas. De todos modos, cabría preguntarse por qué se ha podido iniciar este proceso y cuál es la responsabilidad de los poderes públicos en él, dadas la galopante tasa de «funcionarización» —18 por 100 en 1990— de la población asalariada vasca y la dependencia creada en el ámbito empresarial por la práctica pública —o mejor, política— de convertir en permanentes los apoyos coyunturales.

Este ambiente de desconfianza colectiva está realmente inserto en la sociedad vasca al comienzo de 1992, y falta credibilidad en los mensajes de esperanza lanzados por quienes han asumido y tienen la responsabilidad de liderarla. Y ello a pesar de que, esta vez al menos, la realidad no es tan negra como para provocar el desánimo colectivo, salvo que

la pasión secreta del País fuera «dejar las cosas como están, alargar el presente, aunque sea al precio, fácilmente presentido, de sacrificar toda posibilidad de futuro» (Pérez de Calleja, 1991). Al fin y al cabo, lo que está en juego es la capacidad de adaptación de la economía vasca a los cambios producidos internacionalmente; lo mismo que consiguió con éxito en otras etapas históricas. Esta vez el cambio es más acelerado, y hasta más radical, pero no deja de ser el viejo cambio de siempre.

VII. UNA CLASICA RECETA PUBLICA

En estas circunstancias, el Gobierno Vasco pone en marcha el Plan de Actuación Extraordinaria para Empresas Industriales en Dificultades (Decreto 628/1991, de 19 de noviembre), que prevé la concesión de un total de 30.000 millones de pesetas en el bienio 1991-1992, aportados por el propio ejecutivo autónomo y las diputaciones forales.

Esta iniciativa, que el propio gobierno dio a conocer como *Plan 3-R*, contempla tres tipos de ayudas: de *rescate*, para empresas con crisis de liquidez a corto plazo, o una insolvencia técnica; de *reestructuración*, para acciones de esta índole derivadas de la puesta en marcha de planes estratégicos, y de *reorientación laboral*, para resolver los problemas de plantilla.

El *Plan 3-R*, si supera las dificultades interpuestas para su aceptación por la Dirección de la Competencia de la Comisión Europea, recupera el arcaico aval público como instrumento de la política industrial, y recurre a la subvención a fondo perdido en favor de los trabajadores que

resulten despedidos o jubilados anticipadamente como consecuencia de cierres definitivos de empresas, o por simples ajustes de plantillas. Las ayudas para cierres definitivos ascienden a 10.000 millones de pesetas, y los avales sumarán los 20.000 millones restantes.

El *Plan 3-R* puede concebirse como un plan de reconversión, de corte similar al Plan de Relanzamiento Excepcional (PRE), que contó con 31.500 millones de pesetas y se instrumentó en 1985 en favor de 14 subsectores productivos no incluidos en la reconversión llevada a cabo por la Administración central del Estado, y con gran implantación en el País Vasco. La diferencia es que ahora son las empresas las beneficiarias directas de las ayudas, sin que se exija ningún acuerdo previo de reestructuración sectorial.

El PRE permitió un alivio financiero a la mayoría de las empresas beneficiarias, pero no consiguió la corrección de algunas de las importantes debilidades estructurales de la industria vasca —como su reducida dimensión—, dado que fracasó estrepitosamente en su intento de inducir la creación de grupos o la colaboración permanente de varias empresas en materia de I + D o de exportación.

De todo lo anterior se deduce que del *Plan 3-R* sólo cabe esperar lo propio de una política de *salvamento y socorrismo* industrial: un saneamiento parcial y temporalmente limitado de unas cuarenta empresas —sólo una de ellas, Papelera Española, ha resultado beneficiaria de un aval de más de 4.500 millones de pesetas—, bastantes de las cuales recibieron ya las ayudas contempladas en el PRE y no han sido

capaces de remontar su situación pese a los años de coyuntura industrial propicia que vivieron. Todo lo cual induce a pensar que, salvo que las empresas apliquen esta vez medidas radicales para adaptarse a las nuevas condiciones requeridas por el mercado, volverán dentro de pocos años a solicitar nuevos planes de supervivencia basados en los recursos públicos. Sin olvidar que experiencias anteriores enseñan que los créditos concedidos o avalados por el sector público para procesos de reconversión resultan mayoritariamente fallidos, trasladando hacia el futuro la carga financiera pública.

