



Departamento de Economía Aplicada I

TESIS DOCTORAL

**Desarrollo económico localizado versus
desarrollo territorial**

Esbozo de una economía política del territorio en
el orden global

José Manuel Farto López

Bajo la dirección de los profesores

Javier Bilbao Ubillos y Joaquín Arriola Palomares

Bilbao 2016

DESARROLLO ECONÓMICO LOCALIZADO VERSUS DESARROLLO TERRITORIAL

Esbozo de una economía política del territorio en
el orden global

INDICE

INTRODUCCIÓN	6
0.1 ANTECEDENTES Y ESTADO DE LA CUESTIÓN. REFERENTES TEÓRICOS Y MOTIVACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN	7
0.2 ESTRUCTURA DE LA TESIS DOCTORAL	14
0.3 OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	22
CAPÍTULO 1 ELABORACIÓN DE UN RELATO COHERENTE PARA UNA NUEVA ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL	25
1.0 INTRODUCCIÓN	26
1.1 SÍNTESIS DEL MODELO TEÓRICO DESARROLLADO EN EL ANEXO	27
1.1.1 LA DINÁMICA ECONÓMICA	28
1.1.2 LA EVOLUCIÓN TERRITORIAL	32
1.1.3 LA PROXIMIDAD/HOMOGENEIDAD	37
1.1.4 LA GEOMETRÍA SOCIAL EVOLUTIVA	38
1.1.5 UNA METODOLOGÍA CENTRADA EN LAS CAPACIDADES	41
1.1.6 EL DESARROLLO TERRITORIAL INCLUYE EL DESARROLLO ECONÓMICO	44
1.1.7 LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL	47
1.1.8 REPRESENTACIÓN SIMBÓLICA DEL MODELO TEÓRICO	52
CAPÍTULO 2 ¿QUÉ ES EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL?	57
2.0 INTRODUCCIÓN	58
2.1 LOS TERRITORIOS URBANOS EN EL ORDEN GLOBAL. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	59
2.1.1 FUNDACIÓN DE LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL DE VITORIA-GASTEIZ. CONTEXTOS	60
2.1.2 EVOLUCIÓN DE LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL DE VITORIA-GASTEIZ (1986/2014)	66
2.1.3 DINÁMICA ECONÓMICA Y EVOLUCIÓN TERRITORIAL (1986/2013)	69
2.2 CAMBIOS EN EL MODELO DE DESARROLLO HEGEMÓNICO INDUCIDOS POR EL ORDEN SOCIAL GLOBAL	77
2.2.1 EL DISCURSO SOCIAL (EPISTEME) Y EL LIDERAZGO TERRITORIAL	77
2.3 EL DEBATE TEÓRICO SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL	81
2.3.1 ESCENARIOS TEÓRICOS DISPONIBLES PAR SUSTENTAR DIFERENTES ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL	81
2.3.2 LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA ¿EL PRIMER FUNDAMENTO TEÓRICO FORMALIZADO DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL?	85
2.4 LA TRANSFORMACIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN DESARROLLO TERRITORIAL	88
2.4.1 LA METAMORFOSIS DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN DESARROLLO TERRITORIAL	89
CAPÍTULO 3 ESTRUCTURA DEL DESARROLLO TERRITORIAL	94
3.0 INTRODUCCIÓN	95
3.0.1 CONDICIONES PREVIAS PARA ELEGIR UNA EDT	96
3.0.2 LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS PREVIA A LA ELECCIÓN DE UNA EDT	101
3.1 LA DIALÉCTICA ENTRE CAPITALIZACIÓN Y TERRITORIALIZACIÓN EN LA PERSPECTIVA DEL DESARROLLO ECONÓMICO	105
3.1.1 ¿CÓMO DIFERENCIAMOS UNA EDT DE CAPITALIZACIÓN DE OTRA DE TERRITORIALIZACIÓN?	110
3.2 LA DIALÉCTICA ENTRE LAS ESTRATEGIAS DE CAPITALIZACIÓN Y TERRITORIALIZACIÓN DE CICLO LARGO Y LA “ELECCIÓN” DE CADA TERRITORIO SOBRE LAS EDTs	114

3.2.1 EL ANÁLISIS DE EDTs GEOHISTÓRICAMENTE REFERENCIADAS	116
3.2.2 EL CASO DE VITORIA-GASTEIZ	118
3.3 LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS DE LARGO Y MUY LARGO PLAZO COMO PARTE CONSTITUYENTE DE LA ESTRUCTURA DE DESARROLLO TERRITORIAL	131
3.3.1 LA GEOMETRÍA Y LA DINÁMICA DEL CAMBIO SOCIAL	131
3.3.2 LA RELACIÓN LÓGICA ENTRE EL ORDEN SOCIAL, EL MODO DE ACUMULACIÓN Y EL MODO DE REGULACIÓN SOCIAL	134
3.3.3 CRÍTICA DEL MODELO DE LA REGULACIÓN SOCIAL	142
3.3.4 EL MODELO DE DESARROLLO HEGEMÓNICO, CONCEPTO NUCLEAR DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO TERRITORIAL	145
3.3.5 LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL EN LA SOCIEDAD RED	147
3.3.6 LA CRISIS ECONÓMICA, ¿PUNTO DE INFLEXIÓN O CAMBIO DE CICLO SISTÉMICO?	149
CAPÍTULO 4 LA CONSTRUCCIÓN GEOHISTÓRICA DE UNA REGIÓN ECONÓMICA	161
4.0 INTRODUCCIÓN	162
4.1 APLICACIÓN DEL MODELO A LA DEFINICIÓN DE LA REGIÓN ECONÓMICA OBJETO DE ESTUDIO Y SU VERIFICACIÓN	166
4.1.1 GÉNESIS HISTÓRICA DE LA REGIÓN ECONÓMICA VASCO-CANTÁBRICA	174
4.1.2 LA PRODUCCIÓN DE CENTRALIDAD	178
4.1.3 GÉNESIS GEOHISTÓRICA DE LA REGIÓN ECONÓMICA VASCO-CANTÁBRICA	195
4.2 UNA LECTURA DE LA PRIMERA "GRAN TRANSICIÓN", EUSKADI 1980-2020, COMO CONJUNTO DE EDTs	207
4.2.1 EL TERRITORIO, CATEGORÍA ANALÍTICA NUCLEAR DE LA DINÁMICA ECONÓMICA	207
4.2.2 LAS EDTs COMO AGENCIA DE LA JERARQUÍA TERRITORIAL Y DE LA CENTRALIDAD ECONÓMICA	211
4.2.3 EL CASO VASCO	214
4.2.4 EL PERIODO 1980-2012, "GRAN TRANSFORMACIÓN" DE EUSKAL HIRIA O SIMPLEMENTE CAMBIO DE CICLO	221
4.2.5 LA "GRAN TRANSFORMACIÓN", PROCESO ARTICULADO DE 3 EDTs	229
4.3 TENDENCIAS Y ESCENARIOS FUTUROS GLOBALES 236	
4.3.1 TENDENCIAS Y ESCENARIOS FUTUROS EN EUSKAL HIRIA	268
4.3.1.1 LA DESSTITUCIONALIZACIÓN MUNICIPAL HÁNDICAP PARA EL ESCENARIO GLOBAL	272
4.3.1.2 EL DESARROLLO DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS COMO MOTOR DE LA EVOLUCIÓN TERRITORIAL EN EUSKAL HIRIA	278
CONCLUSIONES	297
5.0 INTRODUCCIÓN	298
5.1 CONCLUSIONES PRELIMINARES: ANTECEDENTES, CONCEPTOS Y AXIOMÁTICA PREVIA	299
5.2 CONCLUSIONES PREDICTIVAS	308
5.3 CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES	318
INDICE DE ABREVIATURAS	321
BIBLIOGRAFÍA	325

0 INTRODUCCIÓN

0.1. ANTECEDENTES Y ESTADO DE LA CUESTIÓN. REFERENTES TEÓRICOS Y MOTIVACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN

1. **La idea seminal que da origen a esta tesis doctoral es la lectura y reflexión sobre la obra de Saskia Sassen**, especialmente la que considero su obra maestra: “Territorio, autoridad y derechos” (2006).

Aunque la autora es reconocida internacionalmente por sus investigaciones sobre la globalización, mi interés se centró desde el principio en lo que he denominado la teoría subyacente sobre el cambio social, que sostengo que puede deducirse de la obra de la autora, que ella reivindica: «el objeto del presente trabajo, fue estudiar como instancia de cambio fundacional el periodo de transformaciones iniciado en la década de 1980 y comúnmente denominado globalización».

Me llamó enormemente la atención el exquisito cuidado que la autora ponía en no utilizar ni conceptos ni categorías marxistas, incluso la aversión a explicitar el concepto de evolución. Sin embargo, me parecieron evidentes las analogías con el modelo marxista: “cambio social”, “cambio fundacional”, “orden social”, “modo de producción”, incluso su clasificación: “orden social feudal”, “orden social nacional”, etc., se asemeja mucho a la clasificación marxista: “modo de producción feudal”, “modo de producción capitalista”, etc.

Estas resonancias teóricas sin la utilización de la terminología marxista captaron tanto mi atención como las diferencias que sugería el mecanismo de cambio que diseña la autora. Para cualquier lector de las investigaciones sobre termodinámica cuántica de I. Prigogine, y la Escuela de Bruselas sobre la complejidad y las estructuras disipativas, aplicadas al estudio del territorio por P. Allen, reflexiones como “elevar el nivel de complejidad” “cambios importantes en los sistemas complejos...a partir de capacidades instrumentales.....” “alto grado de condicionamiento que supone un punto de inflexión....” necesariamente resultan familiares. La concepción del “cambio fundacional” como “transformación” irreversible en un “punto de inflexión” de la “Lógica organizadora” que estructura un “Orden social” causado por un conjunto de “capacidades fundacionales” nos obliga a admitir la hipótesis de que estamos ante una nueva teoría del cambio social, sea ésta evolutiva o no, aunque no niega que el mecanismo de cambio tiene sentido y orientación: de menor a mayor complejidad sistémica, lo cual se alinea, entendemos que no casualmente, con las leyes de la entropía.

A partir de este momento, se dispara el interés investigador por analizar las similitudes y diferencias con el modelo marxista de cambio y/o evolución social, y con otros modelos más recientes: Braudel-Amighi, “Gran

Historia”, Pérez, Rifkin, etc. Una investigación de casi dos años brutalmente sintetizada en los anexos teóricos I y V, y formalizada en el Capítulo I de la Tesis.

- 2. Obviamente, en el proceso de realización de la investigación surgía continuamente el cuestionamiento sobre el sesgo determinista** o el grado de indeterminación de la realidad social y económica que introduce cualquier modelo o ley de cambio, algo que las ciencias sociales han eludido o tratado con mucha ambigüedad. Siempre me ha llamado la atención la furia ideológica y la agresividad intelectual con la que se ha atacado el modelo de Karl Marx siendo éste el único modelo consistente, hasta la actualidad, en términos de J. Schumpeter, desde la perspectiva de la evolución económica y el cambio social. Pero durante más de treinta años dedicados a la lectura de la divulgación científica, sobre todo en Física, Biología, etc., he podido constatar que el debate sobre determinismo/indeterminismo es consustancial al conocimiento humano, incluidas la Filosofía, la Teología y la Política.

Después de meses estudiando Filosofía de la Ciencia, Epistemología y Metodología en las Ciencias Sociales para preparar esta Tesis, llegué a la conclusión que aplico en ella: el dilema determinación/indeterminación es una cuestión de grado, en función de una escala espacio-temporal para cada disciplina científica, aplicada a una realidad concreta. O expresado más sintéticamente por la Escuela de Bruselas: la dinámica, la evolución, el futuro, es fruto de la dialéctica entre azar y necesidad, o más exactamente, el caos es una relación entre azar y necesidad.

Más concretamente, en escalas espaciales discretas y limitadas (territorios urbanos), y en escalas temporales de ciclo corto (aproximadamente diez años) el azar, lo indeterminado es decisivo y explicativo, a diferencia de los espacios mundiales o globales y los ciclos largos (aproximadamente cien años) o muy largos (aproximadamente quinientos años) donde la necesidad o el determinismo estructural impone su ley, condicionado por otras leyes más deterministas, más cósmicas y de más largo alcance, como las leyes de la entropía, que superan ampliamente la escala humana, e incluso la escala de la vida.

Desde mi punto de vista, el gran valor de la aportación del modelo de cambio de Saskia Sassen es que desideologiza, que vacía de todo contenido ético, moral, político, etc., el cambio del orden social; lo trata de la misma forma que un químico, el cambio de estado de la materia: sólido-líquido-gaseoso, o un biólogo, el origen inorgánico de la vida, o un etnólogo, la evolución de los simios en homínidos, o un astrofísico, el origen del universo y la evolución de las galaxias; el grado de determinación/indeterminación, azar/necesidad, caos/orden puede variar, pero la inmensa mayoría de los científicos reconocen la realidad

del cambio como verdad universal, y muchos de ellos (la mayoría) consideran que el cambio se orienta de menor a mayor complejidad como contrafuerza evolutiva de las leyes entrópicas (generación de entropía positiva creando complejidad que moviliza y optimiza mayores cantidades de energía). Esta dinámica se cumple en la evolución del cosmos, de los seres vivos y de las ciudades, es decir, en todas las estructuras complejas, disipativas (no tendentes al equilibrio) y caóticas.

3. El segundo eje de investigación de esta tesis también tiene su origen en la obra de Saskia Sassen, pero en este caso en lo que entendemos como su principal déficit teórico y explicativo: el Territorio.

Para acometer un proyecto investigador la autora construye una categoría analítica central: los Ensamblajes, una estructura social que forman tres componentes “tranhistóricos” –Territorio, Autoridad y Derechos- que son tres objetos estructurales sujetos a cambios, pero reconocibles ontológicamente a lo largo del devenir histórico. Para Sassen, el devenir histórico se convierte en la “sustancia” objeto de estudio, que le permite observar los cambios en el ensamblaje, y en función de ellos, reconocer los distintos periodos históricos: orden social antiguo, feudal, nacional y global.

Sin embargo, el segundo punto de partida de esta investigación es que Sassen no define el concepto de Territorio, no explica su fenomenología y dinámica, hace vagas alusiones a una economía política del Territorio, que nunca explicita ni desarrolla, y quizás lo más llamativo desde nuestro punto de vista es que incluye la dinámica económica dentro de la dinámica territorial, sin explicar el cómo ni el porqué, dándolo por supuesto.

El mayor y más extenso esfuerzo investigador de esta tesis se centra en deconstruir y reconstruir el concepto de Territorio como categoría analítica nuclear de la Tesis. Definimos el Territorio como “organismo social”, haciendo de nuevo un puente epistemológico entre las ciencias sociales y las ciencias de la vida basándonos en la obra de H. Maturana. Formalizamos lógicamente la definición, investigamos la dinámica territorial, todo ello en el anexo teórico II; relacionamos los conceptos y categoría analítica de Territorio y capacidades en el Anexo V; y el conjunto de esta investigación, junto con la anterior (cambio social) nos sirve para sintetizar un modelo de desarrollo territorial que explicitamos en el capítulo I de la Tesis, que nos permite hacer una investigación aplicada en un territorio concreto.

4. Si el origen teórico e intelectual de esta Tesis está en la obra de Sassen, la motivación y el interés práctico tienen su origen en treinta años de experiencia profesional como experto y

ejecutivo en el ámbito profesional del Desarrollo Económico Local (DEL); y más concretamente, en la percepción de la displicencia con la que desde las Instituciones económicas estatales y la Academia de economía trataban esta praxis político-económica.

Esta percepción motiva el inicio de una investigación sobre la inclusión de la variable espacial en la historia del pensamiento económico, y especialmente su inclusión en la teoría actual del desarrollo económico, tomando como referencia central el “modelo estándar” de P. Krugman (1992). Este trabajo se expresa en el anexo teórico IV, y nos permite por fin fundamentar teóricamente, desde la perspectiva de la teoría económica convencional, el Desarrollo Económico Espacializado, que incluye tanto al DEL, como al Desarrollo Económico Regional y Urbano convencionales.

5. **Para completar esta perspectiva teórica y académica cubriendo a la vez el déficit explicativo de la obra de Sassen, inicio una investigación que me permite perfilar una Economía Política del Territorio, en el anexo teórico III**, con una fundamentación marxista, centrada en el sistema productivo como categoría nuclear de la dinámica económica.

El argumento basal de esta economía política del Territorio se asienta en el “Prólogo de la Contribución a la Crítica de la Economía Política” de K. Marx (1859): “el modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general....al cambiar la base económica, se revoluciona, más o menos, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella.....”. Pero no cabe ninguna duda de que el fundador de esta economía política es H. Lefebvre: “.....L'espace ne peut plus se concevoir comme passif, vide, ou bien n'ayant d'autre sens, comme les “produits”, que de s'échanger, de se consommer, de disparaître. En tant que produit, par interaction ou réaction, l'espace intervient dans la production elle-même: Organisation du travail productif, transport, flux de matières premières et des énergies, réseaux de répartitions de produits. A sa manière productif et producteur, l'espace entre dans les rapports de productions et dans les forces productives (mal ou bien organisé)...”.

Para Lefebvre el espacio social es simultáneamente proceso de producción y producto del modo de producción, a diferencia de Marx que lo considera parte de la superestructura, él sostiene que el espacio social se escapa a una clasificación en términos de base/estructura/superestructura. La concepción lefebvriana del espacio social es perfectamente análoga a nuestra definición de Territorio, coincidiendo incluso, en que el espacio unitario básico es la ciudad (territorio urbano): “berceau de l'accumulation, bien de la richesse, sujet de l'histoire, centre de l'espace historique, a éclaté”.

6. **H. Lefebvre concluye su investigación abriendo un nuevo camino, él considera que una economía política del espacio puede salvar de la quiebra a la ciencia económica,** proponiendo un nuevo objeto de estudio: la producción del espacio, en esta Tesis recogemos el reto reformulando el concepto de espacio social como Territorio.

F. Perroux profundiza, concreta y verifica empíricamente el pensamiento de la economía espacial de Lefebvre investigando las estrategias espaciales (territoriales) del Estado y de las Unidades de Producción, estudiando los modos de apropiación, dominio y configuración del espacio (Territorio) por parte del Estado y de las multinacionales, en tanto que relaciones sociales características del capitalismo global.

F. Perroux relaciona histórica y causalmente las “unidades activas” (organizaciones productivas) con la producción del espacio social, configura y define el sistema productivo regional (territorial) como un conjunto de empresas estructurado social e institucionalmente, es decir, como un subsistema social (organismo social) que no es simplemente la agrupación de un conjunto de empresas en un espacio geográfico concreto, sino el conjunto de relaciones sociales, económicas, productivas, tecnológicas, de provisión, de distribución, financieras, de generación de “general intellect”, etc., que se estructuran de forma recurrente y estable entre ellas. Este concepto de sistema productivo espacial como subsistema y/u organismo social supera ampliamente el concepto marshalliano de “atmósfera social” de los distritos industriales, y precede, dando fundamento y consistencia microeconómica a los conceptos de “milieu” y “régime de régulation” que lo sucede, no es una casualidad que G. De Bernis, principal referente de la escuela de la regulación francesa coordine y prologue la publicación fundamental de F. Perroux desde la perspectiva de esta tesis en Grenoble (1982). Como tampoco lo es que J. Perrin o F. Laganier, figuras representativas de la economía industrial francesa coincidieran en esta misma Universidad en la misma época compartiendo procesos de investigación entre el GRREC y el GRI (1970/80/90).

7. **La escuela de la regulación continúa el hilo conductor de la evolución de las fuerzas productivas,** desarrollando el concepto de sistema productivo regional (territorial) desde la perspectiva de las estructuras sociales que lo cohesionan (espacios “próximos”, homogéneos) facilitando su evolución, a la vez que introducen el concepto de “singularidad” en la “senda de desarrollo económico” a través de la mediación del territorio, como consecuencia de los diferentes regímenes territoriales de regulación, sujetos, sin embargo, a la norma sistémica del “modo de regulación” correspondiente a cada “modo de acumulación” hegemónico en cada periodo histórico.

En esta Tesis sostenemos que las aportaciones de F. Perroux son “el bypass” necesario entre H. Lefebvre y la escuela de la regulación francesa para poder reformular, actualizar y operativizar el concepto marxista de “modo de acumulación”, y, posteriormente, fraccionarlo en ciclos más cortos gracias a su precisión conceptual y analítica entre “modo de regulación” (correspondiente al modo de acumulación como norma sistémica) y “régimen de regulación” (correspondiente al ciclo medio Kondratieff), y sus correspondientes variaciones territoriales. La clasificación de los ciclos medios de la escuela de la regulación, en el último ciclo sistémico de acumulación: taylorista, fordista y “especialización flexible” (post-fordista) es una referencia central de esta Tesis.

En el anexo teórico III argumentamos suficientemente la corriente investigadora y de pensamiento, que tiene su origen en K. Marx y su foco de estudio en el sistema productivo y en su evolución, y se articula conceptual, metodológica y académicamente hasta constituir una masa crítica de conocimiento científico que nos permite afirmar la existencia actual de una economía política del territorio, tal y como propugnaba H. Lefebvre.

8. **Pero ¿cuál es el sentido o utilidad de esta reflexión intelectual y de este relato científico tan complejo?** Simplificando, el análisis de cualquier realidad económica se basa en dos modelos alternativos: 1. Capital-dinero/mercado-precios relativos/demanda y 2. Capital-medios de producción/instituciones-territorio/oferta. En el primer caso, la variable transversal dinámica es el tiempo y en el segundo caso, la evolución territorial (geohistoria). La dinámica de cambio del primer modelo es el tiempo y su dirección o tendencia hacia algún tipo de “equilibrio” que estabiliza el modelo o la estructura estudiada. Y, en el segundo, la variable es el incremento de la complejidad del modelo o la estructura estudiada que considera irreversible la dirección del tiempo (historia) y tiene un comportamiento dinámico caótico (no tiende al equilibrio).

Si focalizamos exclusivamente la dinámica económica, entendida como desarrollo económico o crecimiento económico, los dos modelos se simplifican aún más: en el primero focalizamos sobre la acumulación de capital dinero (capitalización) y en el segundo focalizamos la evolución del sistema productivo territorial, pudiendo descomponer este segundo modelo en dos componentes: evolución de las fuerzas productivas y cambios de la regulación social.

Si la observación y la reflexión se focalizan en el devenir histórico los dos modelos citados de análisis de la realidad serían: 1. El conjunto universal de sucesos fenomenológicos secuenciados en el tiempo, entre los que podemos establecer relaciones causa efecto e interacciones estocásticas que sin embargo, no

constituirían estructuras estables que evolucionan en el tiempo. El segundo sería la sucesión de un conjunto de estructuras que evolucionan en el tiempo, generándose la posterior a partir de la anterior mediante una función lógica productora de nuevas capacidades.

Dicho de otro modo, los sucesos fenomenológicos interaccionando causal y estocásticamente, constituyen “el todo” o conjunto universal que expresa la realidad observada. En el segundo caso, la lógica estructural es una función que genera en el devenir temporal un conjunto de sucesos fenomenológicos predeterminados o condicionados que constituyen la realidad observada. Lo cual no deja de ser una variante de viejos postulados de la filosofía de la ciencia expresados en términos de: “la función crea el órgano o el órgano crea la función”, “las partes constituyen el todo o el todo es una realidad diferente que emerge de las partes y no puede resumirse o igualarse a ellas”.