El *Plan 3-R* deja al Departamento de Industria del Gobierno una total libertad para decidir los destinatarios, el tipo de apoyo y la cuantía de éste, puesto que la elección de las empresas se establece en función de criterios tan subjetivos como el de su importancia en el sector, su peso económico o su influencia social en la zona y entorno donde se ubica. El amplio margen para la arbitrariedad provocó las reservas de la patronal, temerosa de que se produzcan agravios comparativos en la competitividad de las empresas no seleccionadas.

El problema de las políticas que se empeñan en demorar el período agónico de empresas sin solución aparente es que consumen los recursos y el tiempo que deben dedicarse a preparar el futuro. Véase, por ejemplo, el caso de los fondos dedicados por el Gobierno Vasco al fomento de la I + D, que, por causa del *Plan 3-R*, serán drásticamente reducidos en 1992 y provocarán una sustancial disminución de los 30.000 millones de pesetas (1,5 por 100 del PIB) que el País Vasco destina cada año a esta actividad.

CUADRO N.º 4	
ORGANISMOS Y PROGRAMAS PREVISTOS EN EL PLAN INDUSTRIAL DEL GOBIERNO VASCO 1991-1995	
1.	Programa de Competitividad.
2.	Programa Regional, Mapa Zonas de Interés Preferente y Acciones específicas (*).
3.	Plan económico a Medio Plazo 93-96 (*).
4.	Programa de Acciones Integradas (*).
5.	Bilbao, Metrópoli 30.
6.	Donostia 2000 (*).
7.	Araba 2000 (*).
8.	GARAPEN. Promoción de Inversiones en aplicación de Política Regional (*).
9.	Oficina de Inversiones Estratégicas (*).
10.	Red de Agencias de Desarrollo y sociedades de Promoción Comarcal (*).
11.	Red de Parques Tecnológicos (*).
12.	Organización Comarcal de Empleo-Formación.
13.	Observatorio de Empleo.
14.	Z.I.D.
15.	Marco Financiero y de Cooperación para el soporte financiero a las empresas (*).
16.	Instituciones Financieras Públicas Vascas (*).
17.	<i>Plan 3-R</i> (Rescate, Reestructuración y Reorientación Laboral) (*).
18.	Bilbao Plaza Financiera.
19.	Sociedad de Participaciones (*).
20.	Ente Vasco de Tecnología (*).
21.	Marco de Política Tecnológica de la Comunidad Autónoma del País Vasco.
22.	Premio Calidad (*).
23.	Plan de Telecomunicaciones 1992-1995 (*).
24.	Ente Vasco de Telecomunicaciones (*).
25.	Ley de Industria (*).
26.	Plan Vasco de Administración y Seguridad Industrial.
27.	3-E (Estrategia Energética de Euskadi) (*).
28.	Agencia de Medio-Ambiente (*).
29.	Planificación Territorial Minera.
30.	Ente Vasco de Promoción Exterior (*).
31.	Plan Estratégico de Promoción Exterior 1992-1995 (*).
32.	Osakan. Instituto de Seguridad y Salud Laborales (*).
33.	Consejo Económico Social.
(*) Nueva creación.	

El *Plan 3-R* se incluye en un Marco General de Actuación mucho más amplio que el Parlamento Vasco aprobó el 9 de enero de 1992, y que presidirá la política industrial del Gobierno Vasco hasta 1995. En este programa, conceptualmente árido y confuso, el ejecutivo autónomo ha diseñado un amplio conjunto de medidas convencionales, y contempla la creación de numerosos organismos públicos especializados (hasta completar el número de treinta y tres entre oficinas, entes, observatorios, agen-

cias y redes), lo que denota una inusual vocación intervencionista y su intención de montar un entramado institucional del que no disponen muchos Estados con siglos de tradición (cuadro n.º 4).

La implantación de una maraña de organismos públicos en un país de poco más de dos millones de habitantes, con cuatro gobiernos y cuatro parlamentos autonómicos instalados en un territorio de 7.000 kilómetros cuadrados, es un verdadero despropósito en sí misma, y también un

error de bulto si se pretende proteger con ella a las empresas vascas de la agresividad de otras foráneas más competitivas.

El Marco General de Actuación de la Política Industrial 1991-1995 ha suscitado numerosas críticas y demandas de la patronal vasca y los sindicatos, más rigurosas las primeras (concrección de las medidas, programación temporal de éstas, ponderación de las acciones, no limitación de los *clusters* de competitividad seleccionados, etc.) que las segundas (políticas sectoriales para defender las industrias básicas en declive, disminuir la precariedad del empleo, definir la empresa pública como generadora de empleo, etc.); pero, al final, ni la una ni los otros fueron capaces de presentar verdaderas alternativas al programa del Gobierno Vasco, aparte las reivindicaciones corporativas de rigor.