- 9. La conclusión de este trabajo de investigación teórica es el alumbramiento de la tesis aplicada al estudio de un territorio concreto:** la región económica Vasco Cantábrica focalizando en la región metropolitana (Bilbao, San Sebastián, Vitoria-Gasteiz) que denominamos Euskal Hiria. Esta investigación aplicada trata de resolver empíricamente el dilema sobre la capacidad explicativa y predictiva de los dos modelos alternativos para el análisis de la realidad económica y social, que se expresan en el título de la tesis: “Desarrollo Económico Localizado versus Desarrollo Territorial”.

En cualquier caso, la conclusión de la investigación teórica previa nos sitúa en el contexto del segundo paradigma epistemológico y analítico: capital-medios de producción/ instituciones-territorio/ oferta. Tanto en el enfoque de desarrollo económico espacializado (capitalización), que pivota en torno al modelo estándar de P. Krugman, como en su alternativa el desarrollo territorial que pivota en torno a la economía política del territorio (Marx-Lefebvre-Perroux-regulation) que hemos desarrollado en el anexo teórico.

El desarrollo económico concebido como el proceso causante de la dinámica económica, se focaliza en el “modelo estándar” sobre los “efectos de aglomeración” (fuerzas productoras de centralidad económica, densificación y especialización de la actividad económica, productividad superlineal como consecuencia de rendimientos crecientes a la escala, competencia imperfecta tendente a configurar mercados oligopolistas, y drenaje de la mano de obra del territorio periférico sobre el que ejerce su centralidad o atracción económica).

0.2 ESTRUCTURA DE LA TESIS DOCTORAL

10. **Sin excluir las aportaciones del modelo estándar y otras complementarias como las del Instituto Alemán de Desarrollo o la CEPAL, etc., proponemos un modelo de desarrollo nucleado sobre la categoría analítica “Territorio”, cuyos componentes estructurales son el sistema productivo territorial y el régimen de regulación territorial.**

El paradigma nuclear del enfoque de desarrollo territorial es que las ciudades (los territorios urbanos) son el espacio privilegiado para el desarrollo económico y la evolución territorial; son a la vez producto y medio de producción de la actividad económica y en concreto, las ciudades globales constituyen el tejido estructural de la Sociedad-Red que sustenta el Orden Social Global.

La dinámica urbana produce proximidad, homogeneidad y centralidad, fuerzas que organizan y modulan el espacio, reforzando y acelerando la fuerza económica determinante: la Ley de Acumulación de Capital, regida en cada ciclo sistémico por la norma sistémica correspondiente. La relación dialéctica entre las fuerzas del Capital y del Territorio configuran diferentes tipos de estructuras (relaciones) y de objetos institucionales: la organización y distribución de la actividad económica en el espacio (geometría socioeconómica, relaciones centro-periferia, etc.), la organización de los procesos de producción y su correspondiente geometría empresarial, el régimen de regulación social, la articulación colaborativo-conflictiva de los territorios (redes jerárquicas territoriales), la configuración cooperativa-competitiva de los sistemas productivos territoriales (redes jerarquizadas y/o sectorializadas de empresas y capitales), etc.

El paradigma urbano de Lefebvre que considera a la ciudad simultáneamente como estructura (producto) y función (proceso) nucleares y determinantes del desarrollo económico y territorial es compartido y desarrollado por investigaciones empíricas micro en relación a cuestiones centrales como la tecnología y el conocimiento científico (R. Florida, E. Glaeser, etc.), el comercio a larga distancia y la estrategia de sustitución de importaciones (J. Jacobs, etc.) la evolución del conocimiento y la innovación institucional (A. Toynbee, R. Lucas, D.C. North, etc.), o la propia evolución histórica (D. Christian, McNeill, etc.), etc..

Expresado de forma simple y precisa, la ciudad (territorio urbano) es el objeto de estudio nuclear para observar, explicar, gestionar, planificar, promover.....el desarrollo económico y la evolución territorial; no es ni el Estado—nación ni la empresa, ni siquiera el capital (en su totalidad o fraccionado); es la ciudad, y más concretamente, la ciudad global, cuya geometría territorial hegemónica en el orden social global es la “región metropolitana” (Sassen, Soja, etc.).

Entendemos que el paradigma urbano cambia radicalmente tanto el objeto de estudio del desarrollo económico como los modelos teóricos y las diferentes praxis (institucional, empresarial, financiera, etc.) de intervención, de facto o formalizada en el proceso de desarrollo económico, cualquiera que sea su escala territorial (ciudad, región, Estado-nación, supraestatal y global).

Este paradigma urbano es válido tanto para el “modelo estándar” donde el espacio económico es el sujeto susceptible de “optimización económica” en un determinado contexto espacio temporal (región económica), al igual que sucede en el modelo de desarrollo territorial. Con la diferencia de que el objetivo será de capitalización en el primer caso (optimización de la acumulación de capital) y de territorialización en el segundo (intensificación de la centralidad y extensión espacial de la periferia atraída o articulada). Este es el modelo que se presenta de forma sintética en el capítulo I de la tesis aplicada.

11. En el segundo capítulo de la tesis aplicada analizamos el DEL, desde la perspectiva histórica de la agencia de desarrollo local de Vitoria-Gasteiz (ADL-V-G) y desde la contrastación con el modelo teórico que proponemos.

Comenzamos sintetizando la experiencia empírica de la ADL-V-G en siete observaciones empíricas que nos permiten la generalización de esta experiencia concreta, geohistóricamente referenciada (1986-2014), para posibilitar su comparación y contraste con otras experiencias y con otras estrategias de desarrollo económico.

En la tercera parte del capítulo profundizamos en el debate teórico sobre el DEL para poder llegar, en la cuarta parte, a una de las conclusiones fundamentales de esta tesis doctoral: el DEL se ha metamorfoseado en desarrollo territorial (DT) como consecuencia de la evolución de la praxis DEL, mestizando, integrando, y articulando las políticas económicas y los programas de desarrollo con un conjunto de políticas no estrictamente económicas: urbanismo, vivienda, equipamientos e infraestructuras, políticas sociales, educación y formación continua, políticas medioambientales, políticas culturales, políticas de igualdad y de género, etc.. La complejidad de este mestizaje entre las políticas económicas, las estrategias de desarrollo localizado y el conjunto de políticas y acciones acotadas en un territorio concreto exigen un cambio radical de enfoque teórico y analítico, ya que la praxis del desarrollo económico hace ya mucho tiempo que no tiene nada que ver con la teoría. Un ejemplo flagrante es el Estado español y su aplicación del Libro Blanco, y de las Estrategias de Lisboa. Toda la complejidad de la estrategia de desarrollo propuesta por la Unión Europea y la OCDE basada en el modelo de desarrollo hegemónico llamado de “especialización flexible” (MDH3, 1980-2020) se concreta, en España, en fuertes inversiones en infraestructuras de servicios (agua, energía,

autovías, aeropuertos, puertos, redes de comunicación, etc.), y principalmente en una faraónica inversión en el ferrocarril de alta velocidad que convierte la red ferroviaria española en la segunda más extensa en el mundo en la actualidad. La consecuencia es el aumento de la divergencia del modelo territorial español con respecto al europeo, principalmente en términos de evolución del I+D+i y de la productividad, aunque los datos de coyuntura económica sean en ciertos periodos de fuerte crecimiento e inversión, mejores que los europeos en el corto plazo (aproximadamente diez años).

Nuestro enfoque del desarrollo permite discernir perfectamente entre la praxis: estrategia de desarrollo territorial (EDT) concreta y georreferenciada, esté formalizada (plan) o no; independientemente del discurso político, empresarial, etc. Por ejemplo, el discurso político subraya el objetivo de empleo como prioridad de la política de infraestructuras, pero científica e históricamente no podemos aceptar que ésta sea una EDT centrada en el empleo. Lo mismo sucede con el discurso empresarial sobre la flexibilidad del mercado de trabajo.

Pero sostenemos que la principal causa de la metamorfosis del DEL en EDT es la evolución del conocimiento científico en las ciencias sociales, y, especialmente, en la teoría del desarrollo económico. El modelo estándar de P. Krugman (1992) y su posterior afinado (Thisse, Fujita, López Rodríguez, etc.), la economía industrial y la escuela de la regulación francesa, la economía regional y urbana (Florida, Glaeser, Soja, etc.), y una pléyade de aportaciones recientes: G. Arrighi, C. Pérez, M. Mazzucato, J. Rifkin, T. Piketty, D. Foray, etc., lo atestiguan. En esta tesis, simplemente, hemos hecho una lectura y una síntesis, aunque quizás la novedad o el atrevimiento científico es la osadía de considerar que nuestro relato científico sostenga un modelo de desarrollo territorial que ha evolucionado de la praxis del DEL gracias a la aplicación de nuevo conocimiento científico.

12. En el tercer capítulo de la tesis aplicada, formalizamos el relato científico que fundamenta nuestro modelo de Desarrollo Territorial y definimos la categoría analítica que permite su verificación, y a su vez, se constituye en la principal herramienta para implementar una praxis territorial formalizada: La Estrategia de Desarrollo Territorial (EDT).

El capítulo III es, probablemente, el más complejo de la tesis y, con mucho, el de más difícil lectura, sobre todo para lectores no familiarizados con la teoría marxista en diferentes ciencias sociales y en sus derivaciones actuales. La cuestión se complica aún más si el lector no acepta o no entiende la lógica subyacente a la dinámica cíclica (estructura determinista) del desarrollo económico y de la evolución territorial, susceptible de ser formalizada o modelizada en una ley de cambio social.

En este capítulo sostenemos varias hipótesis axiomáticas determinantes para nuestro modelo. La primera es que el desarrollo económico no es una opción voluntarista, es decir, no es una “elección” posible del individuo social ni siquiera de la comunidad humana que se ha apropiado del territorio, es la mera expresión del “existir” y del “ser” del organismo social (territorio) en su continua interacción con el medio (el propio territorio) y con otros organismos sociales (otros territorios) para seguir siendo como desean ser (coherencia y cohesión) y existiendo en el medio geohistórico que les corresponde (autonomía).

Esta pulsión o determinismo biosocial está mediatizado y condicionado por una “lógica organizadora” y/o “modo de producción”, y por una arquitectura social y/o modo de regulación, que es la forma que adopta la organización social y económica en cada periodo; y, el “general intelect” (conocimiento productivo operativo), correspondiente a cada periodo geohistórico, durante los cuales las comunidades humanas que se han apropiado y han configurado los territorios se enfrentan a su devenir histórico desarrollando “capacidades”. Otras escuelas o autores (Godelier, Braudel, etc.) explican el devenir histórico como aprendizaje social, creación y aplicación de conocimiento, evolución cultural (R. Dawkim: memes), etc.

Entendemos que el concepto de capacidad es el más abarcante y operativo que han creado las ciencias sociales; contiene los recursos materiales, energía, el medio natural, la tecnología, equipos técnicos y herramientas, el conocimiento, formas de organización social, estructura productiva, etc. Lo concebimos en su doble existencia de potencia y acto, lo percibimos en su aspecto individual (destrezas, propiedades, etc.) y colectivo (general intelect, instituciones, empresas, etc.). El territorio no es otra cosa que el interactuar de las sociedades humanas entre sí, y con el espacio geográfico en el devenir histórico, creando capacidades que constituyen determinados ensamblajes recurrentes en el espacio-tiempo, que son reconocibles gracias a la cristalización de una determinada lógica organizadora producida por un conjunto fundacional de capacidades en un determinado punto de inflexión.

Lo que añade complejidad a nuestro relato científico es la percepción del devenir histórico como una sucesión de estructuras sociales complejas (compuestas por otras estructuras espacio-temporalmente más simples) que denominamos “modo de producción y/u orden social”, que según los autores de estas categorías se definirían por su correspondiente norma sistémica (D-M-D/Estado-nación), y para otros el modo de acumulación capitalista (Braudel-Arrighi) se define y constituye por la relación dialéctica entre ambas normas.

Estas cuestiones se asientan a lo largo del anexo teórico, se resumen en el capítulo I y se precisan operativamente en el capítulo III, intentando algo que conceptualmente es sencillo pero en la realidad es extremadamente complejo.

Nuestro modelo sostiene la existencia de estructuras sociales o ciclos sistémicos muy largos (aproximadamente quinientos años), considerando su aceleración en el tiempo y su extensión geográfica global. Estos ciclos muy largos se componen a su vez de varios ciclos sistémicos largos reconocibles por la existencia en cada ciclo sistémico de acumulación (CSA) de una potencia territorial hegemónica que impone su modo de regulación a lo largo de todo el ciclo al resto de los territorios, es decir, un determinado modo de organizar y operar las estructuras sociales y económicas (instituciones, empresas, Autoridad, Derechos, etc.) con el objeto de reproducir su hegemonía territorial y económica. Cada CSA se compone a su vez de varios ciclos medios (ciclos KondrátiEFF, aproximadamente treinta años) que denominamos: a) modelo de desarrollo hegemónico (MDH), que es el correspondiente a la potencia territorial hegemónica y b) modelos de desarrollo territoriales (MDT), que corresponde al resto de los territorios sujetos a la norma sistémica del ciclo. Los MDH se caracterizan por una determinada pauta tecnológica y por un régimen de regulación social coherente con la pauta tecnológica. Esta pauta contiene las formas de organización de la producción, de la distribución y de la circulación del dinero y del capital. La mediación del territorio implica singularidades (convergencia, divergencia, jerarquía de redes, etc.) entre el MDH y los MDT del resto de los territorios.

Esta percepción del desarrollo económico es geohistórica, no estrictamente económica. Dicho de otro modo, el científico social debe tratar de observar y analizar (cómo, porqué, para qué, cuándo, etc.) la “senda de desarrollo real” de cada territorio, sociedad, empresa, etc., es decir, el análisis de variables, fenómenos, estructuras, objetos, (productos), infraestructuras, recursos, etc., geohistóricamente observables y medibles. Obviamente necesitamos una teoría económica para escoger los objetos relevantes de estudio y explicar sus relaciones causa-efecto, y su dinámica, pero no necesitamos una teoría del desarrollo económico para observar, medir y describir el desarrollo real.

Necesitaremos una teoría del desarrollo económico para comprender las causas profundas no visibles, y las dinámicas complejas y entrelazadas que producen el conjunto de fuerzas que actúan sobre lo que llamamos “realidad” física, social o histórica, desde la entropía a la gravedad hasta las leyes sociales, económicas, etc., pasando por el azar y la necesidad, el caos y el orden, etc.

Nuestra posición es aún más completa y precisa. Necesitamos una teoría del desarrollo territorial para comprender, explicar y operar las EDTs que son ciclos sistémicos cortos (Schumpeter, aproximadamente

diez años), que constituyen el conjunto de las acciones u omisiones de una sociedad en un determinado territorio, lideradas o “coordinadas” por sus clases dominantes, con el objeto de reproducir su hegemonía y de mantener o resituar ventajosamente a su territorio en las redes jerárquicas de capitales y territorios.

En el apartado III.1.2 explicamos el significado de “elegir una EDT”, en el III.1.3 explicamos la necesidad de los escenarios de medio, largo y muy largo plazo para poder elegir racionalmente la EDT óptima para cada territorio. En el III.2.1 describimos las dos clases de EDT (capitalización y territorialización). En la tercera parte del capítulo explicamos la dialéctica entre las dos clases de EDT. En el apartado III.3.1 introducimos el análisis geohistórico de la EDT, y en el III.3.2 lo concretamos en un estudio de caso (Vitoria-Gasteiz), que no trata de ser un análisis exhaustivo, sino una verificación empírica del potencial explicativo de la categoría analítica que hemos propuesto (EDT).

En la cuarta parte del capítulo argumentamos la pertinencia de la construcción de escenarios de largo y muy largo plazo para poder percibir u observar la estructura del desarrollo territorial o lo que es igual, su producto más visible: “la senda de desarrollo territorial”. El primer paso es la observación e identificación de la geometría y la dinámica del cambio social geohistóricamente referenciados. En el apartado III.4.2 explicamos la relación entre el “orden social”, el “modo de acumulación” y el “modo de regulación social”, o desde una perspectiva teórica, la relación entre el modelo de las capacidades (Sassen/Sen), el modelo de los ciclos sistémicos (Braudel/Amighi) y el modelo de la regulación (De Bemis/Borely, etc.). El siguiente paso es hacer una lectura crítica del modelo de la regulación, apartado III. 4.3, para poder reformular su concepto de ciclos medios (taylorista, fordista, especialización flexible), como modelos de desarrollo hegemónico (MDH), que junto con la EDT constituyen el núcleo duro de la teoría del desarrollo territorial que defendemos en esta tesis. En el III.4.5 establecemos la referenciación geohistórica de las EDTs en la Sociedad-red (globalización), y en el último apartado del capítulo III.4.6 reformulamos el concepto de crisis económica desde la perspectiva de la ley de cambio social y de la teoría del desarrollo territorial propuestas.

- 13. El concepto de crisis económica desde la perspectiva de una ley de cambio social y de una teoría del desarrollo territorial no implica ni disfunciones ni un comportamiento anómalo del sistema económico, se considera como un periodo de turbulencias de la dinámica económica que puede potencialmente configurar bifurcaciones, que en determinados puntos o superficies de inflexión (eventos Sewell) pueden producir cambios irreversibles en el sistema económico-social, y en el territorio (jerarquía, posición centro-periferia, etc.)-**

En función de la profundidad y extensión espacio-temporal de los procesos de crisis pueden producirse o no (dinámica caótica) cambios en el ciclo corto, en el ciclo medio, en los ciclos largos o en los ciclos muy largos. Incluso en superficies complejas o largos procesos de cambio social pueden cabalgarse cambios de ciclo de diferente dimensión espacio-temporal.

Desde la perspectiva de nuestro modelo el debate de las ideas sean políticas, académicas o sociales es parte del proceso configurador de la episteme y de su evolución que, a su vez, forma parte del atributo de cohesión de cada territorio, y del conjunto de la geometría territorial global condicionada por la episteme sistémica, o por la episteme de la potencia emergente en el nuevo ciclo que se alumbrará.

La constatación de que la episteme social es decisiva no es óbice para afirmar que esta tesis se alinea con el modelo de cambio social positivista Marx-Schumpeter-Rifkin que establece la primacía de la evolución de la estructura (fuerzas productivas, tecnología, general intelect, etc.) sobre la superestructura que también integramos en nuestro modelo (Braudel-Arrighi-Sassen); aunque en este caso, los autores subordinan la dinámica económica a la dinámica institucional, siendo, sin embargo, coincidentes los dos modelos en el papel hegemónico del capital financiero.

Desde nuestro punto de vista epistemológico no tiene ningún sentido buscar la “salida” a una crisis económica en ninguna teoría, sea ésta clásica, neoclásica, liberal, keynesiana o marxista; tiene sentido la observación de la confrontación de ideas en cada territorio o el análisis de las ideas que prevalecen entre las clases dominantes en un determinado territorio, pero lo decisivo es qué ideas son socialmente hegemónicas en qué territorio y en qué periodo, contrastándolo con las acciones u omisiones en materia de desarrollo territorial en esos mismos periodos y territorios, y por lo tanto, analizando el grado de coherencia que existe entre la episteme y la praxis social y económica, lo cual puede ser establecido gracias a la metodología basada en los MDH y EDT.

En este contexto epistemológico la observación de que uno de los actores que lideran y coordinan las EDTs de los últimos treinta años (1980-2010) defiende y se basa en el modelo teórico de nekeynesino-schumpeteriano, como forma específica de aplicación del MDH3 de “especialización flexible” es relevante para reconocer la lógica económica desde la que se construyen las tres EDT lideradas por el Gobierno Vasco, que conjuntamente autodenominan como “la primera gran transición”. Lo relevante, obviamente, son las consecuencias o impactos de las EDTs en el sistema social, económico y en el territorio, pero también es significativo conocer la lógica de las clases dominantes y su grado de coherencia para entender las posibles trayectorias y la realidad de la “senda de desarrollo” del territorio.

Desde la perspectiva de esta tesis nos interesa averiguar la dirección del cambio social. La valoración política, económica, social, cultural, ética, etc., no es objeto de esta investigación, aunque pueda ser de interés para el autor en otros trabajos. Por esta última y definitiva razón, poco nos importa en este relato científico si la dirección del cambio social real post-crisis (punto de inflexión) está inspirado por los neoliberales o los neokeynesianos, aunque reconocemos que si el paradigma económico y social neoliberal, se impone y las EDTs son coherentes con este paradigma, es muy probable que el próximo MDH4 tendrá una diferente trayectoria de la que sería esperar si se impone el paradigma neokeynesiano-schumpeteriano que defienden, entre otros, J. Rifkin y los responsables de la política industrial y tecnológica del Gobierno Vasco.

Como Marx, Negri, Harvey, etc. sostienen, es la dialéctica social la que dirime la confrontación de ideas (episteme). La Academia es una de las instituciones donde se produce esta confrontación, pero no la única ni la más determinante, aunque su papel de explorador de vanguardia de las nuevas ideas hasta el presente ha sido muy relevante.

- 14. En el cuarto capítulo de la Tesis aplicamos el modelo de desarrollo territorial al análisis de un territorio concreto.** Por coherencia con el modelo, el objeto de estudio es una ciudad, y más concretamente, la región metropolitana que definimos como Euskal Hiria, que se inscribe en una región económica (Krugman) cuya evolución geohistórica ha producido la proximidad y homogeneidad suficiente para que la consideremos el espacio económico objeto de estudio. Aunque focalizamos la investigación en Euskal Hiria no podríamos explicar su dinámica económica sin su entorno o periferia económica (región económica).

El objetivo de este capítulo no es tanto analizar la historia o la evolución económica del territorio, como verificar la capacidad explicativa y predictiva del modelo construido.

En la segunda parte del capítulo argumentamos la génesis histórica de la región económica objeto de estudio: región Vasco Cantábrica. En el apartado IV.2.1 verificamos la idoneidad empírica del concepto de territorio que hemos desarrollado, en el IV.2.2 explicamos la producción de centralidad, en el IV.2.3 argumentamos la base geohistórica que sustenta la construcción territorial Vasco Cantábrica como región económica real, aunque no necesariamente desde la perspectiva político-institucional.

En la tercera parte del capítulo abordamos el análisis de la primera gran transformación. En el apartado IV.3.1 verificamos la nuclearidad de la categoría analítica "Territorio" para poder explicar la singularidad de la

dinámica económica de Euskal Hiria. En el apartado IV.3.2 verificamos la capacidad explicativa de la categoría analítica/herramienta práctica que supone la EDT para comprender la evolución territorial en términos de jerarquía en las redes territoriales y centralidad económica relativa (potencial de mercado). En el apartado IV.3.3 analizamos el período de la primera gran transición bajo la hipótesis de proceso de cambio de ciclo. En el apartado IV.3.4 explicamos la primera gran transformación como proceso de desarrollo económico articulado de tres EDTs.

En la cuarta parte del capítulo aplicamos el modelo a la construcción concreta de escenarios de medio, largo y muy largo plazo que contextualicen las posibles futuras EDTs que pudieran implementarse en el territorio, los cuales nos servirían como realidad virtual probable que nos permitiría “simular” los impactos y la dinámica de las posibles EDTs. Ésta es la parte más compleja del capítulo, que no hemos querido desarrollar formal y técnicamente porque no es nuestro objeto de estudio, aunque bien podría ser un producto derivado de esta tesis.

En el apartado IV.4.1 desarrollamos parcialmente la aplicación del modelo a la construcción de un escenario de ciclo medio que nos permita perfilar el MDH4 (2020-2050) y el MDT virtuales del próximo período centrándonos en las dos principales singularidades territoriales de Euskal Hiria: la institucionalización diferencial vasca y la evolución del sistema productivo más intensivo en tecnología.

0.3 OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

15. El problema que nos hemos planteado en esta Tesis es simple, solamente en apariencia.

Bajo una forma de dilema o elección entre dos teorías del desarrollo: “Desarrollo económico localizado versus desarrollo territorial”, hemos concluido la elección del desarrollo territorial resolviendo el dilema o artificio teórico que contiene la investigación.

Pero para llegar a esta conclusión simple y neta nos hemos planteado varios problemas centrales no sólo para la economía sino para el conjunto de las ciencias sociales:

- a. ¿Existe una ley de cambio social o sólo existe el cambio social azaroso, estocástico, reversible, indeterminado, sin una mecánica o estructura reconocible y estudiable? Si existen leyes deterministas aunque caóticas para explicar el cambio en la realidad física, ¿qué impide que existan estas leyes en la realidad social? ¿Cómo condicionan las leyes de cambio social, si realmente existen, los sucesos y la fenomenología social medible y observable?

- b. El cambio social ¿tiene una dirección, una mecánica, una geometría? El cambio social ¿es una sucesión de fenómenos o de estructuras sociales? ¿Existe una dinámica social cíclica o periódica?
- c. El territorio ¿es un concepto, una categoría analítica, una entidad, un mero símbolo filológico que describe un objeto o una relación? ¿Cuál es la relación entre espacio, como dimensión física medible, espacio geográfico como fenomenología territorio como entidad biosocial? ¿Cuál es la función del territorio en la dinámica económica y social?
- d. ¿Qué es una ciudad? ¿qué diferencia hay entre asentamiento humano, colonia humana y ciudad? ¿el sedentarismo genera la ciudad o la ciudad convierte el sedentarismo en la forma hegemónica de la organización social humana? ¿La actividad económica espacialmente recurrente genera el tejido urbano y/o el tejido urbano genera actividad económica? ¿Cuál es la función de la ciudad en el desarrollo económico?
- e. ¿El concepto de capacidad explica mejor las causas y los efectos del desarrollo económico que los factores o fuerzas de desarrollo, o el capital y las fuerzas de producción, o el mercado y los precios relativos, o las necesidades y la utilidad, etc.? ¿Quién y cómo genera las capacidades? Ontológicamente, ¿qué es una capacidad? ¿Qué función tienen las capacidades en el desarrollo económico?
- f. ¿Tiene sentido construir modelos teóricos como los “modos de producción”, orden social, ciclo sistémico de acumulación, modelo de desarrollo hegemónico, modelo de desarrollo territorial, estrategia de desarrollo territorial, para observar, medir, explicar, comprender y predecir la dinámica de desarrollo económico y la evolución territorial? ¿Es necesario, es útil, aporta valor explicativo y capacidad predictiva añadida a los enfoques fenomenológicos, empíricos, o teórico-deductivos? ¿aporta valor añadido a la praxis del desarrollo económico?
- g. ¿El Estado-nación y la gran empresa (unidad productiva matriz) son los agentes privilegiados del desarrollo económico? ¿Lo son sólo en el modo de producción capitalista y/u orden social nacional? ¿Lo siguen siendo en el orden social global o modo de producción post-capitalista? ¿Serán los territorios urbanos el espacio económico privilegiado del orden global o del modo de producción post-capitalista?
- h. El determinismo que implica la existencia de un proceso inexorable y orientado de cambio social ¿predetermina cuándo, cómo y dónde se producirán los cambios? ¿Nos permite predeterminar o condicionar los propios cambios y manipularlos u orientarlos voluntaristamente para que favorezcan a tal o cual clase, grupo social o territorio? ¿La fuerza de la actuación de un determinado grupo social orientada hacia un tipo de cambio social genera, como en el caso de las leyes físicas otra fuerza proporcional orientada en sentido contrario?

- i. ¿El desarrollo económico es pura dinámica económica sin una dirección u orientación predeterminada, orientado exclusivamente a la acumulación progresiva e ilimitada de riqueza y a la producción de centralidad en el espacio económico? ¿Se orienta a la expansión de las libertades y de las capacidades individuales y sociales? ¿Se orienta al incremento de la complejidad de las estructuras sociales y económicas?
- j. ¿Qué significa el fracaso o el éxito de los territorios, de las sociedades, de las instituciones o de los sistemas económicos? ¿Cómo se mide el éxito o el fracaso de los territorios? ¿La supervivencia de un territorio preservando su autonomía, coherencia y cohesión a lo largo de un determinado periodo histórico es un éxito o un fracaso, o simplemente un modo de ser y estar? ¿La integración o anexión de un territorio por otro, sin que el anexionado pierda su identidad, autonomía, cohesión y coherencia, es un éxito o un fracaso? ¿Las diferencias de ritmo de evolución y de desempeño económico, social, etc., se pueden considerar fracasos en caso de retraso o éxitos en caso de adelanto con respecto al territorio hegemónico o de referencia?

A lo largo de esta Tesis hemos contestado más o menos amplia y satisfactoriamente a todas estas preguntas, y a otras muchas más, pero esto no quiere decir que hayamos resuelto definitiva ni taxativamente las preguntas, ni que las respuestas alcancen el grado de conclusiones generales o de tesis. Simplemente, hemos hecho un recorrido, siguiendo una sinuosa trayectoria de investigación que ha requerido dar respuestas provisionales a las preguntas que nos surgían para poder continuar el camino.

Y, sí, es cierto, debemos reconocer que en esta Tesis es más interesante el recorrido que la meta. No hemos hecho ningún descubrimiento, no hemos encontrado la piedra filosofal, ni siquiera hemos encontrado el camino para resolver los problemas sociales y económicos de Euskadi, y mucho menos los de la humanidad. Sólo esperamos que esta contribución sirva para planteamos con más profundidad, amplitud y complejidad los problemas; y, sobre todo, para observar con “nuevos ojos” la realidad social y económica, para que nos permita proponer e implementar sin ninguna prepotencia intelectual las posibles respuestas, ofreciendo esta exploración científica para enriquecer el debate social, si alguien tiene interés al respecto. En fin, la conclusión general de esta Tesis es que no hay conclusión, sino un proceso continuo e ilimitado de observación, reflexión y debate incluido dentro de los procesos de cambio social y evolución territorial.

**CAPÍTULO 1 ELABORACIÓN DE UN RELATO COHERENTE PARA UNA
ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL**

Síntesis del Modelo Teórico desarrollado en el Anexo

1.0 INTRODUCCIÓN

Cualquier Tesis doctoral es una aventura de exploración del conocimiento sobre un tema, y, consecuentemente, la construcción de un relato científico para compartir el proceso investigador con la Academia correspondiente.

En este caso, el proceso investigador ha adquirido una importante extensión temporal y espacial, porque las categorías/conceptos fundamentales en los que nos apoyamos son especialmente complejos y poliédricos, cuando no están directamente contaminados por el uso coloquial, no científico de sus expresiones literarias: Cambio Social, Territorio, Capacidades, etc. Si a esta complejidad le añadimos la necesidad de formular una crítica a la Economía Política desde la perspectiva del territorio, y la inclusión de la variable espacial en la Teoría del Desarrollo Económico, se podrá entender la dimensión temporal y espacial del empeño.

No obstante, teniendo en cuenta que el objetivo de esta tesis no es otro que analizar la teoría y la praxis del Desarrollo Económico Local (DEL), con el objeto de rellenar las enormes lagunas teóricas detectadas por la literatura científica, y mejorar la praxis mediante una nueva Estrategia de Desarrollo Territorial (EDT); hemos optado por incluir la mayor parte de la investigación teórica en el Anexo (Tomo II), aunque esto ha supuesto las tres cuartas partes del esfuerzo y del tiempo de investigación.

Entendiendo la investigación teórica como el medio para conseguir el fin, o quizás como la herramienta que nos permite construir el relato científico que pretendemos. La estructura de esta Tesis da comienzo por el Anexo, que, en puridad, puede ser una parte constitutiva de esta investigación, y de otras posibles investigaciones con diferentes objetivos. Por esta razón, hemos elaborado una síntesis teórica del Anexo, especialmente centrada en servir de modelo o herramienta teórica para realizar esta Tesis: "Desarrollo Económico Localizado versus Desarrollo Territorial". Y, en esto consiste este primer capítulo.

Obviamente, el modelo de desarrollo territorial perfilado en el Anexo es tan complejo y poliédrico como requiere el objeto de estudio, lo cual nos ha obligado a realizar una síntesis y una concreción notable del modelo desarrollado para buscar la coherencia metodológica con el objetivo de la Tesis doctoral: una revisión crítica del DEL.

El modelo de síntesis que relata el capítulo I, se estructura sobre un artificio de dilema o dicotomía: desarrollo económico localizado o estrategia territorial de desarrollo económico, que nos remite a otro pseudo-dilema: estrategia de capitalización o de territorialización. Esta dicotomía nos permite construir una ecuación lógica

donde el primer término es la dinámica económica y el segundo la evolución territorial, y el nexo, más que una mera igualdad, es un proceso de transformación reversible de un término en otro (\leftrightarrow), con un infinito número de gradaciones entre uno y otro término.

Necesariamente, debemos sintetizar de forma importante, las partes del modelo: a. dinámica económica, b. evolución territorial, c. proximidad/homogeneidad, d. geometría social evolutiva, e. capacidades, f. desarrollo económico como parte del desarrollo territorial, g. el producto final del modelo: la EDT, y por último, h. una representación gráfica simbólica no geométrica ni matemática, sino una metáfora visual del modelo en tres imágenes complementarias.

1.1 SÍNTESIS DEL MODELO TEÓRICO DESARROLLADO EN EL ANEXO

En el anexo de esta tesis hemos explicado la incoherencia lógica y empírica de la expresión «DESARROLLO ECONOMICO LOCAL (DEL)». Hemos argumentado que el desarrollo económico es un proceso social sujeto a unas determinadas pautas recurrentes que en diferentes períodos históricos y espacios geográficos pueden ser estructuralmente determinadas, y por lo tanto, observables y explicadas por un modelo científicamente coherente. En esta tesis hemos utilizado como modelo explicativo una síntesis del “Orden Social” de Sassen y del Modo de Producción de Karl Marx, complementados por los submodelos “Modo de Acumulación” y “Modelo de Desarrollo Hegemónico” basados en la obra de G. Arighi (2014) y en la escuela de la regulación francesa. En síntesis, sostenemos que el desarrollo económico es un proceso social estructuralmente determinado por unas pautas espacio-temporales que exceden ampliamente la escala local, cualquiera que sea la definición de local.

Cuestión absolutamente diferente, convertida en núcleo central de esta tesis, es la diferenciación y singularización del proceso social de desarrollo económico que se produce por la interacción retroalimentada entre el proceso económico y la estructura territorial en las diferentes escalas espacio-temporales en las que ésta se manifiesta. Esta interacción produce una multiplicidad de procesos de desarrollo económico cuya variabilidad queda explicada por las diferencias entre las estructuras territoriales en mucha mayor medida que por el azar del devenir y la indeterminación del comportamiento humano. Resumiendo, sostenemos que la estructura territorial diferencia y singulariza el proceso social de desarrollo económico en los diferentes períodos históricos y espacios geográficos, produciendo en consecuencia diferentes resultados en diferentes territorios.

Simultáneamente sostenemos que el proceso social de desarrollo económico transforma (produce y reproduce) el espacio social, modificando la estructura territorial, de tal forma que cada Orden Social y/o Modo de Producción tiene una estructura territorial hegemónica, más o menos articulada en diferentes escalas espacio-temporales.

En este contexto teórico podemos utilizar la expresión “desarrollo económico espacializado” o “estrategia territorial de desarrollo económico” porque todo proceso de desarrollo económico se materializa o existe necesariamente en el espacio y tiene en consecuencia una expresión en la estructura territorial. Pero no sería coherente utilizar la expresión DEL porque el proceso social de desarrollo económico reside en un sistema social dinámico que denominamos Orden Social/Modo de Producción que se manifiesta espacio-temporalmente produciendo y reproduciendo una determinada estructura territorial.

No obstante, reconocemos que hay un salto teórico y empírico entre un sistema dinámico o realidad funcional que es el proceso social de desarrollo económico y una estructura evolutiva objetivable (objeto, producto, resultado) que es el territorio. Para explicar este salto hemos argumentado en una doble dirección convergente.

1.1.1 LA DINÁMICA ECONÓMICA

Por un lado de la ecuación hemos explicado que el proceso de desarrollo económico es un sistema dinámico que se caracteriza por un doble movimiento.

Inicialmente genera una dinámica centrípeta que tiende a la concentración, acumulación y aglomeración de la actividad económica en el espacio-tiempo.

A partir de una determinada masa crítica se genera una segunda dinámica de expansión/contracción con una pauta más o menos marcada de carácter cíclico.

El evidente paralelismo que existe entre la dinámica de este sistema social y la dinámica de otros sistemas físicos ha contribuido al desarrollo de relatos científicos análogos que se han concretado en los modelos relativamente deterministas de “gravedad social” que incorpora la escuela de la Nueva Geografía Económica (NGE) cuyo principal exponente es el modelo estándar de Paul Krugman (1990), una de las referencias fundamentales de esta tesis para explicar los procesos de desarrollo económico. Entendemos que la dinámica de concentración, centralización, acumulación y aglomeración de los procesos de desarrollo económico ha quedado ampliamente argumentada en esta tesis a través de un largo trayecto de autores y

obras desde J.H. Von Thunen (1906-1945), A. Weber (1868-1958), W.J. Reilly (1929-1931), W. Christaller (1893-1969), A. Lösch (1906-1945), W. Isard (1919-2010), W. Alonso(1933-1999)....hasta el modelo estándar de Paul Krugman (1991-1995), en colaboración con autores como Fujita, Thisse, Venables (1996-2002) y los posteriores desarrollados de Head y Mayer, López Rodríguez y Faiña, Redding y Schott, etc. (2001-2008).

Debemos tener muy en cuenta que la NGE no es ni Geografía, ni historia, pero parte del reconocimiento de un déficit irreducible de la disciplina económica para explicar tanto las “condiciones iniciales” del sistema económico dinámico, como el indeterminismo, aparentemente caótico, del devenir histórico. La NGE es un intento de superar los hándicaps teóricos del modelo neoclásico (integración de los rendimientos crecientes y de la competencia imperfecta oligopolista) para explicar el desarrollo económico. En síntesis, la NGE trata de explicar e integrar en el modelo neoclásico las tres externalidades marshallianas, que se convierten en el fundamento microeconómico para explicar las dinámicas económicas reseñadas anteriormente.

La NGE llega a su frontera teórica cuando trata de explicar la tercera externalidad (los efectos de aglomeración), reconociendo empíricamente la producción de “homogeneidad” o “proximidad” que permite la creación de un espacio económico homogéneo que facilita o potencia los efectos de aglomeración, pero el modelo no explica ni el cómo, ni el porqué. Aquí es donde la teoría convencional (neoclásica) se detiene, aquí se produce el “salto” teórico y empírico que destacamos. Al igual que en el caso de los rendimientos crecientes a la escala y la competencia imperfecta, la academia económica reconoce los “efectos de aglomeración” pero no puede, hasta el presente, integrarlos en el modelo neoclásico de forma coherente y consistente.

La NGE ha tomado el camino de la investigación empírica, apoyada en sofisticadas herramientas econométricas y de investigación operativa, recurriendo a la integración de nuevas variables en el modelo (salarios y renta, densidad de población, estructura sectorial del aparato productivo regional, cualificación de la mano de obra, oferta regional de servicios, capital humano, incentivos a la innovación, etc.), intensificando la lógica del “Market Acces” y/o de “Potencial de mercado”.

Esta trayectoria está confirmando la validez explicativa y predictiva del modelo estándar, pero sigue sin explicar el “salto”.

Para avanzar en esta cuestión, tan central para nuestra tesis, del “espacio homogéneo” y/o de la “proximidad” hemos tenido que recurrir a la escuela regulacionista francesa, que hunde sus raíces en la teoría marxista y bebe directamente en las fuentes de F. Perroux.

F. Perroux desarrolla una teoría del espacio económico y explica a partir del sistema productivo tanto la competencia monopolista como los rendimientos crecientes a la escala. Define, analiza y categoriza diferentes tipos de espacios económicos: homogéneos, polarizados, en red, de planeamiento, motrices, etc., hasta definir la homogeneidad relativa de la “Nación” como espacio económico y social.

Los regulacionistas profundizan en el análisis de la “homogeneidad” del espacio económico introduciendo el concepto de “procesos de regulación social”, entendidos como un conjunto de relaciones sociales y económicas recurrentes en una determinada escala espacio-temporal. Son precisamente estos procesos espacializados y periodificados los que producen la “cristalización” de una determinada estructura socio-económica en una determinada dimensión espacio-temporal, diferenciándose las diferentes estructuras (espacios económicos) precisamente en función de las diferentes escalas espacio- temporales (geografía e historia).

El conjunto de los procesos de regulación social recurrentes en un determinado espacio geográfico y en un determinado período de tiempo configuran un “régimen de regulación social” que produce la homogeneidad y “proximidad” necesarias para la producción de un espacio económico homogéneo, que a su vez puede transformar (potencia) este espacio en territorio, aumentando en consecuencia la homogeneidad y reproduciendo el régimen de regulación social.

Los regulacionistas consideran que el Sistema Productivo es único, complejo y global, entendiendo por global al conjunto de espacios geográficos cuyo sistema económico funciona según unas determinadas normas reguladoras (modo de producción capitalista, etc.). De igual modo consideran la dinámica autónoma de fracciones del capital en diferentes espacios geográficos y períodos históricos. Por esta razón defienden la existencia de un conjunto de procesos de regulación social recurrentes en el espacio económico global, durante todo el período que se mantiene la norma definitoria del sistema económico (capitalista) y a este conjunto lo denominan “modo de regulación social”.

La aproximación teórica regulacionista nos permite fracturar el espacio geográfico identificando diferentes formas de territorialidad, en función de la relativa homogeneidad y proximidad generada por los procesos sociales de regulación, y a la vez periodificar en diferentes fases o etapas un sistema económico, pudiendo caracterizarlos como diferentes ciclos o modos de acumulación en función de los diferentes regimenes de regulación que se suceden en el devenir evolutivo histórico. Incluso estos ciclos de acumulación pueden periodificarse en ciclos más cortos que caracterizamos como modelos de desarrollo que varían en función tanto del devenir histórico como de las singularidades de los procesos de regulación de cada territorio, que

ellos definen como diferentes modelos de acumulación (Taylorista, fordista, post-fordista, acumulación flexible, etc.) y nosotros hemos preferido denominar como modelos de desarrollo hegemónicos, siguiendo los estudios de Arrighi que nos demuestran que la potencia territorial emergente y/o dominante impone su modelo de desarrollo al resto de los territorios en el período del ciclo que domina. Por esta razón para nosotros el modelo de desarrollo no es una cuestión teórica. Sino histórica y empírica, y por lo tanto observable y modelizable.

Cuestión diferente son las estrategias de desarrollo territoriales que como consecuencia de la voluntad individual y colectiva de los agentes sociales y económicos, fruto de sus ideas, conocimientos, teorías económicas, etc. que confrontadas producen un episteme social, sus “animal spirits” y su “general intellect”; de igual forma la estrategia es fruto de sus capacidades de cooperación y de gestión del conflicto social, mediante diferentes procesos de regulación social tanto del conflicto como de la cooperación.

El resultado de las estrategias de desarrollo más o menos formalizadas (planeamiento) o tácitas es precisamente el modelo de desarrollo territorial, una vez que los procesos de regulación social y económica que sustentan las estrategias tienen manifestación espacial, son recurrentes espacio-temporalmente y cristalizan en estructuras socio-económicas.

Por el lado de la ecuación que observa y explica el desarrollo económico, hemos conseguido comprender cómo un sistema económico dinámico y evolutivo que no reside en un espacio geográfico concreto, sino en unas coordenadas más o menos limitadas del espacio- tiempo global, y que está definido por una Norma de funcionamiento que produce y reproduce el sistema, se manifiesta físicamente creando estructuras socio-económicas que organizan y ordenan jerárquicamente la actividad económica mediante fuerzas de concentración, centralización, acumulación y aglomeración, que a su vez producen efectos de densificación, especialización, diversificación, y consecuentemente una dinámica cíclica de expansión/contracción, todo ello observable y medible espacio-temporalmente. Estas fuerzas sociales y económicas son consustanciales o atributos de los organismos sociales tal como hemos explicado en nuestra tesis; constituyen la manifestación espacial de los organismos sociales en el devenir histórico.

Resumiendo, por este lado de la ecuación hemos observado cómo el desarrollo económico produce estructuras socio-económicas espacialmente ordenadas y jerárquicas. Entendemos que hasta aquí nos puede llevar el análisis económico en el presente.

En este punto hemos reducido el “salto” teórico y empírico desde el desarrollo económico al territorio, para situarlo en el salto entre estructuras socio-económicas, espacialmente ordenadas y jerarquizadas y los territorios.

1.1.2 LA EVOLUCIÓN TERRITORIAL

Para dar este salto hemos desarrollado la otra parte de la ecuación, para lo cual hemos trascendido de la ciencia económica hacia las ciencias sociales, especialmente la historia y la geografía (condiciones iniciales), y a las referencias analógicas con las ciencias naturales (estructuralismo biológico y dinámica disipativa caótica).

El núcleo duro del otro lado de la ecuación (Desarrollo Económico Espacializado ↔ Territorio) es la definición axiomática de Territorio que hemos construido paso a paso en el Anexo: “un Territorio es un Organismo Social generado por la interacción de un determinado ESPACIO GEOGRÁFICO (EG) y unas determinadas COMUNIDADES HUMANAS (CH),” “Operado” por una LOGICA ORGANIZADORA (LO) y por una ARQUITECTURA SOCIAL (AS) producidas mediante procesos históricos generadores de determinadas CAPACIDADES (C)“.

La formulación lógica sería:

$$TE = E_{x_{1..n}}[EG(RE), CH(I, R)]_{sup:1..nKm}^2 \rightarrow fx_{1..n}(LO, AS)$$

$$\text{Siendo } fx(LO, AS) \in C_{1..n}[fx_{...n}(ce, cf, ci)]$$

Entendiendo que la unidad territorial básica es la CIUDAD, que preferimos denominar para mayor precisión y amplitud explicativa, como TERRITORIO URBANO. Tal y como hemos definido este concepto, “La CIUDAD es un sistema autónomo (auto-producido) y dinámico, que transforma y estructura continuamente (mientras exista) el espacio geográfico, con una lógica tendente a reproducir un Orden Social (Arquitectura Social) y un Modo de Producción (Lógica Organizadora), histórica y espacialmente evolutivos. Consecuentemente, no es que las megápolis sean el territorio estratégico y privilegiado del Orden Social Global, como Saskia Sassen (2006) demuestra, es que todos los Órdenes Sociales precedentes se han caracterizado por una estructura territorial urbana característica de su correspondiente Orden Social. Más aún el lugar original donde se produce la génesis de todos los órdenes sociales es el conjunto de los territorios urbanos hegemónicos y articulados (red jerarquizada) en cada período histórico.