En todo caso, como el propio texto del programa reconoce, «muchos de los efectos y objetivos son voluntaristas y dependen de la respuesta del sector privado más que de la actuación directa del sector público». Obviamente, el esfuerzo financiero que representa el *Plan 3-R* pondrá en grandes dificultades la realización de otros planes y proyectos contemplados en el programa. Por ello, resulta aún más inexplicable que para su período de vigencia se pronostiquen inversiones cercanas a los 700.000 millones de pesetas en la industria vasca, cuando sólo una pequeña parte de ellas es inducida directamente por las inversiones públicas contempladas.

Posteriormente, en febrero de 1992, el Departamento de Industria del Gobierno Vasco hizo público un documento-propuesta de colaboración entre las admi-

nistraciones central y vasca para la reindustrialización del País Vasco, en el que recaba de la primera la financiación suficiente para garantizar la supervivencia y competitividad de todas las empresas en crisis, la solución de las deudas institucionales de las industrias vascas, la construcción de numerosas e importantes infraestructuras, la creación de una zona de promoción económica abierta a subvencionar todo tipo de inversiones, y la articulación de un programa de compras públicas («que tenga en cuenta la importancia estratégica y peso relativo de los sectores y empresas del País Vasco que basan buena parte de su mercado potencial en el acceso a concursos públicos»), entre otras numerosas medidas que, aunque afectas al gasto público de la Administración central, serían gestionadas directamente por la Administración vasca.

La política industrial debe ser creíble y comprensible para sus destinatarios, y nada ayuda en este sentido la difusión de previsiones poco rigurosas o de gestiones económicamente tan inmaduras y volátiles como las relativas a la eventual fabricación en el País Vasco de las alas del avión MD-12 de la McDonnell Douglas, programa aeronáutico que absorbería, a coste cero y con retorno incierto, 135.000 millones de pesetas de las instituciones públicas vascas.

En definitiva, el programa industrial que el Gobierno Vasco tiene la intención de desarrollar durante los próximos años se aleja de la práctica europea, basada en la orientación hacia la responsabilización privada del desarrollo económico, en un país donde existe una demostrada iniciativa empresarial; lo que denota una cierta e injustificada descon-

fianza pública en la capacidad de reacción y adaptación del tejido empresarial y social vasco ante los desafíos que la revolución industrial de los últimos años del siglo y el avance del proceso integrador europeo representan.

Quizá por ello, y por el temor a una fase socialmente difícil, se han abandonado los nuevos postulados de la política industrial, diseñada modernamente en torno a los problemas permanentes de la empresa y la potenciación de una compleja red de servicios (Llorens, 1991), cayendo en la *trampa cortoplacista* que amenaza permanentemente a los políticos en funciones de gobierno.

En todo caso, el Marco de Actuación para la Política Industrial del Gobierno Vasco tiene la gran virtud de existir; es el único que, por el momento, se ha elaborado en una comunidad autónoma española y denota la especial sensibilidad que el ejecutivo vasco viene demostrando por dar con soluciones globales para la industria regional desde su constitución.

VIII. CONCLUSIONES

1. La caída del ciclo coyuntural internacional y la apreciable desaceleración de la economía española en el bienio 1990-1991 han puesto, una vez más, de manifiesto los graves problemas estructurales de la economía vasca, semiocultos durante los últimos años por el crecimiento asentado en el alza excepcional de la demanda interna.

2. La situación de la industria vasca es especialmente declinante en la siderurgia, cuyas empresas se enfrentan a la negativa evolución del mercado (estabilización de ventas, caída de pre-

cios, aparición de nuevos oferentes) con una posición competitiva claramente desfavorable respecto a otras firmas siderúrgicas comunitarias.

3. El declive industrial vasco afecta también a un buen número de sectores y empresas que, por su tamaño, desconcentración geográfica y estructura accionarial, no han recibido tanta atención de los poderes públicos y agentes sociales, cuando es en ellos —más que en unas pocas y pésimas empresas de sectores maduros— donde el País Vasco se juega su porvenir industrial.

4. El sector terciario no reúne las condiciones requeridas para ejercer de soporte principal de la economía vasca, dada la escasa implantación de los servicios avanzados a las empresas y la decadencia relativa del área metropolitana de Bilbao. La estructura económica vasca y el entorno social y político, así como la cultura empresarial dominante, dificultan la aparición de servicios a la industria, pese al esfuerzo voluntarista de las instituciones vascas.