Esta definición axiomática nos sitúa en unas coordenadas epistemológicas similares a las de Jane Jacobs (1971) que difiere de la paradigmática lectura de A. Smith sobre la prevalencia del espacio económico del Estado-nación en relación al Desarrollo Económico, sobre los espacios económicos urbanos.

Para Jane Jacobs (*Las Ciudades y la Riqueza de las Naciones*, 1986): “he sostenido que el desarrollo de la vida económica depende de la economía urbana; depende de ella por definición, porque cualquiera que sea el lugar en el que se desarrolla la vida económica, el propio proceso crea ciudades, y probablemente siempre ha actuado de esta manera...”.

Este enfoque paradigmático ha sido ampliado, profundizado y argumentado desde una perspectiva histórica por autores como A. Toynbee (1971), D. Christian (2008), J.R. y W. McNeill (2004), etc., desde la perspectiva de la sociología, economía y geografía urbana por E. Soja (2008), R. Florida (2009), E. Glaeser (2011), etc.; profundizando en los procesos psicosociales, económicos, antropológicos, etc. que están en la génesis de los fenómenos de innovación, desarrollo tecnológico, estrategias y procesos de inversión, distribución del conocimiento, etc., que explican de forma micro y empírica las fuerzas que hemos citado en el otro lado de la ecuación (concentración, centralización, aglomeración, etc.). Tanto desde una perspectiva macro (Historia Universal) como desde perspectivas micro (sociológica, antropológica, psicosocial, económica, etc.) estos autores consideran las fuerzas sustentadoras del desarrollo económico que hemos citado, como atributos o funciones de los territorios urbanos.

Si bien es cierto que hemos dado el salto teórico desde la estructura socio-económica espacializada al territorio mediante un puente axiomático y un paradigma histórico, no es menos cierto que esta forma de argumentar tiene efectos en el otro lado de la ecuación, obligándonos a re-modelar los argumentos regulacionistas que hemos utilizado para construir la estructura socio-económica espacializada.

Para los regulacionistas la producción de “homogeneidad” y de “proximidad” tiene relación con el “espacio de coherencia” del sistema productivo, que se deriva del “espacio de acumulación de capital” que como ya hemos explicado no reside en un espacio geográfico concreto, sino en el espacio económico global. Incluso cuando los regulacionistas explican los procesos de regulación, éstos superan ampliamente el sistema productivo, y en consecuencia el espacio económico, para entrar en el espacio social. Éste análisis genera una primera contraindicación, porque si bien es cierto que el espacio económico no tiene por qué residir en un espacio geográfico concreto y discreto (continuidad de la Norma sistémica), el espacio social siempre debe ser remitido a comunidades humanas, existentes en un espacio geográfico concreto y discreto

(discontinuidad relativa del espacio social en función precisamente del grado de “homogeneidad” y “proximidad” generada en cada espacio geográfico por la comunidad).

Por esta razón, o el análisis regulacionista de los procesos de regulación social es tautológico, es exógeno a su teoría, o simplemente es incorrecto en algún punto de su razonamiento; aunque probablemente se trate del reduccionismo típico de todo modelo teórico, que no tiene en cuenta ciertas complejidades de la realidad social que prefieren considerar no relevantes para su análisis, excesivamente anclado, en nuestra opinión, en la teoría marxista crítica (valor trabajo relativizado), pero insuficientemente espacializado. Resumiendo, el espacio económico puede ser más o menos “homogéneo” y “próximo” manteniendo una cierta continuidad, aunque el espacio geográfico sea discreto y discontinuo. Sin embargo, el espacio social se caracteriza por su singularidad, discreción y discontinuidad en el espacio geográfico, aunque las relaciones, siempre dialécticas, de cooperación y conflicto interterritoriales puedan llegar a generar ciertas normas sociales que abarquen el conjunto del Orden Social.

Esto es lo que los regulacionistas definen como modo de regulación de un determinado modo de acumulación.

Entendemos que el origen de esta contradicción o disfunción teórica es la concepción derivada de la teoría marxista y de la teoría de F. Perroux, que sostiene que el Sistema Productivo produce el espacio social y económico. Esta concepción es desarrollada ontológicamente por H. Lefebvre (*La Production de L' Espace*, 1973), y es el núcleo duro teórico de esta tesis.

No obstante, para resolver las contradicciones e insuficiencias explicativas que nos plantea la realidad empírica de la continuidad del espacio económico global y la discontinuidad del espacio social que coincide con las singularidades diferenciales (heterogeneidad) de los territorios, hemos profundizado en los conceptos de Autonomía (Poiesis, Maturana, 2005) y de Coherencia. Nos parece insuficiente la explicación regulacionista del fraccionamiento del Capital Global para explicar las singularidades territoriales, y sus diferentes regímenes regulatorios, y concretamente las discontinuidades del espacio social.

Entendemos que la fractura del capital en Ramas y Sectores tiene una lógica económica más relacionada con las tasas de beneficio relativas, y con las normas tecnológicas de producción, etc., que con las fracturas y aglomeraciones derivadas de las estrategias de localización de la actividad económica, cuya lógica es mucho más compleja, y como ya hemos explicado más ampliamente a lo largo de la tesis responde a lógicas territoriales. Sería necesario suponer la “fractalidad” de los fragmentos del capital y explicar la dinámica de la fragmentación territorial del capital global para aceptar la propuesta regulacionista.

Nosotros compartimos la teoría que sostiene que el espacio-social y económico es producido por el Sistema Productivo, de hecho la propiedad esencial de un organismo social (territorio) es su "Auto Producción" pero la segunda propiedad es la "Coherencia" que es la causante de la singularización y diferenciación entre un organismo social (Territorio) y el resto. Nuestra tesis, a diferencia de los regulacionistas, es que la propiedad de "Coherencia" no se puede atribuir al Sistema Productivo Territorial, porque básicamente el SPT responde a la Norma que produce y reproduce el Sistema Económico (Modo de Producción y/o Modo de Acumulación), la Coherencia es una propiedad del Territorio en tanto que organismo social. Como ya hemos explicado la coherencia es un conjunto complejo de relaciones sociales, culturales, imaginarias, etc., más o menos objetualizadas o estructuradas en instituciones, símbolos, normas, etc. que configuran y formalizan espacio-temporalmente el Territorio.

Por esta razón hemos preferido diferenciar la Norma sistémica en dos conceptos diferenciados: La Lógica Organizadora (LO) que tiene relación con la lógica económica y la Arquitectura Social (AS) que tiene relación con la lógica social. La Lógica Organizadora es un concepto análogo al modo de producción y/o modo de acumulación, y la Arquitectura Social es análogo al Orden Social de S. Sassen, aunque es menos abarcante e inclusivo.

Si el SPT es responsable de la producción y reproducción del Territorio, la arquitectura social es la causante de la "clausura" o límites espaciales del Territorio, es responsable de la "identidad" (percepción externa y auto-percepción de las comunidades residentes), en tanto que estructura socio-económica formalizada en el espacio produce la dinámica social causante de la evolución Territorial.

Hemos diferenciado incluso la propiedad de "Coherencia", de la propiedad de "Cohesión", atribuyendo a la primera elementos identitarios (episteme, mitos fundacionales, etc.), cognitivos (cultura, conocimiento, lenguajes, etc.) y poéticos (general intellect, tecnología, etc.); y a la segunda las estructuras que garantizan la unión o unicidad de la estructura socio-económica frente a las dinámicas centrífugas o disolventes derivadas del propio proceso evolutivo o provocadas por las relaciones interterritoriales de cooperación y conflicto. Las fuerzas de cohesión por excelencia son la autoridad, las normas, y en general las instituciones.

Resumiendo, aunque compartimos con los regulacionistas la tesis de que el espacio social y económico es producido por el Sistema Productivo (SP), consideramos que no se le puede atribuir las propiedades de Coherencia y Cohesión, cualquiera que sea su dimensión, composición sectorial o complejidad tecnológica. Por esta razón asumimos el postulado de Henry Lefebvre que sostiene que el Sistema Productivo produce el Territorio y a la vez el propio SP es reproducido por el Territorio. Dicho de otro modo, aun admitiendo que

el propio SPT es un organismo social complejo, es un “órgano” o subsistema (una parte indivisible) de un organismo social o sistema más complejo que es el Territorio. Siendo el Territorio a quien podemos atribuir las propiedades de “Coherencia” y “Cohesión”, independientemente de la dimensión y complejidad de su Sistema Productivo Territorial.

Un corolario de esta tesis, es que no es posible la existencia de un Territorio que no tenga su propio Sistema Productivo Territorial, simplemente no existiría como Territorio (organismo social), estaríamos observando un espacio geográfico no singularizado y/o por lo tanto no “transformado” en Territorio, estuviera habitado, o no, por colonias humanas, asentadas o no. De igual modo negamos la posibilidad de existencia a largo plazo de un Sistema Productivo no Territorializado, ya que hemos explicado la cualidad consustancial a la actividad económica jerárquicamente estructurada, y la dinámica estructural de este espacio social para transformarse en Territorio mediante el operar histórico del Sistema Productivo.

Como imagen metafísica relacionamos el Sistema Productivo con el órgano reproductor de un organismo vivo, incluido su genoma, sabiendo que este subsistema produce el organismo, no confundimos la parte con la totalidad, aunque el ser y parcialmente el devenir del organismo depende de sus interacciones genéticas. Como explica R. Dawkins (2015; p. 44) “cada organismo vivo es una maquina con capacidad de gestionar a su modo los genes... pero en esencia todos son máquinas cuya función es conseguir que su manual de instrucciones (genes) sobreviva, y se extienda en el Espacio y el Tiempo (Voluntad de Poder)...” Cuando se trata de organismos sociales (sociedades, territorios, etc.) el autor nos propone sustituir el concepto de “genes” por el de “memes”, que son entidades ideicas o virtuales cuyas instrucciones producen y reproducen cada organismo social.

No pretendemos hacer un relato científico organicista o biosocial como alternativa al relato científico social. Somos perfectamente conscientes de que la realidad social no se puede reducir a la realidad biológica, ni siquiera convertir a esta en determinante. Sólo nos ha parecido conveniente la metáfora biosocial para diferenciar la parte del todo, sin perder la nuclearidad de la parte sobre la totalidad, pero reconociendo que la dinámica emergente de la totalidad explica mejor la realidad que la dinámica estructural de cada una de las partes.

De igual modo, para explicar el proceso por el cual el espacio económico y social cristaliza en una estructura socio-económica espacialmente ordenada y jerarquizada, para posteriormente transformarse en un Territorio, podemos utilizar la metáfora biosocial del “acoplamiento estructural” (H. Maturana, 2005). Como ya hemos explicado el interactuar cooperativo de las colonias humanas transforma el espacio geográfico en

Territorio, produciendo en el propio proceso tanto “general intellect” como la objetivación de procesos virtuales creadores de valor, poder, autoridad, normas, derechos, símbolos, o de procesos sociales creadores de instituciones. El proceso de “acoplamiento estructural” es una propiedad de todos los sistemas vivos, y por lo tanto nosotros hemos inferido, de forma más metafórica que analógica, que también es una propiedad de los organismos sociales complejos, que explica parcialmente la génesis de los territorios. Siendo perfectamente consciente de que el proceso de “acoplamiento estructural” que produce un organismo social tan complejo como el Territorio es cuantitativo y cualitativamente diferente del que produce un bosque o un hormiguero. En la misma escala de complejidad que las capacidades diferenciadas de los individuos (organismos vivos) que componen el organismo social.

1.1.3 LA PROXIMIDAD/ HOMOGENEIDAD

Recapitulando, la introducción de la variable espacial en la Teoría económica y social nos ha llevado al concepto de distancia. Este concepto en la ciencia social, más que una medida cuantitativa del espacio es una expresión cualitativa de la heterogeneidad del espacio social y económico. La distancia en términos de heterogeneidad se expresa fundamentalmente en términos de diferenciales de valores y precios, más que en la discontinuidad de los actos de los agentes. De este modo la “proximidad”, más que cercanía entre los agentes expresaría el grado de homogeneidad un espacio social y económico. La homogeneidad la concebimos como un espacio racional coherente al que denominamos territorio; pudiendo éste ser simple (continuidad espacial) o complejo (discontinuo), pudiendo este último articularse de diferentes formas, creando a su vez diferentes entidades territoriales complejas (región, Estado-nación, estados plurinacionales, imperios, asociaciones de estados, etc.). Si bien es cierto que un sistema económico crea su propio espacio económico y actúa en él, no es menos cierto que también crea un espacio social y actúa en él, estableciéndose una relación dialéctica entre los dos espacios que configura el Territorio, siendo este último un producto de relación, pero convirtiéndose también en una estructura reproductora del sistema en continua evolución, es decir, de-constructora y re-constructora del sistema económico.

Una vez elaborado un nuevo relato científico sobre el Desarrollo Económico y el Territorio, consecuencia de introducir la variable espacial en las teorías económicas nos hemos planteado la observación de la dinámica de los procesos sociales de desarrollo económico y de la evolución de los territorios. Este trabajo lo hemos abordado básicamente en el Anexo refiriéndonos siempre a una parcela de la Ciencia que denominamos Teoría del Cambio Social; desde donde hemos analizado la dirección, la geometría espacio-temporal y la génesis o mecánica del Cambio Social.

La razón por la que abordamos esta segunda cuestión en esta tesis es que partimos del postulado axiomático, fundamentado en nuestra propia experiencia empírica, que niega la posibilidad de elaborar y proponer Estrategias de Desarrollo Territorial situadas fuera del tiempo y del espacio. Dicho de otro modo, hemos argumentado suficientemente que las Teorías del Desarrollo Económico ahistóricas y desterritorializadas se parecen mucho al diletantismo científico y a la ideologización del método científico. Hemos llegado a la conclusión de la imposibilidad de elaborar una Estrategia de Desarrollo Territorial operativa y gestionable sin contextualizarla en sus correspondientes “escenarios espacio-temporales”

La primera conclusión operativa de nuestro relato es que existe una dirección o sentido del Cambio Social, esto no tiene que ver con las críticas al determinismo del modelo Morgan-Engels-Marx (Modo de Producción) como ya hemos demostrado, sino con modelos evolucionistas basados tanto en el “determinismo estructural” de H. Maturana (2005) como en la Historia Universal de J.R. y W.M. McNeill (2004) y D. Christian (2005) que nos indican un sentido evolutivo de las sociedades humanas “de la uniformidad sencilla hacia la diversidad, y de aquí hacia una uniformidad compleja”. Es decir, un sentido evolutivo perfectamente compatible con la segunda ley de la Entropía, que afecta a toda la realidad física conocida, y compatible con la dinámica de las estructuras disipativas caóticas, conjunto de sistemas dinámicos al cual pertenecen tanto las Sociedades Humanas, en tanto que organismos sociales complejos, como los Sistemas Económicos. En síntesis, los sistemas económicos y los Territorios no podrían evolucionar de otro modo, y sobre todo, no sería científicamente sostenible que un organismo social (Territorio) no evolucionase.

1.1.4 LA GEOMETRÍA SOCIAL EVOLUTIVA

Una segunda conclusión sería la deducción de una geometría espacio-temporal del cambio social. Basándonos en el modelo Kondratieff-Schumpeter-Arighi podemos defender la dinámica cíclica del Sistema Económico, en ciclos cortos de ± 10 años, que se encadenan en ciclos de ± 50 años, que se articulan en ciclos de ± 100 años, que configuran ciclos muy largos de ± 500 años. Estos ciclos se corresponderían aproximadamente con las estrategias de desarrollo territorial, el modelo de desarrollo hegemónico, el modo de acumulación y el modo de producción; pudiéndose observar en este último ciclo un acortamiento progresivo o un proceso de aceleración histórico, desde el modo de producción asiático hasta el modo de producción capitalista.

La expresión geométrica de estos ciclos evoluciona desde las “S” encadenadas de Schumpeter hasta las “ondas cabalgadas” de Arrighi. Con diferentes matices de autores como: F. Braudel o E. Hobsbawm. Regulacionistas como P. Boccara o especialistas en la evolución tecnológica como J. Rifkin han contribuido a demostrar esta geometría, matizada por autores como: R. Vernon, G. Mentsch, Ch. Freeman, C. Pérez, etc.

Una tercera conclusión nos permite sostener una génesis o “mecánica evolutiva” que lejos de cualquier tipo de determinismo, nos permite sin embargo observar una estructura, con diversos matices, para la dinámica del Sistema Económico, y en consecuencia, para el Cambio Social. Por ser el autor más conocido podríamos denominarla “Dinámica Schumpeteriana” o dinámica innovadora, pero es una corriente de pensamiento que tiene su origen en la Teoría marxista (idea de progreso basada en la evolución de las fuerzas productivas) continua con G. Childe, M. Godelier, etc., que matizan el concepto marxista acuñando la expresión “acumulación de conocimiento efectivo” o Paolo Virno y T. Negri que concretan la teoría marxista en esta línea de evolución del conocimiento efectivo, nucleando la evolución en el desarrollo del “General Intellect”, basándose en la lectura de los Grundrisse. Conceptos como la “destrucción creativa” de Schumpeter o la evolución como aprendizaje social de Godelier son perfectamente compatibles con la teoría marxista del cambio social.

Esta corriente central en las ciencias sociales tiene casi tantos matices como autores que tratan el tema. Los más importantes desde la perspectiva de nuestra tesis son los siguientes: 1) La idea Schumpeteriana, que coincide con las externalidades marshallianas, y con la NGE de que las “innovaciones” están generalmente agrupadas en el tiempo y el espacio (clustering) y se polarizan en una dinámica cíclica. 2) El concepto de Ch. Freeman y de la escuela de Sussex de “nuevo sistema tecnológico”, que sostiene la idea de que cada modelo de desarrollo hegemónico se caracteriza por una tecnología referente, que G. Dossi llama “sistema tecnológico” y C. Pérez “nuevo estilo tecnológico”. 3) Por último J. Rifkin mantiene el concepto de Revoluciones Industriales en lugar de ciclos económicos, tecnológicamente determinados, pero siguiendo siempre el criterio evolutivo transversal de los diferentes modelos energéticos y de comunicaciones dominantes en el ciclo.

Debemos tener en cuenta también otros dos modelos, cuyas explicaciones de la génesis de la dinámica del sistema económico y del cambio social introduce diferencias notables. 1) G. Arrighi. Basándose en F. Braudel. E. Hobsbawm, etc. enfatiza los ciclos económicos, coincidiendo con Kondratieff, aunque se centra exclusivamente en el estudio del modo de producción capitalista. 2) S. Sassen, que relativiza o subordina la

dinámica del sistema económico a la dinámica social, especialmente a las formas en las que se cristalizan las estructuras sociales, basándose en su teoría de los diferentes Ensamblajes que constituyen el Orden Social. Ya hemos explicado ampliamente estos modelos, y hemos avanzado una síntesis de los modelos dinámicos propuestos en el Anexo. Basándonos en la teoría de la regulación y en el modelo de “evolución de sociedades de M. Godelier, que relacionando los conceptos de “singularidad social” y de “universalidad” del “modo de producción” nos explica cómo “determinados territorios, en determinados momentos históricos, “resuelven” las contradicciones internas del “modo de producción” históricamente hegemónico, de un modo territorialmente “singular”: Grecia y Roma, en el modo de producción asiático, para abrir el camino evolutivo del modo de producción antiguo. Europa Occidental, en el modo de producción feudal, para dar paso al capitalismo” Godelier, Marx, y Engels (1966; p. XL, XLV y XLVI). Esta dinámica Territorial del cambio social supone la no existencia de una única trayectoria evolutiva, sino de un conjunto de trayectorias evolutivas Territoriales, relativamente “singulares”, influenciado o determinado por el éxito evolutivo del Territorio que antes han iniciado la nueva senda evolutiva, lo cual les permite dominar otros Territorios e imponer su modelo. Esta lógica Godeliana del cambio social referida al modo de producción, es aplicada por G. Arrighi al modo de acumulación, en el ciclo capitalista, y por los Regulacionistas a los diferentes ciclos del modo de acumulación, que hemos denominado para diferenciarlos como modelos de desarrollo hegemónicos.

En síntesis, nuestra conclusión es la existencia de una dinámica estructurada (dirección, geometría espacio-temporal y “mecánica” del cambio) de evolución del Sistema Económico y de Cambio Social de carácter sistémico (conjunto de espacios geográficos en los que opera la lógica organizadora y la arquitectura social del orden social hegemónico) mediatizada por las “singularidades territoriales”, cuya consecuencia son las diferentes “sendas de desarrollo” Territorial o Trayectorias evolutivas de cambio social de cada territorio. La “Senda de desarrollo” configura el espacio-temporal en el que se inscriben las posibles Estrategias de Desarrollo Territorial; incluso, si esta senda no es observada o su observación es obviada, la “senda de desarrollo” de cada territorio condiciona y predetermina el éxito o fracaso, en términos evolutivos, de las EDTs implementados tácita o explícitamente por los agentes económicos y sociales. Dicho de otro modo, en cada “Modo de Producción”, Modo de Acumulación y Modelo de Desarrollo Hegemónico, cada Territorio simple o complejo tiene un potencial evolutivo y/o un potencial de desarrollo económico, predeterminado por la Norma sistémica.

1.1.5 UNA METODOLOGÍA CENTRADA EN LAS CAPACIDADES

Recapitulando, hemos utilizado una lógica económica y social deductiva, complementada con el uso de la historia y la geografía para proveernos de “experimentos” socio-económicos geohistóricamente referenciados, que nos han permitido relacionar lógicamente el proceso social de desarrollo económico con la dinámica del sistema económico y esta dinámica con la “producción” del Territorio, que una vez producido se convierte en medio de producción (reproducción) del propio sistema económico (subsistema social). Hemos explicado la transformación de la estructura socio-económica, mediante el sistema productivo espacializado, en Territorio (organismo social). En consecuencia, hemos relacionado el desarrollo económico con la dinámica del sistema económico y ésta con la evolución territorial, mediante un proceso continuo que denominamos cambio social.

Sostenemos que el proceso continuo (espacio-temporal) de cambio social tiene un sentido, una geometría espacio-temporal determinada y una génesis o mecánica evolutiva. En este punto del relato, o momento lógico de la reflexión, debemos introducir la “sustancia” o componente material del proceso de cambio social, y consecuentemente del desarrollo económico. Defendemos que LAS CAPACIDADES son la “sustancia” o componente material del desarrollo económico y en consecuencia del cambio social. De este modo “las capacidades” se convierten en la categoría central de esta tesis, y su función en la dinámica económica y social espacializada es el axioma central: “hacer historia podría equivaler a construir capacidades”. (S. Sassen, 2006) “la expansión de la libertad/capacidades es tanto el fin primordial del desarrollo económico como su medio principal”. (A Sen, 2000). Las “Capacidades” son el concepto nuclear y causativo de nuestra teoría del desarrollo económico y del cambio social.

Basándonos en S. Sassen (2006) las capacidades son simultáneamente estructuras y relaciones. Entendemos por capacidad, tanto las propiedades o diferentes estados de los componentes transhistóricos del Ensamblaje (TE, AU, DE) como las relaciones entre los componentes ordenadas por una específica y variable lógica organizadora.

El concepto de capacidad está íntimamente ligado a un determinado “micro- proceso” que la produce, reproduce y modifica. La capacidad sería la potencia, el principio activo, el Estado, la posición española, etc. El micro-proceso sería el acto, la acción, la agencia que materializa o visibiliza. Lo denominamos “microproceso” porque se inscribe en grandes procesos evolutivos que atraviesan universos espacio-temporales que contienen un amplio y complejo conjunto de territorios. Los procesos evolutivos se

componen de un número ilimitado pero finito de “micro-procesos” que interactúan, reforzándose y neutralizándose de forma más o menos caótica...en esto consiste el devenir histórico.

El “micro-proceso” relaciona personas, instituciones o el conjunto del organismo social (territorio) con recursos para actuar. El “recurso” es siempre el componente material de la “capacidad”, sin el cual esta no existe o no es visible. Dado que los recursos son un componente esencial del Territorio, podemos inferir que tanto las “capacidades” como los “micro-procesos” están siempre territorializados.

Desde la perspectiva de A. Sen (2000) la capacidad (libertad/capacidad L/C) también es dual: potencia/acto. La L/C refleja lo que el individuo social puede hacer, el funcionamiento (acto) da cuenta de lo que hace efectivamente. De igual modo establece una relación necesaria entre las “capacidades” y los “recursos” poder “funcionar”. El recurso “habilita” a la capacidad (potencia) para convertirse en funcionamiento (acto).

El “recurso” (H. Gumuchian, B. Pecqueur, A. Sen, S. Sassen) es un medio para conseguir un fin, es una “recreación” humana que identifica un objeto material o virtual, lo “contextualiza”(general intellect) en función de su interés para satisfacer necesidades o como representación de valor (episteme),etc.; lo transforma en valor mediante un determinado proceso de producción social (sistema productivo territorial), siendo “recreado” y/o consumido en el contexto de una determinada Lógica Organizadora (modo de producción/acumulación). Consideramos los recursos como elementos o componentes sustantivos de las capacidades humanas, sin su concurso la mayoría de las capacidades humanas se quedarían en fase de potencia, no se sustanciarían, es decir, no pasarían a la fase de acto.

El logro real de una persona puede concebirse como un “vector de funciones”. Por lo tanto, el “Conjunto de Capacidades” estaría formado por los distintos “vectores de funciones” que puede elegir cada individuo.

Cuando hemos afirmado, unos párrafos atrás, que cada territorio tiene un potencial evolutivo y/o un potencial de desarrollo económico predeterminado por la Norma sistémica, ratificamos la teoría del desarrollo de A. Sen (2000): «Si los individuos de un determinado territorio tienen una base mínima de capacidades tendrán mayores posibilidades de éxito en sus estrategias de desarrollo económico, social y territorial...» O bien, el desarrollo económico, social y territorial tendrá éxito en la medida que la base de capacidades que existía antes de implantarse la EDT aumente.

Como ya hemos explicado en el Anexo postulamos que existe una relación estructural entre las concepciones de A. Sen y S. Sassen sobre las “capacidades” que nos permite de-construirlas y re-construirlas desde un enfoque más amplio, complejo y abarcante de las capacidades como “sustancia

biosocial" (A. Negri, P. Virno, M. Hardt, H. Maturana, etc.) constitutiva de los procesos de desarrollo económico, cambio social y evolución territorial.

Siguiendo la teoría de la evolución de H. Maturana (1997) «la genética sigue al fenotipo ontogénico, y no al revés..., es decir, que el destino humano depende de nuestro hacer... » Expresado en nuestros términos "somos lo que hacemos, y haciendo, cualificamos lo que somos", o en conceptos propios de nuestra tesis:

La síntesis teórica S. Sassen/A. Sen nos permite afrontar con más profundidad y perspectiva los dilemas actuales sobre el desarrollo económico (desigualdad, sostenibilidad, exclusión, etc.) entre la optimización del producto total social (realización del potencial del desarrollo) y la satisfacción de las necesidades sociales (valor añadido social), afrontando a la vez la producción y la distribución del producto social y las necesidades sociales. Esto es posible porque podemos relacionar la optimización del conjunto de las capacidades del Territorio. Es decir, dada una determinada Lógica Organizadora (Orden Global), podemos encontrar una EDT que optimice las capacidades territoriales partiendo de una base de referencia. Otra posibilidad es optimizar las capacidades Territoriales para maximizar el producto social del Territorio, que nos permita alcanzar las capacidades basales individuales, que la Arquitectura Social Territorializada (régimen de regulación) establezca y garantice.

Existiendo un número ilimitado de EDTs que obtienen diferentes combinaciones de maximización del producto social y optimización de las capacidades territoriales, garantizando un suelo incremental de las capacidades individuales.

La introducción del concepto de las "capacidades" como medio/fin del desarrollo económico, tiene consecuencias teóricas y prácticas determinantes para la teoría y la praxis del desarrollo económico y de la evolución del territorio.

En primer lugar nos permite diferenciar tres escalas espacio/temporales que tienen dinámicas autónomas (norma de funcionamiento) aunque interaccionan continuamente entre ellas (resonancia) para hacer emerger, como una dinámica visible, el devenir histórico. En nuestro modelo cada escala tiene que ver con la producción de un tipo de capacidades: 1) capacidades evolutivas 2) escala meso: capacidades fundacionales. 3) escala micro: capacidades instrumentales.

Este modelo nos permite integrar de forma armónica teorías o conceptos aparentemente contradictorios, que, sin embargo, tienen una gran capacidad explicativa y predictiva. Por ejemplo, tanto en el modelo Arighi-Braudel, como en el de S. Sassen consideran que la Agencia (sujeto/función que activa/produce el

cambio social) es principalmente un estado organizado espacialmente; frente al modelo de cambio social Marx-Kondratieff-Schumpeter donde la agencia es la evolución de las fuerzas productivas (sistema productivo) y el sujeto que lo protagoniza es el capitalismo/empresa.

Aplicando nuestro modelo podemos inferir que los “Recursos” se generan en escalas meta –históricas, siendo estos, parte de las capacidades evolutivas, podemos afirmar la existencia de un determinismo geográfico por el desarrollo económico y la evolución territorial en la escala meta-histórica. En esta escala macro o meta-históricas las leyes físicas determinan la evolución de las leyes sociales. En la escala meso, ámbito de las capacidades fundacionales, que configuran principalmente la norma sistémica (lógica organizadora: modo de producción) sostenemos que predomina el modelo Marx-Kondratieff-Schumpeter, siendo determinante también en los ciclos de acumulación donde este modelo se equilibra con el enfoque del Arrighi-Braudel-Sassen, siendo la Arquitectura Social (modo de regulación) un elemento central armonizado con la norma sistémica. Sin embargo, en la escala micro, productora de capacidades instrumentales, el modelo explicativo determinante vuelve a ser el de Arrighi-Braudel-Sassen, “gestionando” mediante la Norma sistémica, las instituciones y el conocimiento territorializados.

1.1.6 EL DESARROLLO TERRITORIAL INCLUYE EL DESARROLLO ECONÓMICO

No obstante, por muy compleja que sea la trayectoria de investigación de esta tesis, abriendo caminos que nos llevan a otros objetos de estudio, nuestra tesis consiste básicamente en argumentar/probar la integración de la dinámica económica en la dinámica territorial (y no al revés), postulando una cierta autonomía relativa del fenómeno territorial.

En síntesis, y concluyendo: en primer lugar sostenemos que la dinámica económica tiene una estructura determinista y observable, aunque los resultados (previsiones) de su devenir operativo sean indeterminados, y la propia estructura tenga un alto grado de complejidad (estructuras disipativas), cuya consecuencia son dinámicas fuera del equilibrio y cambios irreversibles.

En segundo lugar afirmamos que nuestra tesis tiene un posición axiomática con respecto a la hegemonía de la evolución territorial sobre la dinámica económica. Consideramos que esta última es una parte nuclear de la realidad Territorial, pero no es el todo. Postulamos, basándonos en experiencias históricas, que el Modelo de Desarrollo Hegemónico (sistema productivo y régimen de regulación social) de la potencia territorial hegemónica, se impone como modelo de referencia (hegemonía, dominación, etc.) al conjunto de

los Territorios en el ciclo histórico (modo de acumulación) hegemónico por esta potencia dominante, imponiendo el modo de regulación (AS) correspondiente al modo de acumulación (LO). Es decir, la Norma sistémica es producida en un determinado espacio geográfico y tiempo histórico, e impuesto al resto de territorios que comparten el ciclo sistémico (Modo de Acumulación). El Modo de Producción se compone de varios ciclos sistémicos, en los que puede cambiar tanto la potencia territorial como los modelos de desarrollo, pero no cambia la Norma Sistémica [f (LO, AS)], aunque puede cambiar el Ensamblaje [E (TE, AU, DE)].

Este principio axiomático de primacía de la evolución territorial sobre la dinámica económica se fundamenta en última instancia en las capacidades. Si aceptamos que el devenir histórico y el desarrollo económico se manifiestan físicamente (espacio-temporalmente) a través de la producción de capacidades, si las capacidades requieren la combinación o relación con los recursos para pasar de potencia a acto (realidad física), y los recursos sólo tienen existencia concreta, discontinua y singular en el Territorio, podemos concluir lógicamente que la realidad territorial y su potencial evolución predeterminan o condicionan estructuralmente el desarrollo económico y el propio devenir histórico, aun reconociendo que el proceso evolutivo es impulsado por el desarrollo económico.

La principal conclusión práctica de esta tesis es la necesidad de elaborar e implementar una nueva generación de políticas o proyectos de desarrollo económico espacializados, o más precisamente, y quizás con más ambición científica y contenido político, podríamos sustituir las políticas de desarrollo económico por “Estrategias de Desarrollo Territorial”.

Si aceptamos la existencia de un Modelo de Desarrollo Hegemónico (MDH) concreto y geohistóricamente referenciado en cada ciclo sistémico (EE.UU/Taylorista, EE.UU/fordista, etc.), y un conjunto universal de Modelos de Desarrollo Territoriales (ciudad, región, Estado-nación, etc.) coetáneos, en interacción continua y sistémica, entonces podemos formalizar una estructura determinista de desarrollo económico en cualquier espacio geográfico en cualquier período histórico. Cuestión diferente será la complejidad de la estructura y las herramientas científicas de representación y modelización que utilicemos para aprehender esta realidad, y otra cuestión diferente serán las conclusiones operativas que obtengamos del análisis de la realidad y sus aplicaciones prácticas con el objetivo de impulsar el desarrollo económico.

Desde esta perspectiva sostenemos la necesidad de diferenciar dos fases en la elaboración de las políticas de desarrollo económico, y, en el caso de la construcción de una EDT la necesidad se convierte en “conditio si ne qua non” para su concepción.

La primera fase es la observación y formalización del Modelo de Desarrollo del Territorio objeto de estudio e intervención, incluyendo su lógica singular de inserción en el ciclo sistémico y su modo de articulación territorial en el nodo regional y en las redes territoriales suprarregionales. Este trabajo corresponde esencialmente a la historia económica, a la geografía económica y a la sociología urbana, sin excluir otras disciplinas conexas (urbanismo, sociología del trabajo, derecho, etc.). En cualquier caso es una fase de investigación científica, ajena al debate político y al utillaje metodológico del técnico experto en desarrollo.

Obviamente esta fase debe hacerse con nuevos enfoques y metodologías científicas, no se trata de esos estudios enciclopédicos y descriptivos tan al uso en la fase previa de la Planificación Urbana y de la Ordenación del Territorio, que tanto gustan a los arquitectos urbanistas para ilustrar con fotos, gráficos y estadísticas su planificación estándar.

En esta fase se trata de identificar las capacidades del Territorio y sus vectores evolutivos, las singularidades que aportan sus recursos físicos, sociales, culturales, etc. Los modos de articulación sustentados en flujos reales de mercancías, población, información, etc.; incluidos las isócronas e isógramas de los flujos. Se trata de cuantificar y cualificar el stock de capital físico, social y de conocimiento. Se trata de identificar las redes (tecnológico, conocimiento, financiero, productivo, etc.) que visualizan la articulación real del sistema productivo territorial con la economía –mundo o sistema global. Incluso se trata de reconstruir la micro-historia de los principales agentes económicos (capital/empresa) y sociales (instituciones), siempre desde la perspectiva de la producción de capacidades, no nos interesa la erudición enciclopedista, sino el origen y la potencial evolución de las capacidades. Se necesita por lo tanto un enfoque analítico de la historia y de la geografía, más que un enfoque descriptivo que no sería útil para este objetivo.

Este enfoque requiere la “construcción” de escenarios virtuales espacio-temporales, tanto de pasado como de futuro, que permitan la experimentación y la simulación de hipótesis sobre la génesis y evolución de las capacidades territoriales, y las posibilidades de intervención de la “Voluntad de poder” para cebar micro-procesos de generación de capacidades o para acelerar y o amplificar los micro-procesos de generación. No debe engañarnos el concepto de micro-procesos, por ejemplo, cuando se trata de impulsar las capacidades tecnológicas, estamos situándonos sobre un subsistema muy complejo, distribuido en amplísimas redes globales, compuestas de “nodos” territoriales más o menos densos, diversos y jerárquicos.

Se trataría de identificar el nodo, inserto en el Territorio objeto de estudio, su posición en la jerarquía, sus modos de conexión/desconexión, etc. Insistimos que nuestro enfoque no tiene nada que ver con colecciones de información descriptiva, es analítica y dinámica.

Si nos atrevemos a realizar esta propuesta/ conclusión es porque tenemos la certeza experimental de que esta práctica científica no se realiza adecuadamente para elaborar las políticas de desarrollo económico más o menos Territorializadas, y obviamente ni se plantea teórica ni metodológicamente en las políticas convencionales de desarrollo económico estatales o supranacionales.

Sin embargo, encaja perfectamente en el modelo estándar de desarrollo económico defendido por P. Krugman (1990) y por la escuela de la NGE, especialmente relevantes son las externalidades marshallianas, que son la base de todas las teorías pasadas y actuales de Desarrollo Económico Local (DEL), y sobre todo, consideramos central desde el punto de vista analítico y metodológico el enfoque del “potencial de mercado” y/o el “market acces”, para sistematizar la información económica de las variables económicas convencionales (salarios, renta, estructura sectorial, capital humano, densidad oligopolística, etc.).

1.1.7 LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL (EDT)

Pero donde creemos que se encuentra la mayor relevancia práctica y operativa de esta tesis es en la fase II, es decir, en la “construcción” e implantación de una “Estrategia de Desarrollo Territorial” para un determinado Territorio.

En primer lugar diferenciamos un plan de desarrollo económico de una EDT. Entendemos que el desarrollo económico, positivo o negativo (crecimiento o decrecimiento) no es un acto o agencia voluntaria, ni individual ni colectiva, en el modo de producción capitalista, la norma sistémica D-M-D' condiciona a todos sus agentes y determina sus comportamientos. Podemos reducir esta ley a una metáfora de una brutal simpleza, pero no por ello menos veraz e ilustradora: “si no das pedales te caes de la bicicleta”. El desarrollo económico es consustancial al sistema capitalista, incluyendo sus crisis y la “destrucción creativa”. Por ejemplo, no es ni científico ni históricamente posible dentro del MPC el “crecimiento, cero” como estrategia de desarrollo, a menos que se cuestione el MPC y se convierta en una estrategia de “Break Down” orientada a una transición del MPC hacia otro modo de producción. Las crisis, el decrecimiento, la “destrucción creativa” forman parte de la Norma Sistémica [f (L.O, AS)], cuya función es reproducir el sistema ampliándolo, es decir, orientándolo siempre al incremento del capital siguiendo siempre su ley fundamental

que ya hemos citado y explicado en el Anexo: La ley de concentración del capital, que impulsa la dinámica del sistema (centralización, aglomeración, diversificación, etc.) y se expresa en los diferentes MDH de cada ciclo sistémico (Modo de Acumulación).

Por esta razón, y en un sentido científico y metodológico todos los agentes económicos (Estado, Administraciones Territoriales, empresas, etc.) actúan implícita o explícitamente persiguiendo objetivos de crecimiento económico ajustándose más o menos a la restricción sistémica de la “optimización del capital”. Cuando el objetivo y el ajuste restrictivo no se producen los resultados económicos, sociales e incluso políticos son desastrosos en perspectiva histórica dentro del Modo de Producción Capitalista (MPC). Desde esta perspectiva es irrelevante qué tipo de herramientas (planificación central, planes estratégicos, planes de empresa, planes DEL, etc.) se utilicen, todas mantienen la coherencia con la “norma sistémica” o son neutralizadas por ella. El desarrollo económico no es una opción política, social, ideológica, etc.; dentro del MPC es simple y llanamente una manifestación de la dinámica del sistema. Otra cuestión son los resultados (producción y/o destrucción de capacidades) y las diferentes formas en las que cada territorio “construye” históricamente su propia “senda de desarrollo”, que es tanto como decir, cómo produce su espacio-económico y cómo reproduce su propio territorio ajustándose a la norma sistémica.

Una EDT es un conjunto de objetivos, recursos y herramientas (general intellect y episteme) orientados al cambio social mediante la producción de nuevas capacidades en un período histórico determinado (± 10 años), operado por el grupo social hegemónico en el Territorio de forma tácita o explícita.

El cambio social al que se orienta la EDT no tiene porqué ser ni antisistémico, ni contrasistémico, en la mayor parte de los casos se orienta a “reposicionar” el Territorio o su sistema productivo territorial en la jerarquía de las redes productivas. Dependiendo de la potencia económica, social (demográfica), política, etc. del Territorio que despliega la EDT, el cambio social, si se produce, puede afectar más o menos a los territorios con los que se articula, y puede producir o no cambios en el Modelo de Desarrollo Hegemónico (MDH) y/o en el Modo de Acumulación (MA), si se dan las condiciones adecuadas (punto de inflexión). El cambio sistémico puede producirse cuando un conjunto, suficientemente amplio y potente (masa crítica histórica) de territorios hacen converger sus EDTs en un punto de inflexión, incluyendo en la EDT el conflicto por la jerarquía Territorial, y sus diferentes formas de solución (cooperación o conflicto).

Obviamente en esta tesis nos preocupan exclusivamente las EDTs orientadas a producir la “resituación” de los territorios urbanos en la jerarquía de las redes de ciudades dentro de la lógica sistémica, tanto del MPC, MA, y MDH actualmente hegemónicos. No obstante, no podemos obviar la circunstancia de vivir en un

periodo histórico de turbulencias sistémicas, que debemos caracterizar como escenarios o contextos históricos de la EDT, y por lo tanto condicionantes de la misma, sin que ello suponga, ni remotamente, tener un papel activo en el proceso de cambio social sistémico.; aunque sí sería posible contemplar una adaptación a largo plazo a un probable cambio sistémico si el grupo social territorialmente dominante es sensible a él y así lo percibe.

En síntesis, una EDT es una estrategia político-económica del grupo socialmente dominante de un territorio, que en función de unos objetivos (capitalización y/o territorialización) construye un "relato" sobre el territorio (mitos fundacionales de pasado, presente y futuro) que se convierte en episteme social, cohesionando al conjunto de la sociedad territorial (residente e inmigrante) y articulando la cooperación interterritorial para desplegar una serie de actuaciones económicas (inversiones, creación de empresas, reorganización de las estructuras sociales, renovación institucional, innovación tecnológica, etc.) y políticas (resituación en las jerarquías sociales, económicas y territoriales), para lograr sus objetivos. En cualquier caso, la condición "si ne qua non" del éxito de la EDT es la hegemonía del grupo social dominante en el acceso y gestión de los recursos del Territorio que subordinan a la consecución de objetivos, más o menos compartidos por el conjunto de los grupos sociales del Territorio, es decir, se requiere el liderazgo sino, simplemente ni hablaríamos de grupo social dominante.

A lo largo de la historia encontramos muchos ejemplos, pero uno cercano y paradigmático es la EDT impulsada por los capitalistas e industriales bilbaínos/vizcaínos a principios del S. XX con el objetivo de impulsar la industria siderometalúrgica y otras industrias conexas, impulsando una política proteccionista asumida por España (Estado-nación), subordinando las instituciones territoriales (Diputaciones, Fueros, etc.) a sus intereses y propiciando un pacto social que le permitió el liderazgo del conjunto de la sociedad vasca durante un largo período histórico (1890/1936).

Es evidente que la elaboración científico-técnica de una EDT formalizada, programada y presupuestada es secundaria con respecto al proceso de constitución del grupo social dominante que explicita su "voluntad de poder" orgánicamente. En este proceso de organización social se genera la estructura y el "guión" de una posible EDT, que se va explicitando progresivamente, así lo hicieron los industriales vascos, o F. Franco y sus generales en Burgos cuando tomaron conciencia de que el golpe de Estado requería la reconstrucción del Estado y de la de economía en el territorio que dominaban militarmente, si querían ganar la guerra.

Aun siendo conscientes de que una EDT es la manifestación formal de la “voluntad de poder” del grupo social dominante en un territorio con el objetivo de producir un cambio social, entendemos que tiene ciertos ítems recurrentes.

1. Re-creación del sujeto histórico-geográfico (Territorio) mediante la elaboración de un relato sobre el “pasado-presente-futuro” coherente con los objetivos político-económicos del grupo social que lo elabora, destacando las capacidades del Territorio para conseguir dichos objetivos y las nuevas capacidades necesarias para alcanzarlos.
2. Análisis del sistema productivo y de la arquitectura institucional del territorio contemporáneo, y sus tendencias evolutivas.
3. Contextualización del análisis en los ciclos sistémicos cortos (± 10 años), medios (± 50 años) y largos (± 100 años) para analizar el margen de ajuste del cambio social pretendido con la norma sistémica, o en su caso el margen de adaptación a los cambios sociales en curso.
4. Despliegue de un conjunto de “micro-procesos”, utilizando las herramientas y los recursos” ad hoc“, para producir las capacidades territoriales requeridas para la consecución de los objetivos.
5. Gestión y retro-alimentación de los microprocesos para orientar y sostener su agencia en el tiempo, hasta conseguir la masa crítica necesaria de capacidades para el cambio social.

El carácter más o menos científico-técnico de la EDT dependerá del grado de organización institucional y de la episteme del grupo social dominante. Lo normal será la no “construcción” de una EDT por el grupo socialmente dominante, es lógico que las clases dominantes se dediquen a la gestión y reproducción del sistema hegemónico en cada Territorio, con mayores o menores singularidades y ajustes de la “senda de desarrollo” con respecto al MDH y MA hegemónico en el ciclo. Un grupo social dominante se ve impelido o motivado a construir una EDT cuando percibe las turbulencias de un cambio social que amenazan la jerarquía del territorio y su propia jerarquía social dentro del mismo. Entendemos que un ejemplo de esto último, unido a la primera causa, se manifiesta en la historia reciente de la Comunidad Autónoma del País Vasco (Euskadi) liderada por el nacionalismo vasco desde la transición política (1976). En esta tesis sostenemos que el Gobierno Vasco liderado por el PNV ha elaborado y gestionado varias EDTs en los últimos 30 años, siendo sus políticas institucionales visibles tan sólo una parte de su “relato” y de su acción social y económica ya que como todo grupo social dominante tiene una formalización político-institucional

visible, el PNV, y otras muchas expresiones sociales, económicas y culturales diluidas en el conjunto social, por ejemplo, el empresariado o el entramado profesional afín a este grupo social hegemónico en Euskadi desde los años 80 del S. XX hasta el presente.

Esto no significa que en la “construcción” e “implementación” de las EDT no hayan participado otros grupos sociales, por ejemplo, los representados por el PSE, aunque siempre subordinados al liderazgo implícito o explícito de los grupos sociales representados por el PNV.