5. El País Vasco está encontrando grandes dificultades para desprenderse del modelo industrial clásico y de los modos de actuación tradicionales. En este sentido, resulta particularmente preocupante la injustificada actitud de impotencia para resolver los problemas que empieza a extenderse en una sociedad antaño plenamente confiada en sí misma. Esta actitud tiene como contrapartida una desmedida demanda de protección al sector público.

6. El pronóstico que cabe hacer de las consecuencias que la culminación del gran mercado interior europeo tendrá en la economía vasca es más bien pesi-

mista, salvo que la sociedad vasca entera realice un tremendo esfuerzo de mejora de la competitividad y de creación de un clima sociopolítico mucho más propicio para la inversión interna y externa.

7. Las actuaciones que el Gobierno Vasco tiene previsto acometer en el ámbito industrial durante los próximos años tienen las características propias de una política industrial pasivo-defensiva, están centradas en tareas reconversoras dudosamente eficaces desde el punto de vista económico y muestran nítidos destellos intervencionistas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANDERSEN CONSULTING & Co. (1991), «Plan estratégico para la revitalización del Bilbao Metropolitano», fase III: Metas y objetivos estratégicos, Bilbao.
- CEOE (1991), «Industria española: Señales de alarma», declaración institucional, mimeo, noviembre.
- CEV —CÍRCULO DE EMPRESARIOS VASCOS— (1991), «Euskadi ante 1992. Gravedad, realismo y confianza», documento interno, mimeo, diciembre, Bilbao.
- COOPERS & LYBRAND EUROPE (1990), «1992 and the basque industry: machine tools», Study for the Basque Government, julio.
- CORRAL, A. (1991), «Una política de servicios para las empresas del País Vasco», *Ekonomiaz*, n.º 20, segundo cuatrimestre, Vitoria.

CUERVO, A., y VÁZQUEZ, J. A. (1992), «Ensidesa y AHV», diario *El País*, 4 de enero.

DORIA, R., *et al.* (1990), «Economía vasca: evolución reciente y perspectivas», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, *Economía de las Comunidades Autónomas*, n.º 9, País Vasco, Madrid.

EUSTAT (1991), «Avance de cuentas económicas de la Comunidad Autónoma de Euskadi 1990», mimeo, septiembre, Vitoria.

FIES (1991), «La economía española ante el incierto ejercicio de 1992», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 55, octubre, Madrid.

GIPUZKOA 2000 (1991), «Desarrollo económico y promoción industrial», Informe de la Comisión Técnica, mimeo, julio, San Sebastián.

GOBIERNO VASCO (1991a), «Proyecto de presupuestos generales de la CAPV 1992», Informe económico financiero, mimeo, noviembre, Vitoria.

— (1991b), «Política industrial: marco general de actuación», mimeo, noviembre, Vitoria.

HERNÁNDEZ, J. (1991), «Prioridad para la economía», *Mercado*, n.º 510, 11 de noviembre, Madrid.

ICE —*Información Comercial Española*— (1991), «Inversión extranjera en Euskadi», número 2296, Delegación de Comercio en San Sebastián, octubre.

IKEI (1990), *Impacto del mercado común europeo en las empresas vascas*, Gobierno Vasco, Serie Estudios, n.º 2 y 3.

LORENS, J. L. (1991), «Política industrial para los noventa», *Ekonomiaz*, n.º 20, Vitoria.

MONITOR CO. (1990), «La ventaja competitiva de Euskadi», fase I: Identificación del potencial de competitividad, mimeo, Bilbao Plaza Financiera, Bilbao.

PÉREZ DE CALLEJA, A. (1991), «Reconversión industrial: el cuento de nunca acabar», *Ekonomiaz*, n.º 20, Vitoria.

QUASAR, S. A., e IKEI, S. A. (1991), «Modelo de política industrial de servicios a empresas de la CAPV», Departamento de Economía y Planificación del Gobierno Vasco, Vitoria.

SEGURA, J. (1991), «Política industrial: algunos problemas», Jornadas de Política Industrial, Club de Empresarios, mimeo, diciembre, Madrid.

UGT (1991), «Un plan industrial e inversiones públicas», *UGT informa*, n.º 121, año XI, noviembre, Bilbao.

VELASCO, R. (1991), «Internacionalización de la empresa vasca: estrategias y políticas para los años noventa», *Ekonomiaz*, n.º 20, Vitoria.

—; DIEZ, M., y GARCÍA, I. (1990), «Claroscuros en la recuperación y perspectivas de la economía vasca», PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 45, Madrid.

ZARZALEJOS, J. A. (1991), «Euskadi: aires de frustración», diario *El Correo Español-El Pueblo Vasco*, 22 de noviembre, Bilbao.