Consideramos de suma importancia la visibilización social de las EDTs, la interacción cooperativa-conflictiva con respecto a la EDT vigente, y, en la medida de lo posible, la acción política y social convergente con nuevos grupos sociales que construyan nuevas hegemonías, que den lugar a nuevas EDT, alternativas que amplían el espectro del cambio social.

No obstante, debemos afirmar que la “coordinación” explícita y formalizada de los procesos de desarrollo económico orientados al crecimiento económico y de la EDT o orientada al cambio social supone una ventaja comparativa para el Territorio que consigue este nivel de organización de su “inteligencia” y del grupo social dominante, cualesquiera que sean las herramientas de elaboración, gestión y retro-alimentación (planificación central, planificación estratégica, planificación territorial, polos de desarrollo, programas estratégicos ,etc.). El nivel de “coordinación” de la “inteligencia” del Territorio tiene relación con el “grado de coherencia” del espacio económico del Territorio, y a mayor grado de coherencia (homogeneidad/proximidad) mayor potencial de desarrollo económico y de evolución territorial.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que el grado de “coordinación” puede ser un arma de doble filo. Si la “inteligencia” y el grupo social dominante que mantienen un liderazgo social y económico sobre el Territorio imponen una EDT “desajustada” con la norma sistémica (MA y MDH); y el cambio social al que se orienta no es capaz de crear una alternativa sistémica a la Norma, este Territorio entrará en un proceso de declive y de construcción más rápido que los Territorios que simplemente se ajustan a la Norma sin una “coordinación” relevante. Esto sucede porque las potencias territoriales hegemónicas tienen la capacidad de ejercer su “coordinación” y liderazgo en el conjunto del espacio económico que se extiende por todos los territorios sujetos a la Norma sistémica, que desde el S. XIX cohesiona el planeta, y desde finales del S. XX (1989) constituye un “espacio homogéneo” (Orden Global), bajo el liderazgo de las corporaciones transnacionales. Obviamente la “coordinación” subordinada o dependiente siempre favorece a los territorios que ocupan una posición jerárquica en las diferentes redes territoriales, y supone siempre un drenaje de

recursos, rentas y personas desde los territorios periféricos a los nodos centrales o jerárquicos en las redes territoriales.

Nos parece ilustrativo a la vez que confirma el fundamento científico de nuestra conclusión operativa, la síntesis del artículo de H. Capel (2009):

«La Historia y el presente están profundamente vinculados y con frecuencia los historiadores llegan desde los problemas actuales a la **reconstrucción del pasado. Pensar históricamente significa normalmente pensar en procesos de cambio.** Lo que puede aplicarse desde el pasado al presente, como se hace en la historia contrafactual y en los modelos predictivos, y desde el presente hacia al futuro. El futuro debe ser considerado en todas las ciencias sociales. Pero la tarea de los historiadores es indispensable y esencial para la construcción del mismo, y más específicamente de la ciudad deseable en el futuro...»

...los historiadores deben atreverse a hablar de los problemas del presente, e incluso abordar la historia del futuro y, de forma más concreta la historia del futuro de la ciudad...Lo que queremos es, pues, una geografía histórica para entender el pasado, para organizar mejor el presente, y para construir el futuro.»

1.1.8 REPRESENTACIÓN SIMBÓLICA DEL MODELO TEÓRICO

Vamos a intentar sintetizar y representar las conclusiones de esta tesis en tres gráficos. En el gráfico I representamos las fuerzas del espacio económico interaccionado con el Territorio. Las fuerzas económicas configuran un espacio tridimensional (pasado-presente-futuro) temporal representado por el prisma piramidal que actúa sobre el punto central, de una tesela (cuadro) que representa el espacio territorial. El punto central tiene una sola dimensión temporal, el presente continuo, que representa la continua producción y reproducción de la ciudad por las fuerzas económicas. Diferenciamos dentro de la pirámide tres prismas rectangulares que actúan en el espacio global de forma discontinua (El primero actúa sobre todo el espacio, pero en el segundo y tercero el espacio se comprime, representando la diferente actuación de las fuerzas económicas en las diferentes escalas espaciales. Sin embargo el “peso” de los tres prismas se suma para actuar sobre el punto central de cada tesela territorial. Los “pesos” relativos de cada prisma rectangular. La base superior del prisma, pesa menos, pero actúa durante más tiempo, el prisma que está más cerca de la tesela pesa más durante un tiempo reducido.

Básicamente estamos utilizando la metáfora representativa del alabeo de la estructura espacio-temporal que producen y reproducen las fuerzas gravitatorias en el devenir. En nuestro caso el peso gravitatorio está

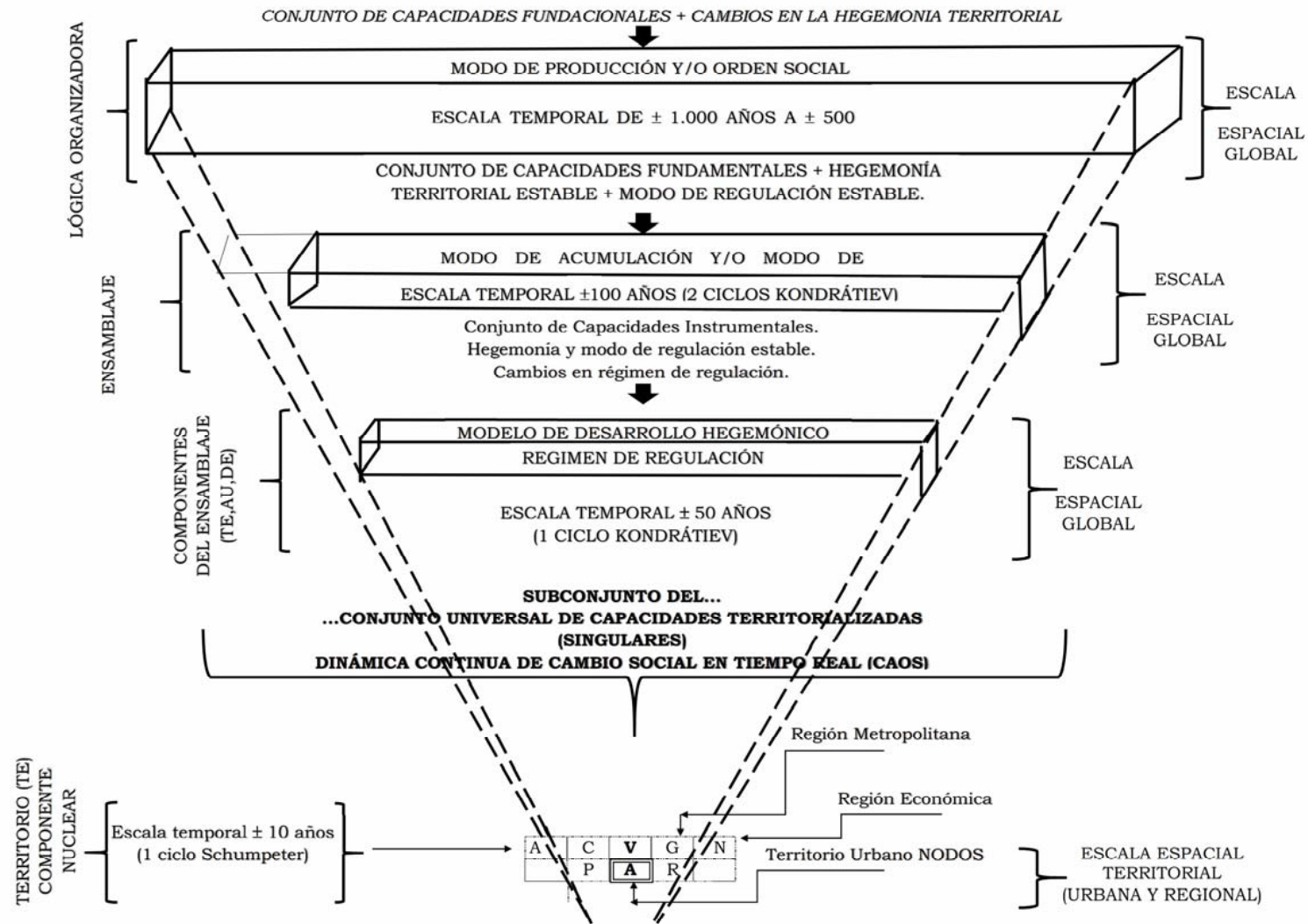
en relación con la intensidad/densidad de la actividad económica sistémica actuando sobre cada punto del espacio-tiempo económico y la duración en el tiempo de esa fuerza, relativa y cambiante sobre cada punto.

Nuestra intención con este gráfico es simplemente visualizar que el Territorio se produce en tiempo real, siempre en presente continuo, sin embargo, las fuerzas económicas actúan en una escala temporal histórica, las fuerzas actuantes vienen modelando el territorio desde el pasado, se manifiestan en cada presente, pero tiene la capacidad para modelar el futuro re-produciéndolo en el presente de una determinada forma y no de otra. No obstante, los prismas cambian y cada tesela tiene su correspondiente prisma, que evoluciona con el tiempo.

El gráfico II es una representación conceptual de la inscripción de cada tesela territorial en los diferentes escenarios o contextos con los que se desenvuelve su actividad. Dicho de otro modo, la realidad territorial está inserta en otras realidades cuyas leyes dinámicas configuran la realidad territorial, pero también son reconfiguradas en mayor o menor grado por la realidad territorial y su propia dinámica.

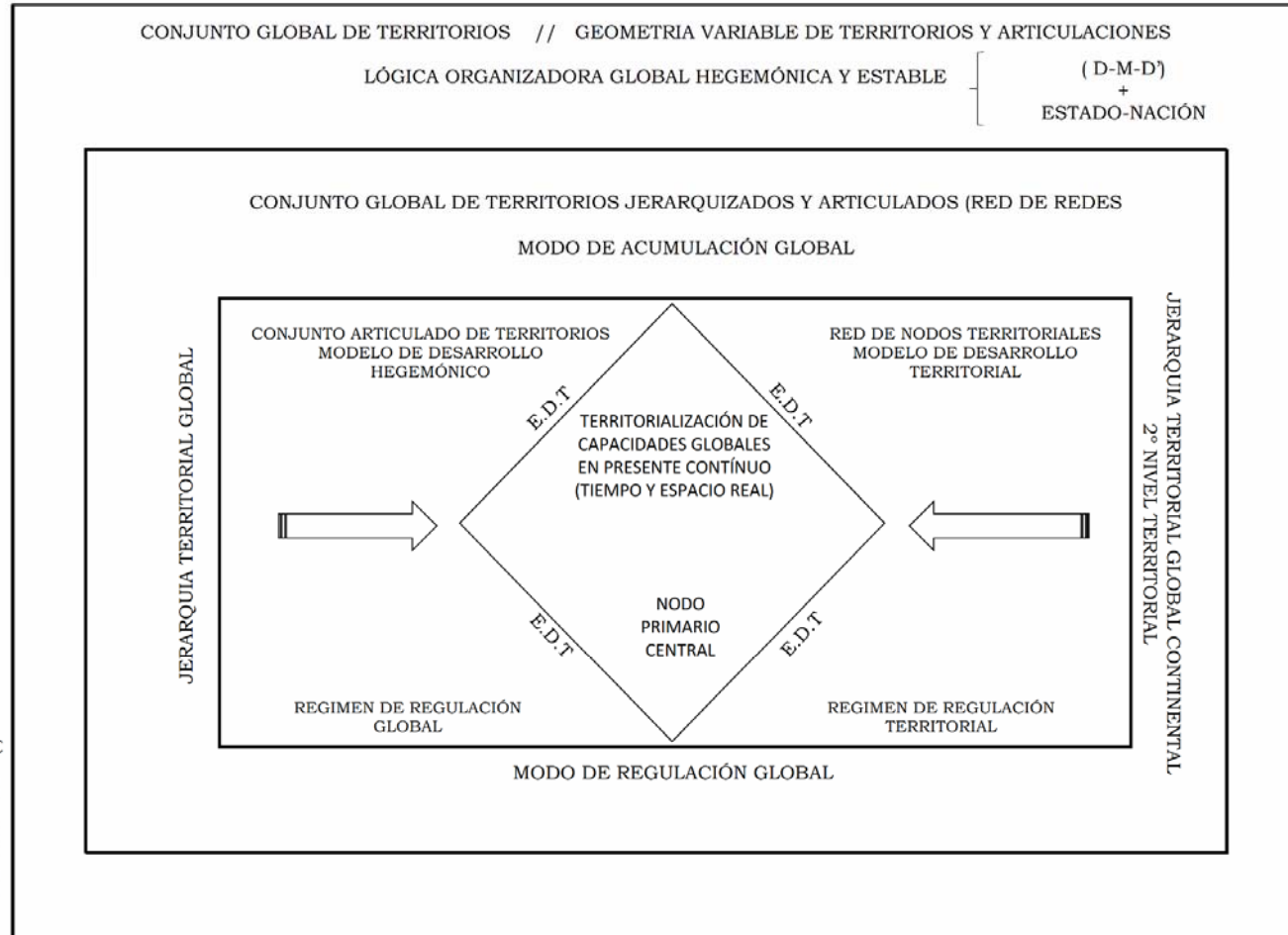
En el gráfico III desarrollamos la idea del gráfico I, representando la totalidad del espacio geográfico global por (... ..) teselas, representando la pirámide de fuerzas que actúan sobre cada tesela y el espacio de atracción de las actividades económicas y, sociales en torno a cada punto (gravedad social). Hay dos ideas que queremos representar, La primera es que la duración en el tiempo de la actividad económica y la intensidad/densidad de esta actuación dimensionan la pirámide de fuerzas que actúa sobre cada territorio. El grado de aglomeración está en relación directamente proporcional con su pirámide, y la dimensión del campo de atracción depende del grado de aglomeración.

Estas tres metáforas son muy simples, y se explican muy bien con la historia de las ciudades. Cuando la actividad económica se ha producido durante un largo periodo de tiempo de forma continua en un determinado espacio geográfico tiende a producir una ciudad que aglomera actividad económica y social en una escala superlineal. El incremento de la densidad/intensidad de esta actividad incrementa la superlinealidad de los efectos de aglomeración. Sabemos que la dimensión y la forma de las pirámides cambia con la lógica organizadora, lo cual puede producir efectos de contracción /expansión superescalares en las diferentes teselas territoriales, pero cualquiera que sea la forma y dimensión de la pirámide, siempre tienen como resultado final la producción de tejido urbano, como así lo demuestra la geografía histórica. Reflejamos este fenómeno "ekístico" en las ilustraciones adjuntas.

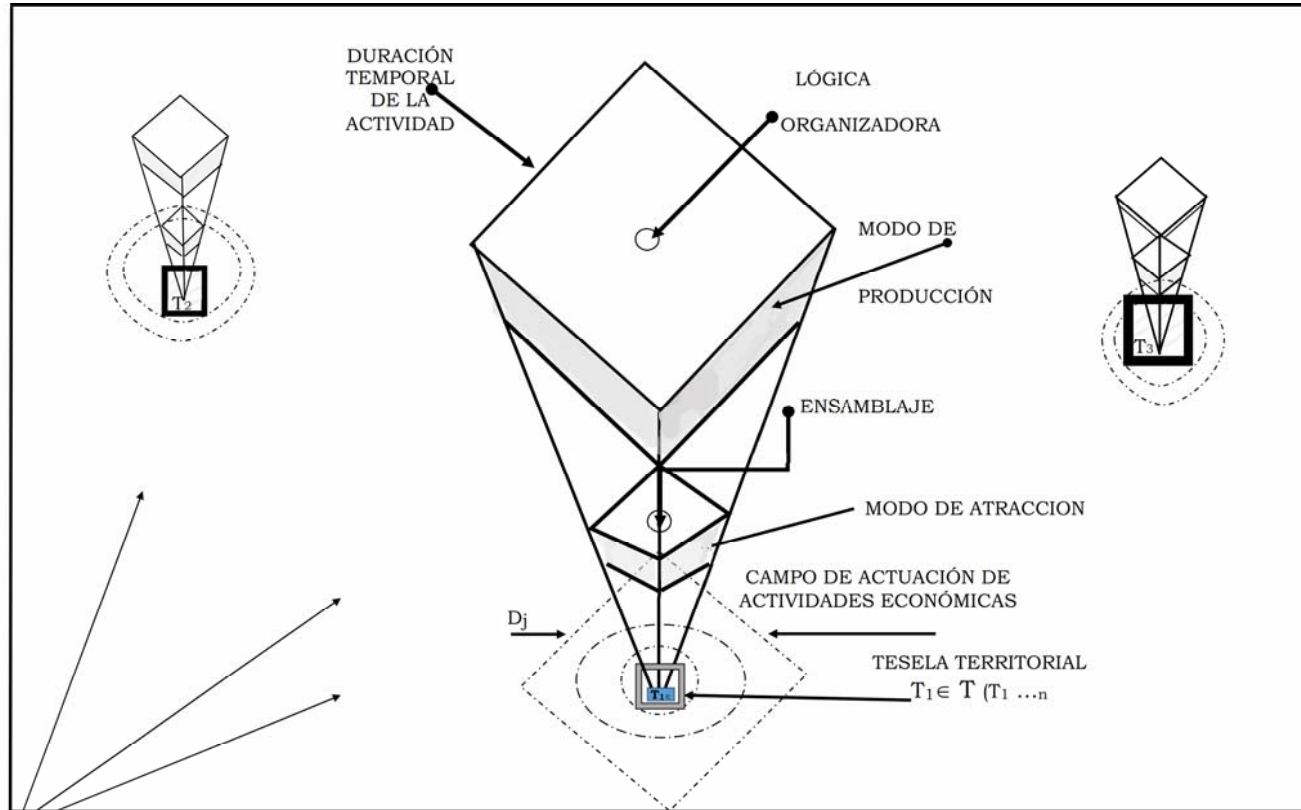


TERRITORIAL MUY LARGO

MODELO DE ± 50
DESARROLLO (I)



LECTURA DE LOS DIFERENTES ESCENARIOS "CONTEXTUALES" EN LOS QUE SE INSERTA UN TERRITORIO EN TIEMPO REAL (RESONANCIA)



* $T_i \in (1...n) \equiv$ Conjunto de Unidades Territoriales o nodos constituyentes de un modo de producción o Lógica Organizadora.
 Dj = Difusión de la esfera de atracción de actividades económicas. $D_j = f / De, Ia =$ La dirección de la esfera de atracción de actividad depende de una función cuya S elementos son la duración temporal de la acción de la LO y del E en cada unidad territorial y de la intensidad que operan la LO y el E sobre la actividad de la unidad territorial.

* Entendemos por Intensidad la cantidad y cualidad de los flujos económicos de entrada y salida de la esfera.

CAPÍTULO 2 ¿QUÉ ES EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL?

Origen empírico de la reflexión teórica

2.0 INTRODUCCIÓN

Normalmente, una tesis doctoral constituye el principio de una carrera investigadora para la persona que decide iniciar este proceloso camino biográfico. En mi caso, es justo lo contrario, es un intento de concluir mi carrera profesional como ejecutivo público y privado en el ámbito del DEL, a la cual he dedicado treinta años (1986-2016), incluyendo los cuatro últimos dedicados al estudio y la investigación para realizar esta tesis doctoral.

La motivación para iniciar esta investigación, tiene su origen en la displicencia, cuando no, directamente el menosprecio, con el que las instituciones supra-locales y la Academia se aproximaban y aún se aproximan, a la praxis y al discurso del DEL. Quizás la expresión más respetuosa, dentro del menosprecio, que puede sintetizar la percepción del DEL por la Academia sean las palabras de P. Krugman (1995) «Quisiera recomendar que los economistas concedieran más atención y respeto a esta forma de teorizar del tipo hazlo-que-puedas. Pero, al mismo tiempo, hay que dejar claro que la forma de eclecticismo que caracteriza la ciencia regional no puede sustituir una teoría verdaderamente integrada. ...». Krugman (1997).

Durante los años 70/80/90 del siglo pasado, principalmente como consecuencia de la gran crisis de 1973 (70/80) se produjo un enorme volumen de literatura científica, en diferentes disciplinas –Economía, Sociología, Urbanismo, Historia, Geografía, Derecho, etc., - sobre el DEL, prácticamente en su totalidad, pivotando en torno a las externalidades marshallianas y a diferentes conceptos del territorio, que incluían nuevas categorías analíticas como: capital social, capital humano, economía del conocimiento, etc.. Tanto la reflexión teórica como la praxis política se ocupaba de dos problemas u objetivos nucleares: el crecimiento económico y el pleno empleo.

La implosión del llamado sistema socialista (caída del muro de Berlín, 1989) y la consiguiente revolución conservadora anglo-norteamericana de los noventa, consiguieron la implantación hegemónica del discurso económico liberal en las políticas económicas públicas, en los mercados/empresas, y en la propia Academia. Este discurso dominante barrió como un “tsunami” prácticamente toda la reflexión teórica y la praxis del DEL, tanto de las instituciones como de la investigación científica. El nuevo ciclo se inicia bajo los nuevos auspicios de B. Clinton: «es la economía, estúpidos», el paradigma político-económico darwinista-hayekiano de M. Thatcher: «no existe la sociedad, sólo hay individuos», y el “consenso de Washington”: «el Estado no es la solución, sino el problema, que los mercados se autorregulen». Si añadimos la aceleración del cambio tecnológico y el nuevo discurso (episteme) sobre la integración de la economía-mundo (globalización), las ruinas de lo que fue el discurso y la praxis del DEL quedan sepultadas sobre miríadas de oropel tecnológico y enormes olas de activos financieros que convirtieron en minucias irrelevantes el conjunto del PIB mundial “real”, y en una insignificancia, el territorio, cuando no un sujeto de molestos efectos colaterales.

La Gran Recesión de 2008 ha vuelto a erosionar los cimientos de la episteme económica liberal-conservadora, produciendo una grieta en el “establishment” que permite el resurgimiento de nuevas reflexiones críticas en el conjunto de las Ciencias Sociales y quizás consolide la apertura de nuevas **ventanas de oportunidad social** que permitan la implementación de nuevas estrategias de desarrollo territorial, basadas en estos discursos críticos.

Esta tesis se inicia en la última legislatura municipal (2011) sepultados profundamente en la Gran Recesión y sometidos a las fuerzas de los mercados financieros globales, y a la nueva tecnocracia global que hegemoniza el gobierno de la Unión Europea, del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, etc....

En este contexto objetivo y subjetivo, la lectura y reflexión sobre las investigaciones de Saskia Sassen sobre la globalización tienen el efecto seminal de poner en perspectiva de futuro la experiencia de treinta años de teoría y de praxis del DEL; utilizando, precisamente, como punto de partida analítico, su teoría subyacente del cambio social.

El Capítulo II es una representación teórico-empírica del contexto en el que se produce el análisis del DEL, dicho de otra forma, es una construcción teórica del objeto de estudio ideal (discurso/episteme) y real (perfiles de la estructura económica, política y social).

Comenzamos la observación desde la perspectiva de nuestro principal agente, la Agencia de Desarrollo Económico y de Empleo de Vitoria-Gasteiz, protagonista del conocimiento operativo colectivo (general intellect) y de la praxis DEL; lo cual nos permite sintetizar a lo largo de los apartados II.1.1, II.1.2 y II.1.3, siete “observaciones empíricas” que resumen la experiencia profesional de treinta años, permitiéndome el inicio de un proceso de generalización/composición/reflexión que abre la puerta de la tesis aplicada.

En los apartados II.2.1, II.3.1 y II.3.2. desarrollamos el perfil ideal y/o discursivo del objeto de estudio inicial señalando ya las nuevas reflexiones que se abren a partir del 2006 (S. Sassen, J. Rifkin, E. W. Soja, etc.). Al final del Capítulo II orientamos el sentido de la investigación, señalando la dirección de la tesis en el apartado II.4: “La transformación del DEL en DT”.

2.1 LOS TERRITORIOS URBANOS EN EL ORDEN GLOBAL. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La cuestión central que planteamos no es fruto de ningún debate teórico, ni siquiera de una intuición creativa, es consecuencia de una reflexión sobre la praxis de lo que hasta el presente hemos denominado DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL (DEL), y de la evaluación sobre los resultados de las políticas implementadas bajo su cobertura, y del análisis ex-ante y ex-post de una serie de indicadores, principalmente económicos, que nos ofrecen una imagen o representación del espacio económico y/o del territorio receptor de las políticas y objeto de estudio: Vitoria-Gasteiz, inserta en el Territorio Histórico de Álava,

en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), en el Estado-nación España y en la UE., es decir, un territorio urbano inscrito en cuatro formas de territorialidad, política y económicamente diferenciadas, ensambladas y estructuradas.

El objeto de la reflexión es evaluar el desempeño de las diferentes estrategias de desarrollo económico local reconocibles en el territorio urbano y en sus diferentes inserciones territoriales con el objeto de adaptarlas o recrearlas para resituar “la ciudad” en el contexto de los nuevos modos de articulación territorial y las nuevas dinámicas económicas, sociales y políticas del nuevo orden social, el Orden Global.

2.1.1 FUNDACIÓN DE LA AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE VITORIA-GASTEIZ. CONTEXTOS

La Agencia de Desarrollo Local (ADL) de Vitoria-Gasteiz (V-G) nace en mayo de 1986 como consecuencia de un debate político sobre el desempleo juvenil, dentro de un determinado contexto institucional, económico y social. Nos situamos en un período histórico de fuertes transformaciones políticas: incorporación de España a la UE (1986), segunda legislatura de los Ayuntamientos democráticos (1983-1987), la Constitución española aprobada en 1978, y el primer Gobierno Vasco electo constituido en abril de 1980. En consecuencia, podemos afirmar que el nacimiento de la Agencia se produce en un contexto de intenso cambio institucional en todos los ámbitos territoriales, incluida la UE en plena renovación y expansión territorial.

OBSERVACIÓN I: los cambios estructurales que se producen en las instituciones supranacional, nacional, regional y municipal como consecuencia del proceso democratizador (Autoridad y Derechos), unido a los nuevos modos de articulación territorial (redistribución de soberanías territoriales, de competencias institucionales, de nuevas estructuras de gestión públicas, etc.) producen las “capacidades” necesarias para diseñar y gestionar políticas económicas locales (regionales y urbanas).

Hemos afirmado que el objetivo original para crear la ADL de V-G es reaccionar frente al desempleo juvenil, aunque podríamos colegir que se trataba de diseñar políticas y “herramientas” para enfrentarnos a una crisis económica calificada como estructural en los ámbitos supranacional y nacional, pero destacando el desempleo como el efecto más perverso y dañino por las estructuras institucionales locales (CAPV y Ayto. de V-G). Lo cual significaba una lectura diferenciada de la crisis económica con respecto a las instituciones nacionales y supranacionales, y en consecuencia una respuesta diferenciada entre las políticas macroeconómicas y las políticas meso-económicas y urbanas.

«Para los gobiernos de las principales “locomotoras” del mundo.una apreciable reducción de la cifra de desocupación no es objetivo que goce de elevada prioridad. Tampoco parece preocupar grandemente al electorado de esas democracias.En materia de desocupación no es gran cosa lo que se puede hacer y no hay que hacer gran cosa». Tobin (1986).

En el contexto histórico de los años 70/80, simplificando brutalmente, se enfrentan dos lecturas de la crisis. La oficial u ortodoxa, hegemónica en esos momentos en ámbitos supranacionales y nacionales (países industrializados) y la alternativa (países de industrialización tardía y emergentes) y en ámbitos regionales y urbanos. La primera de corte liberal y/o neoclásico, y la segunda en clave Keynesiana y/o economía industrial y geoeconómica. La primera hacía hincapié en la lucha anti-inflacionista (política monetaria) y en la flexibilización del Mercado de trabajo (reducción salarial, facilidades de despido, deconstrucción de las relaciones industriales, etc.).

La segunda tenía dos estrategias diferenciadas, pero complementarias. La Keynesiana que proponía actuar sobre la demanda agregada (gasto público, expansión de la inversión, estimulación de la demanda de bienes y servicios, mantenimiento del empleo y de la renta disponible, etc.). La segunda estrategia debía actuar sobre la oferta (sistema productivo) propiciando un incremento de la productividad social y de la competitividad de los sistemas productivos locales mediante la innovación y la reorganización de los procesos productivos apoyada por nuevas formas de regulación social (nuevas formas de institucionalización, incremento del Capital Social y del Capital Humano, etc.).

La ADL de V-G se formula explícitamente la pregunta: ¿cuál es el Modelo de Desarrollo Económico Local aplicable al caso de Vitoria-Gasteiz?, respondiendo en un documento institucional de junio de 1991:

«El simple planteamiento del diagnóstico y la voluntad de intervenir económicamente desde una institución local requiere la adopción de un modelo de desarrollo económico que supere los modelos tradicionales, basados en la gran empresa como dinamizadora y el Estado como instrumento clave de regulación del sistema. Este modelo emergente que nos permite explicarnos de otra forma los mecanismos de desarrollo y operar en consecuencia desde las instituciones locales es el modelo de especialización flexible».

Esta respuesta no fue fruto de la improvisación, sino de un largo proceso de reflexión y debate entre políticos, técnicos, expertos y teóricos de diferentes universidades que tuvo sus principales hitos en dos publicaciones que recogían los fundamentos teóricos de la actuación de la Agencia: “La ciudad, instrumento de recuperación económica y de creación de empleo” González Aznar, et alii (1988). “Encuentros internacionales de expertos en formación y empleo”. Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz (1992).

En este proceso de reflexión participaron académicos referentes en estas materias como C. Courlet (Grenoble), D. Massey (Londres), A. Vázquez Barquero (Madrid), J. Borja (Barcelona), J. del Castillo (Bilbao), G. Garofoli (Pavia), M. Hollard (Grenoble), O. Homs (Barcelona), etc., entre otros muchos que nos acompañaron en los procesos iniciales de diseño de las políticas y de los instrumentos. Estos científicos sociales, de forma más o menos explícita podemos afirmar que se inscriben en la corriente teórica de la acumulación flexible y en la teoría de la regulación.

OBSERVACIÓN II: Las políticas económicas y los instrumentos que las implementan deben mantener un alto grado de coherencia con la teoría o teorías que han permitido hacer un diagnóstico de la realidad sobre la que intervenir, un diseño de la intervención y una evaluación de los resultados, o bien, un análisis ex ante y ex post de la realidad intervenida coherente con la teoría de referencia.

Quisiéramos precisar que este proceso tiene ciertas analogías con el método científico que exige el diseño de “experimentos” que pueden validar o falsar una determinada teoría, pero no podemos confundir el proceso social y político de validación o rechazo de las políticas económicas con el proceso de contraste empírico de una teoría económica. En primer lugar, el ámbito de análisis e intervención (en este caso el territorio) es una “realidad” suficientemente compleja y variable como para que sea prácticamente imposible aprehenderla en una teoría, y mucho más difícil cuando esta teoría está formalizada o modelizada matemáticamente. Las teorías discursivas, formalizadas mediante relatos, son más flexibles y plásticas, aunque más ambiguas y menos parametrizables, por lo cual pueden aproximarse más a la complejidad de la realidad social y aprehender una mayor parte de la misma. En segundo lugar, es perfectamente posible que una estrategia de DEL diseñe y gestione políticas e instrumentos coherentes con diferentes teorías económicas, y que trate de crear un corpus científico teórico-práctico que las integre buscando el mayor grado de coherencia posible. En tercer lugar, la contrastación empírica y la falsación teórica pertenecen al campo de la epistemología en la cual hay diferentes posiciones. Nosotros pensamos como D. Harvey (2007) que muchas de las aparentes contradicciones teóricas se resuelven en la propia dialéctica social. De hecho, la conversión de una teoría económica (por ejemplo, el liberalismo) en una “episteme”, es decir, en una verdad social hegemónica modifica el comportamiento económico de los individuos transformando la propia realidad social, convirtiéndose en una profecía autocumplida.

En nuestra opinión, tanto la forma como el contenido de cualquier teoría social, con ambición de ser aplicada a la intervención social, debe adecuar el relato teórico a la capacidad de percepción y conocimiento de los decisores sociales, a las herramientas de intervención institucional disponibles y a una relación coste/beneficio “razonable” entre el diseño de las políticas y los resultados previsibles.

Caracterizar las teorías económicas geohistóricamente referenciadas como teorías “haz lo que puedas” porque no tienen un alto grado de modelización matemática P. Krugman (1997) puede tener respuestas académicas tan contundentes como la de R. Martin y P. Sunley (2000): “La Nueva geografía económica (NGE) ni es nueva, ni es geografía y por otra parte la “teoría general de la aglomeración” (emplazamiento central) tiene muy poco de espacio y demasiadas matemáticas....Si los geógrafos no incorporaron los rendimientos crecientes y los “linkages” a sus modelos, dice R. Martin, no fue por incompetencia en las matemáticas, sino por el propósito deliberado, sobre bases epistemológicas, de alejarse del positivismo lógico y la excesiva formalización matemática.

Y evolucionaron hacia modos de teorización más discursiva y modalidades de investigación empírica intensiva que toman en cuenta los espacios reales con sus complejas historias sociales y culturales". Moncayo (2000).

Desde nuestra posición situada en la praxis del DEL nos parecen perfectamente integrables las posiciones teóricas de la NGE (P. Krugman (1991)) y de la Geografía socio-económica e industrial (R. Martin (2000)), teniendo en cuenta las enormes dificultades para la aplicación empírica de la primera y a pesar de la falta de precisión cuantitativa de la segunda. Pero ya volveremos sobre esta idea.

Hemos iniciado nuestro relato partiendo de la creación de la ADEL de Vitoria-Gasteiz como una respuesta de la institución local a la crisis económica, pero, la crisis de 1973 ¿no era una crisis internacional, estructural? Esta era la tesis sostenida por la mayoría de los autores Manuel Castells, Samir Amín, Immanuel Wallerstein, Ernest Mandel, Robert Boyer, etc. (1977, 1982, 1975, 1978) pero casi todos ellos subrayan el impacto diferenciador de la crisis internacional en los diferentes Estados-nación como consecuencia de los rasgos diferenciales de su estructura económica, social y política singular.

En el caso español, J. Sevilla (1986) profundiza sobre la singularidad española asentándola en dos factores diferenciales: 1) el retardo temporal en su manifestación, visibilizándose a partir de 1980 (7 años de decalage), y 2) la lógica histórica del sistema autoritario (mercado de trabajo controlado, sistema financiero clientelar, proteccionismo, modelo energético no competitivo, etc.). Esta singularidad se manifiesta en el retardo en la manifestación de la crisis y en la mayor profundidad y virulencia de la misma una vez manifestada. Esta misma singularidad se manifiesta en el caso de la CAPV con respecto al Estado español.

La singularidad de la crisis y la evidencia de diferencias estructurales territoriales fundamentan, al menos en la UE¹, y en la OCDE², la recomendación de implementar políticas económicas locales (regionales y urbanas) anticrisis, especialmente las referidas al empleo (ILE)³. La teoría de la Acumulación Flexible y la Teoría de la Regulación fundamentan en la existencia de Sistemas Productivos locales diferenciados, y en sus diferentes formas de regulación económica las diferentes PEL⁴; pero considerando el carácter estructural y sistémico de la singularidad territorial, sobre el factor coyuntural de la intervención .

Con estos pertrechos teóricos, aun reconociendo que el DEL es ante todo: "un "corpus empírico" compuesto por multitud de prácticas económicas, sociales y políticas surgidas de la reacción de las colectividades locales ante los efectos de la crisis estructural del modelo económico vigente hasta 1973,

¹ UE: Unión Europea

² OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

³ ILE: Iniciativa Local de Empleo

⁴ PEL: Políticas Económicas Locales

priorizando la lucha contra el desempleo” Farto (1995); nos apropiamos de la definición de G. Garofoli: “el DEL significa: a) la capacidad de transformación del sistema socio-económico; b) la habilidad de reaccionar a los cambios externos; c) la promoción del aprendizaje social; d) la habilidad para introducir formas específicas de regulación social a nivel local que favorezcan los puntos señalados anteriormente. El DEL es, en otras palabras, la habilidad para innovar a nivel local”. Garofoli (1991).

Esta lectura teórica condicionó de forma decisiva el propio diseño de la ADL de V-G, convirtiendo la necesidad de disponer de un servicio de estudios y planificación en el centro del debate entre teóricos y políticos. La presión de la cultura institucional de la UE y de la OCDE (importantes financiadores y legitimadores de las PEL) y la convicción del equipo técnico permitieron la creación de una mínima estructura planificadora, cuyo primer producto fue el “Informe-Diagnóstico de Vitoria-Gasteiz” de 1987 Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz (1987), que sintetizó todas las fuentes de información socio-económica sobre el territorio, incluidas las históricas para poder construir la representación de la estructura socio-económica de la ciudad geohistóricamente referenciada. Estos informes se realizaron desde 1987 a 1993, y contenían la suficiente información como para diseñar un planeamiento económico indicativo, que nunca se planteó formalmente.

El Informe-Diagnóstico tenía como objetivo encontrar y parametrizar las singularidades estructurales del territorio, sin descuidar la estadística coyuntural. Identificamos, por ejemplo, que el PIB alavés se había multiplicado por cuatro entre 1960/1975, triplicando el crecimiento español hasta 1973.

En este período, el PIB de la CAPV se situó en torno al 9% del PIB español y su VAB industrial en torno al 13%, lo cual dejaba clara la especialización industrial de estos territorios. En este período, el PIB industrial de Álava pasa del 32% al 52%, pasando el de la CAPV del 48,2% al 47,8%, convirtiéndose Álava en el territorio español más especializado en la industria. Apreciamos otro factor diferencial en este período, Álava pasa a exportar del 6% al 13,3% del PIB, la CAPV, del 9,3% al 13,4% y España del 6,1% al 7,8%, estableciéndose la vocación exportadora del territorio alavés como factor diferencial. En este período se consolida la estructura territorial de empleo, concentrándose el 64,5% del total en tres sectores: 1) Otros servicios (AA.PP)⁵, 2) Industria transformación del metal, 3) Comercio, hostelería y reparaciones. Desde la perspectiva del empleo femenino suponía el 83% del total, principalmente por el peso femenino en el sector público.

Otra singularidad estructural que se perfila en este período es que Álava se sitúa en 1979 en el primer lugar de España en VAB por empleo (productividad) y en 1983 ocupa el primer lugar en producción per cápita

⁵ AA.PP - Administraciones y Sector Público.

(productividad social). En consecuencia, Álava pasa a ocupar la tercera posición en Ingresos per cápita y en renta familiar disponible per cápita.

No obstante, podemos destacar dos factores económicos y uno geopolítico como factores territoriales diferenciales geohistóricos y estratégicos: 1) nudo de comunicaciones estratégico entre los ejes Ebro/Duero (Noreste-Noroeste) y Norte/Sur (N-1, Francia, Madrid), 2) extenso territorio municipal de alta calidad agropecuaria y natural con grandes reservas de agua dulce. El tercer factor es la capitalidad política y administrativa de la CAPV.

OBSERVACIÓN III: Las “capacidades” de evolución económica de un territorio urbano son directamente proporcionales al número y densidad relativa de recursos que contiene, condicionados a los procesos de valorización económica del modelo de desarrollo hegemónico, y a al modo de articulación con el modelo de acumulación históricamente hegemónico. Sin embargo, las “capacidades” evolutivas están mediatizadas por la jerarquía del territorio urbano determinado en relación a las redes de territorios que contienen los ensamblajes territoriales en los que se inserta. La Mediatización está en relación directamente proporcional a la densidad relativa de la aglomeración e inversamente proporcional a la distancia entre los nodos centrales metropolitanos de cada red territorial.

Aunque la crisis internacional de 1973 empieza a manifestarse y reconocerse políticamente en España y en la CAPV a partir de 1980/83, los primeros síntomas de ralentización del crecimiento económico diferencial en la CAPV ya se manifiestan entre 1973/75. La tasa de desempleo pasa del 8,5% al 19% (1980/1986), entre 1983/1986 se perdieron 54.000 empleos en la CAPV, pero el dato más importante es que el desempleo de los menores de 30 años suponía el 67,5% del total en 1987 en la CAPV, lo cual creó una auténtica alarma social en un contexto institucional no suficientemente consolidado (joven democracia) a pesar de la reciente entrada en la UE. Entre 1975 y 1983 se pierde el 26,5% del empleo industrial y el 32% del empleo en construcción. Prácticamente hasta 1992 se sigue perdiendo empleo, superando la tasa de desempleo de la CAPV (22,1%) a la española (20%), siendo algo inferior la alavesa (18,9%). Pero en nuestra opinión, el fenómeno coyuntural más relevante que se produce a partir de la crisis de 1973, es que el peso específico de la economía vasca en términos de PIB pasa del entorno del 9% al entorno del 6% del PIB español, y este fenómeno se ha convertido en estructural, no dejando de ser un síntoma del declive relativo de la economía vasca en relación con sus inserciones territoriales, a pesar de que los indicadores económicos y sociales mejoran sustancialmente a partir de 1993, hasta prácticamente 2013.

Sin embargo, si nos centramos en el territorio alavés, el peso específico de la economía alavesa en el territorio vasco se dobla pasando del entorno del 7% al entorno del 15%, entre 1960/1983, fenómeno que se convierte también en estructural, mejorando, a la vez, todos sus parámetros económicos por encima de la CAPV y España hasta el presente. En consecuencia, podemos afirmar la existencia de una dinámica territorial contradictoria de las estructuras económicas territoriales en las que se inserta Vitoria-Gasteiz,

siendo expansiva la correspondiente al primer entorno y relativamente contractiva la correspondiente al segundo.

OBSERVACIÓN IV: Podemos verificar empíricamente la existencia de dinámicas territoriales y tendencias económicas diferenciadas e incluso contradictorias en el conjunto del ensamblaje de territorios.

Probablemente las diferencias y la dialéctica conflictual se deriven de los diferentes modos de ensamblaje de cada territorialidad y de las diferentes formas de articulación/inserción territorial, más o menos potenciados por el modo de producción y por el orden social hegemónico. Este es uno de los temas que esperamos desarrollar en esta tesis doctoral, dando respuesta, en la medida de lo posible a las hipótesis I, II, III y IV.

2.1.2 EVOLUCIÓN DE LA A.D.L. DE VITORIA –GASTEIZ (1986/2014)

En nuestra opinión, y centrados lógicamente en la experiencia de la ADL de V-G, la evolución entre 1986 y 2014, define dos etapas claramente diferenciadas. La 1ª) 1986/1996 y la 2ª 1997/2014. La primera etapa está marcada por el fortísimo espíritu social de esperanza en el futuro. Basado en los consensos democráticos para construir las nuevas instituciones recién alumbradas, y por la enorme fuerza de la cooperación social para reconstruir la economía vasca después del doble impacto brutal de la crisis internacional de 1973 y las reestructuraciones necesarias después de la entrada en la UE en 1986. La política industrial, las políticas activas de empleo, las políticas sociales, etc. se diseñan con un alto grado de participación y consenso social e institucional, lideradas por el GV, pero con un alto grado de complicidad de los ayuntamientos de las tres capitales vascas y de las tres diputaciones forales de los Territorios Históricos.

Las tres Políticas Económicas Locales (PEL) citadas se diseñan a partir de las orientaciones más vanguardistas de la UE y de la OCDE, además de contar con la ayuda de los expertos mundiales más destacados del momento, como fue el caso de M. Porter (1991) asesorando la política industrial, especialmente, la estrategia de “clusters”.

A partir de este período, la política industrial de la CAPV se convierte en la seña de identidad del modelo vasco de desarrollo, y en referencia nacional y europea de reindustrialización de una antigua región industrial en declive. La ADL de V-G se convierte igualmente en referente nacional e internacional: A. Vázquez Barquero (“Política Económica Local”, Ed. Pirámide, 1993), OCDE/UE (“Innovation/Emploie, nº15, Juin, 1994), etc. En el contexto internacional, los años noventa parecen inaugurar una agenda política y económica nueva para las organizaciones supranacionales. Esta nueva agenda cristaliza en la UE con el Informe Delors (Crecimiento, competitividad y Empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI, Bruselas, 1993). Por primera vez en su historia, el G-7 aparca las cuestiones monetarias y financieras para dedicar la reunión de Detroit del 13 de marzo de 1994 al problema del desempleo. La OCDE gestiona la encomienda organizando el 13 de abril de 1994 en Madrid, por ser España el país de la OCDE con el problema más grave de desempleo, 23%, la conferencia de referencia mundial sobre DESARROLLO LOCAL Y

CREACIÓN DE EMPLEO, donde se establece un diagnóstico sobre el desempleo y las políticas tradicionales de mercado de trabajo, y las nuevas recomendaciones y directrices para el futuro.

La propia estructura de la OCDE crea su Servicio de Desarrollo Territorial con sede en París. Chris Brooks, su primer director afirma: “Debemos desarrollar el espíritu empresarial, debemos favorecer la creación de nuevas empresas, de nuevos productos, de nuevos mercados. El éxito de esta intervención está ligado al desarrollo de un clima social y económico favorable. Este tipo de contexto exige una política centrada sobre la dimensión local: ciudades, zonas rurales y regiones necesitan organizarse para alimentar la capacidad de desarrollar nuevas actividades económicas. Este objetivo puede alcanzarse obteniendo el mejor rendimiento posible de los recursos culturales y económicos locales, a través de una relación simbiótica entre organizaciones locales públicas y privadas”. OCDE (1994).

Tanto la UE como la OCDE avalan el diagnóstico de que son las PYMES las creadoras del 95% del nuevo empleo, cuando el 99% de las ayudas de los países de la OCDE se dirigen a multinacionales cuyo impacto directo en el empleo es irrelevante.

Pero son conscientes de que las PYMES para lograr competir en los mercados nacionales y mundiales deben integrarse en sistemas industriales locales: “la dimensión territorial es ahora el centro a través del cual la competitividad se determina. Las pequeñas empresas funcionan en red mejor que las grandes firmas, por eso deben ser ayudadas... Es necesario invertir en la creatividad, en las personas y en el medio ambiente. Debemos construir redes internacionales sobre una base territorial. Debemos revisar nuestra forma de gestionar el espacio y combatir la desigualdad entre generaciones: el paro juvenil es insostenible...” Brooks (1993).

Las estrategias europeas de desarrollo y empleo estaban impregnadas de estas ideas, cuyo sustrato teórico era claramente la teoría de la Acumulación flexible y las teorías de la regulación, ancladas profundamente en los fundamentos económicos de A. Marshall sobre los distritos industriales y en la teoría de la innovación de J. Schumpeter, parcialmente reformuladas por F. Perroux (*Dialogue des monopoles et des nations*, Grenoble, 1982), y por una pléyade de investigadores y académicos de diferentes países de la OCDE. A. Scott y M. Storper (UCLA, EE.UU 1990), D. Maillat y J.C. Perrin (GREMI, Neufchâtel, Bélgica, 1992), F. Pyke, F. Becattini, W. Sengenberger (IFLS, Ginebra, Suiza, 92), G. Benko y A. Lipietz (U. París, Francia, 1992), G. Garofoli (Milán, 1991), X. Greffe (París, 1992), G. Freeman, L. Soete,... (Londres, 1988), M. Porter (Londres, 1990), etc. OCDE (1993).

El aumento del peso específico relativo, económico y político, de Europa, fijando modelos de éxito como el nórdico, el éxito del modelo japonés centrado en la innovación tecnológica y el sector industrial, el éxito relativo del modelo californiano en EE.UU, centrado en el desarrollo territorial y las nuevas tecnologías (TICs,

biotecnologías, etc.) sitúan este modelo de desarrollo y las teorías que lo sustentan como referencia teórico-práctica para el conjunto de las instituciones nacionales y supranacionales. El discurso que construyen las instituciones supranacionales (UE, OCDE, etc.) para salir de la crisis y reiniciar el crecimiento económico y el desarrollo se articula sobre un vector teórico nekeynesiano donde las instituciones nacionales deben reactivar la demanda agregada y la inversión, pero sobre todo deben actuar como correctores de los déficits generados por el mercado autorregulado (paro, pobreza, protección social, educación, salud, etc.) y sobre los desequilibrios territoriales (diferenciales de renta y riqueza, déficit de equipamientos e infraestructuras económicas, etc.). Este discurso económico se refuerza con políticas de centroizquierda (socialdemócratas, liberal-socialistas, etc.) y de centro derecha (demócratas-cristianos, nacionalistas, etc.) El núcleo duro del discurso es la coherencia del bucle positivo mercado-democracia, considerando que la libre iniciativa privada y la competencia y la intervención del Estado se refuerzan mutuamente.

Un ejemplo poderoso de esta cooperación público-privada exitosa son las políticas culturales y los planes de regeneración territorial y urbana aplicadas en la década del 86/96 (J.M. Farto, 1987, F. Bianchi, 1989, M. Castells y J. Borja (1997) R. Gómez de la Iglesia (2001), J. Allende (1987), etc... Esta estrategia de desarrollo cuyos contenidos económicos, culturales y territoriales están integrados de forma sistémica, parten del concepto de "atmósfera" territorial que ya aparece en el concepto de distritos marshallianos, para llegar al concepto clave de "milieu" en tanto que sustrato básico de la innovación (D. Maillat, J.C. Perrin, B. Pecqueur, etc.) y para la generación de nuevas actividades económicas. En resumen, esta estrategia de crecimiento y desarrollo como respuesta a la crisis estructural de 1973 se construye sobre la modificación del objetivo político y social prioritario: el pleno empleo, reorientándose hacia un nuevo objetivo: la plena actividad de cada entidad territorial, optimizando los procesos de articulación en los diferentes ensamblajes territoriales estructurados en los que se reinserta (región, nación, supranacionalidad, etc.).

OBSERVACIÓN V: La confrontación de las diferentes teorías económicas que potencialmente pueden sustentar las diferentes estrategias posibles de intervención institucional en los diferentes ensamblajes territoriales constituyen un espacio social virtual que se estructura como un auténtico "campo de fuerza" social generador de "capacidades" reales para producir potencialmente cambios sociales y nuevos recursos económicos.

La confrontación de ideas, discursos y relatos en este campo de fuerzas no se inscribe tanto en una lógica dialéctica (lucha de clases) como en una lógica caótica (multitud) donde el efecto del "atractor" lo realizan los medios de comunicación de masas y las redes digitales construyendo el "logos" (relato) y la "episteme" (verdad) hegemónicos en cada territorio (espacio geohistóricamente referenciado). J. Habermas (teoría de la acción comunicativa, 1981) y M. Castells (Comunicación y poder, 2009).

Profundizando en la Observación Empírica V, demostraremos la relación causal que existe en el territorio entre las teorías económicas dominantes que informan la elaboración e implementación de las PEL y las

diferencias territoriales, tanto en los resultados del DEL como en la orientación de la evolución territorial. Defenderemos que los errores teóricos “institucionalizados” afectan al modelo de desarrollo económico localizado y al potencial evolutivo (capacidades) del territorio.

2.1.3 DINÁMICA ECONÓMICA Y EVOLUCIÓN TERRITORIAL (1986/2013)

Un determinante estructural del método científico es que el cambio de escala del objeto de estudio (universo analítico) puede alterar de forma decisiva tanto los factores funcionales (agencia) como los factores estructurales (objeto, producto, etc.) de la realidad objeto de estudio, y, en consecuencia, el cambio de escala produciría relatos diferenciados perfectamente fundamentados científicamente. El caso paradigmático en la ciencia es la teoría de la relatividad (grandes escalas), la Teoría de la gravedad de Newton (escalas medias o escala humana) y la Teoría Cuántica (escalas infinitesimales). Sin embargo, en las ciencias sociales se obvia con frecuencia la referencia espacial y más específicamente, las diferentes escalas espaciales, particularmente cuando implican conceptos tan complejos como las escalas territoriales o las diferentes formas espacio-temporales de territorialidad.

Esta dificultad teórica y metodológica se simplifica enormemente en la propia observación empírica de la realidad. Normalmente las realidades sociales que tenemos oportunidad de observar directamente son las locales, incluso el nivel meso (regional e infranacional) debe ser previamente construido teórica y socialmente, aunque este constructo nos parezca tan obvio y natural como la Comunidad Autónoma o el Estado-nación, esta escala de observación territorial es fruto de un complejo proceso de producción social y teórico.

De hecho, el factor explicativo determinante para establecer nuestra escala de análisis temporal en dos etapas (1986/96 y 1997/2014) es el factor político-institucional, en concreto, el ciclo de liderazgo político de Jose Ángel Cuerda en Vitoria-Gasteiz, es la singularidad o capacidad diferencial que explica en mayor grado tanto la generación de capacidades instrumentales de desarrollo económico (ADEL de Vitoria-Gasteiz, infraestructuras, planeamiento, etc.) como capacidades de regulación o coordinación social (capital social, capital humano, institucionalización, etc.). Aunque el ciclo ascendente del DEL en Vitoria-Gasteiz lo acotamos entre 1986/1996, consideramos que tiene su fase previa a partir de 1976, en la fase predemocrática de los ayuntamientos, en la cual, sin ejercer el liderazgo político, era un referente esencial; y de igual forma, la última legislatura en la que fue alcalde electo (1995/1999), no puede ser incluido en el ciclo debido a las dificultades de la sucesión política y al relativo caos imperante en su formación, el PNV. En cualquier caso, el liderazgo de José Ángel Cuerda es determinante para comprender las singularidades de la fase ascendente del DEL en Vitoria-Gasteiz.

Es evidente que este liderazgo político no se entendería fuera de la sintonía de José Ángel Cuerda con las corrientes hegemónicas del pensamiento político y de las formas de gestión institucional europeas, de

hecho, Jose Ángel Cuerda conecta la ciudad con el espacio virtual o campo de fuerzas ideológico europeo, vinculándose al pensamiento humanista más avanzado en la política y en la lectura social del desarrollo económico. La cristalización empírica de su lectura personal del desarrollo económico local es el inicio del proceso de creación de la ADEL de Vitoria-Gasteiz en 1985, dedicando a su jefe de gabinete prácticamente en exclusiva a esta tarea (Javier Yarza). El punto de inflexión que inicia una fase involutiva en la ADEL de Vitoria-Gasteiz, cebando un proceso de deconstrucción de la Agencia, cuyo resultado es su pérdida de peso específico en la política municipal y en el diseño y gestión de las PEL, se produce con el traspaso del liderazgo de Jose Ángel Cuerda a la vicealcaldesa, M^a Jesús Aguirre, con menos habilidades para liderar políticamente el nuevo y envenenado período histórico; ascendente en cuanto al crecimiento económico, crítico desde la perspectiva de la génesis de un nuevo modelo de desarrollo, y en declive desde la perspectiva territorial. Los liderazgos políticos que se suceden a partir de este momento (1997-2014) tienen todos, la característica común del populismo, ya sean liberal-populistas o social-populistas, continuando la deconstrucción de la ADEL de Vitoria-Gasteiz. Obviamente esto significa que el objetivo de empleo nunca ha sido tan utilizado en el discurso político y nunca ha tenido menos peso en la realidad presupuestaria o en las PEL que en este período involutivo (1996/2014).

Pero evidentemente, los factores políticos y el liderazgo social no son la única explicación del ciclo ascendente-descendente del DEL en Vitoria-Gasteiz, y por supuesto, su capacidad explicativa disminuye radicalmente cuando analizamos el territorio urbano de Vitoria-Gasteiz articulado en sus respectivas inserciones territoriales (Álava, Euskadi, España, UE.)

OBSERVACIÓN VI: A medida que modificamos la escala territorial de análisis, se modifican las capacidades que determinan la dinámica de cada tipo de ensamblaje territorial (ciudad, región, Estado, supra-Estado, etc.) pudiendo variar su peso específico en la construcción del relato científico en el mismo período temporal analizado.

En concreto, de las capacidades institucionales (Autoridad, Derechos) como determinante estructural de la dinámica social y económica disminuye a medida que aumentamos la escala territorial para un determinado período histórico, es decir, tiene su máxima influencia en el nivel micro (urbano, región metropolitana, etc.) y en el meso (regional, infranacional, etc.), disminuye su peso específico en el macro (Estado-nación, instituciones supranacionales, etc.) y su influencia no es determinante en el orden global.

No obstante, no existe un sólo factor, por muy relevante que sea, que pueda explicar por sí sólo la estructura territorial y la dinámica del DEL. Por esta razón, debemos objetivar esta primera aproximación geohistórica.

Como ya hemos explicado, el período 86/96 se caracteriza en Europa, y en general en la OCDE, como un período constructor o inversor en capital físico, envuelto en una teoría y un discurso positivista (acumulación flexible, innovación tecnológica, economía industrial, planeamiento urbano, etc.) y caracterizado por una fuerte intervención pública en todas las escalas territoriales. Los fenómenos más visibles que caracterizan el período 1986-1996 son los procesos generalizados de urbanización y regeneración urbana (enorme inversión pública en infraestructuras) y los procesos de industrialización y reindustrialización impulsados por

una oleada de nuevas tecnologías que van a deconstruir y reconstruir los procesos de producción, sentando las bases de lo que podemos designar como Tercera Revolución Industrial (J. Rifkin, 2011). Este fenómeno se puede constatar en Vitoria-Gasteiz en este período de forma incontestable, pero como siempre, nos interesan las singularidades territoriales, tanto como las regularidades.

El dato más relevante para ilustrar la pertinencia de la periodificación, es el enorme pico que representa la tasa de crecimiento anual del stock de capital físico entre 1985 y 1995 (España), principalmente debido al enorme incremento del capital público (Maroto y Cuadrado (2006)), con su correspondiente efecto en la relación capital/trabajo y capital/población, y en consecuencia su impacto positivo en la productividad del capital, factor que explica con mayor significación el incremento de la productividad española en este período. Profundizando en el análisis del crecimiento económico y en la evolución de la productividad, encontraremos las singularidades territoriales y las periodificaciones que buscamos.

Entre 1980/2004, se produce un proceso de convergencia relativo entre la economía española y las economías UE y EE.UU, superando las diferentes tasas de crecimiento de España (media, acumulativa y absoluta) a las tasas UE-15, y acercándose a las tasas EE.UU. Estas tasas mantienen su impulso convergente hasta 2008, pero desacelerando su ritmo. No obstante, debemos matizar que esta convergencia se mantiene hasta 2008 en términos de PIB per cápita, sin embargo, en términos de PIB por trabajador o PIB por hora trabajada (productividad social) empieza a declinar y divergir de nuevo a partir de 1996. Este fenómeno nos permitió definir el éxito económico español como un milagro con pies de barro, o un crecimiento en "peso" pero no en "músculo" (crecimiento económico seboso).

En efecto, si periodificamos el crecimiento de productividad, entre 1980/1990 la productividad por trabajador crece un 2,33% y la productividad por hora trabajada un 3,29%, es decir, tasas superiores a la europea y a la norteamericana.

Este crecimiento se mantiene entre 1990/1995 ralentizándose (2,16 y 2,27). Pero en 1996 se produce una inflexión que sitúa al territorio nacional en tasas negativas en el período 1995/2000 (-0,31 y -0,30) Maroto y Cuadrado (2006). Estancándose en el período 2000/2004 (0,07/0,029).

Este estancamiento de la productividad se mantiene durante todo el período de crecimiento económico (2008); correlacionándose de forma positiva con un crecimiento proporcional del empleo, del número de horas trabajadas y de los salarios. Estos parámetros nos describen de modo sintético un modelo de crecimiento económico poco sostenible y un modelo de desarrollo muy alejado del óptimo.

No hace falta afinar mucho el análisis económico para pronosticar que un modelo de desarrollo con salarios altos y baja productividad acabará produciendo un descenso de la TBR⁶ redirigiendo la inversión de capital a

⁶ Tasa de Beneficio Relativa

otros sistemas productivos locales. De igual modo, un crecimiento económico basado en el incremento del consumo, andado en el endeudamiento y en el crecimiento no sostenible del empleo y de las rentas salariales, puede producir potencialmente un colapso por contracción de la demanda, por detención de los flujos monetarios, etc. Este colapso puede darse en estas y otras circunstancias en cualquier sistema económico o territorio, pero el impacto en términos de empleo y riqueza diferirá enormemente en función del modelo de desarrollo y de la dimensión territorial, pudiendo ser diferente en las diferentes escalas territoriales a pesar de estar estructuralmente articuladas; en función de las singularidades del sistema productivo local y de la regulación social de cada escala territorial.

En esta tesis profundizaremos en este complejo debate para poder afirmar que las diferentes medidas de la productividad nos indican factores diferenciales decisivos en los sistemas productivos territoriales, sea cual sea su escala de articulación estructural, en el mismo período temporal. No obstante, esta afirmación se debe inscribir en la dialéctica que se deriva de la hipótesis VI que desarrollaremos argumentalmente en esta tesis doctoral.

Tomando prestado parcialmente el análisis de A. Maroto y J.A. Cuadrado Roura (2006) podemos decir que el incremento de la productividad española entre 1980/1996 se produce por una combinación de dos factores: el cambio estructural de su modelo de desarrollo y el enorme incremento de la inversión capital, con un enorme peso de la inversión supranacional y pública. A partir de 1996 se mantiene el crecimiento de la FBCF⁷, pero redistribuyéndose el capital público y el capital no directamente productivo. . Es particularmente significativa y relevante la menor inversión privada en I+D+i en España con respecto a Europa, siendo igualmente significativo el enorme diferencial territorial en la inversión pública en I+D+i, concentrándose prácticamente en las regiones de antigua industrialización, con algunas novedades, más producidas por el efecto “desbordamiento” de las regiones metropolitanas de Madrid, Barcelona, Bilbao, etc. quizás con la excepción del eje Coruña-Vigo y la región metropolitana de Zaragoza y Valencia como extensiones territoriales del eje económicamente determinante Madrid-Barcelona.

A pesar de la enorme convergencia territorial en la UE en términos de Capital Humano, los diferenciales entre antiguas y nuevas regiones industrializadas y las no industrializadas era tan grande al inicio del período (1980/1990) que se mantienen las diferencias relativas. Pero sobre todo, la puesta en valor del capital humano queda absolutamente mediatizada por la especialización relativa del sistema productivo territorial; más precisamente los SPTs capaces de optimizar los incrementos de capital humano producido en el territorio son los que se han especializado en la década 1986/1996 en industria de nivel tecnológico medio-alto y en servicios a empresas (uso cuaternario, industrias creativas, etc...) Perrin (1983) especialmente, aquellos territorios en los que se ha producido una fuerte inversión en TICs en el período 1997/2014.

⁷ Formación Bruta de Capital Fijo

Esta aproximación analítica territorial y temporal nos permite situar los diferenciales territoriales del modelo de crecimiento económico y del modelo de desarrollo de España con respecto a su inserción territorial en la UE. Pero no podemos confundir el análisis de la jerarquía de una determinada escala territorial (Estado-nación) dentro de una escala más compleja estructuralmente articulada (UE), con el análisis económico comparativo de diferentes escalas territoriales (composición del PIB de una región europea con los datos del PIB de los Estados-nación). La comparación de datos económicos agregados de un territorio nacional es tan irrelevante para diseñar estrategias territoriales de desarrollo económico como la comparación de datos económicos regionales o urbanos con estructuras nacionales para establecer jerarquías territoriales o estrategias de desarrollo extraterritoriales.

Por esta razón, si queremos situar a Euskadi con relación a su jerarquía territorial y a su estrategia de desarrollo territorial debemos comparar en la medida de lo posible datos de la misma escala territorial. Este condicionante metodológico se convierte en un hándicap analítico para el diseño de estrategias de desarrollo localizado, ya que la unidad básica de observación en las ciencias sociales, especialmente cuando se trata de información estratégica, es el Estado-nación, y debido a que es una estructura moderna la organización supranacional de estados (UE). Los territorios regionales producen información estadística comparable, escasa y recientemente, y los territorios urbanos aún no existen como unidad básica territorial salvo para los censos de población y la información georeferenciada, que será la información relevante en el futuro próximo.

Para situar la CAPV en España y en la UE, las dos inserciones territoriales con las que se articula estructuralmente, vamos a seleccionar los tres o cuatro territorios regionales con mayor peso económico relativo en la estructura territorial nacional (Cataluña 18,6%, Madrid 17,9%, Andalucía 13,5%, datos 2010)⁸.

En primer lugar, podemos afirmar que el peso económico relativo de Euskadi en España se mantiene tan estable en torno al 6,3% desde 1995, que casi podemos decir que es estructural, ni siquiera el período de crisis 2008/2013 lo ha modificado sustancialmente. No obstante, podemos decir que el único aumento significativo del peso relativo de un territorio regional en España es el caso de Madrid 16,7%/18% entre 1995/2012.

Si queremos situarnos en la jerarquía regional europea, podemos utilizar el PIB per cápita de la región en relación a la media europea. La jerarquía territorial relativa se modifica con respecto a este parámetro en la escala supranacional. La CAPV se sitúa en el puesto número 30 de la UE con un 132% del PIB per cápita. Madrid se sitúa en el 36 de la UE con un 129%, Cataluña en el 38 con un 116%, pero Andalucía cae al 201 (de 270 regiones) con un 75%, y Valencia se queda en el 151 con un 88%.⁹

⁸ Porcentaje del PIB regional sobre el total del PIB nacional

⁹ Datos INE

No es menos cierto que los diferenciales de Euskadi con las regiones metropolitanas de antigua industrialización europeas son mayores en la escala europea que las de Euskadi en la escala nacional (Londres, número 1, 328%, Bruselas, número 3, 223%, Hamburgo, número 4, 203%, París, número 5, 180%, etc.). Esta jerarquía territorial de Euskadi en la escala europea se repetirá prácticamente en todos los ratios económicos, pero no en los datos brutos territoriales: población, superficie, PIB, etc., siendo conscientes de que las dimensiones brutas territoriales son determinantes para la jerarquía política territorial y condicionan y modifican los modos de articulación estructural de los territorios ponderando el peso y la eficacia económica relativa (productividad, tasa de exportación, gasto en I+D+i, indicadores de cualificación, tasas de beneficio sectoriales territoriales, tasas de ahorro e inversión, etc.).

Si aceptamos la hipótesis metodológica que clasifica los indicadores cualitativos elaborados, es decir, las tasas o ratios (PIBpc, productividad, VAB pc, tasa I+D+i/PIB, TBRS sectoriales, etc.) como indicadores del desarrollo económico, georeferenciado y periodificado (desarrollo económico localizado) y los indicadores de volumen o producto físico brutos (población, empleo, PIB, FBCF, stock de capital, etc.) como indicadores de la evolución territorial, y su comparativa en la misma escala y período como relación de jerarquía económica territorial o peso económico relativo de los diferentes territorios, tendríamos la capacidad de diferenciar la eficacia y/o eficiencia relativa de los diferentes modelos de desarrollo territorial de los respectivos modelos de evolución territorial, sin necesidad de utilizar variables monetarias, precios, etc., es decir, sin la necesidad de utilizar modelos en los que el mercado es el núcleo duro de la teoría explicativa.

Lo cual no quiere decir que la dinámica de mercado no sea decisiva, lo único que proponemos es utilizar una metodología que se focaliza sobre los resultados finales de los procesos de mercado, aun siendo conscientes de que la tipología de la dinámica de mercados (competencia oligopolista, monopolista, etc.) es determinante para explicar parcialmente el “porqué” de los resultados finales.

OBSERVACIÓN VII: Cuando afrontamos el diseño de una estrategia de desarrollo territorial, el Sistema Productivo Territorial (SPT) y la Estructura Territorial (modo de regulación territorial) se convierten en las variables relevantes y las dinámicas de mercados y el modelo de acumulación pasan a ser variables exógenas dependientes de las dinámicas del orden social y del modo de producción dominante históricamente en el presente el orden global y el modo de producción capitalista.

Las capacidades diferenciales del desarrollo territorial con respecto a la dinámica del orden global y del modo de producción capitalista se producen debido a la existencia de singularidades en la dinámica y en la estructura de los SPT y de los Territorios, mediante la generación de capacidades territoriales diferenciales.

Desde esta perspectiva epistemológica los indicadores de PIB, empleo y FBCF, etc., serán parámetros representativos de la evolución y jerarquía territorial, y no serán relevantes como indicadores de “desarrollo económico localizado”. Desde este punto de vista podemos relacionar la evolución del Territorio Histórico de Álava con la CAPV (inserción regional) y con España (inserción nacional) con el objeto de establecer su peso económico relativo y su jerarquía territorial.

El PIB español ha crecido entre 1995/2008 un 70%, y el VAB prácticamente igual, destacando un crecimiento del PIB industrial del 90% en el mismo período. Es muy significativo que las tasas de crecimiento de Álava han sido inferiores 63%/64%/72% en el mismo período. En el mismo período el empleo total ha crecido un 53% en España, y el empleo industrial un 25%. Paradójicamente las tasas de crecimiento en Álava son superiores, 59%, siendo el doble el crecimiento del empleo industrial, 51%. Estos datos son aparentemente paradójicos porque nos conducirían a una tendencia declinante de la productividad relativa de Álava con respecto a la estatal, a pesar de que tanto el PIBpc como el VABpc mantendrían la tendencia ascendente.¹⁰

Dada la inexistencia de datos comparativos homogéneos provinciales elaborados, debemos tomar como aproximación los de la CAPV, confirmándonos que la productividad entre 1995-2003 crece por debajo de la media española, aunque en términos absolutos siga siendo superior (Maroto y Cuadrado (2006). Una posible explicación de esta paradoja es que en un segmento de este período (2000/2007), la FBCF ha crecido un 52,7% en Euskadi y un 61% en España, pero lo más relevante es que la FBCF industrial ha disminuido, -0,08% en plena bonanza económica en la región más industrializada y ha crecido un 27% en España, con un peso muy inferior de la industria. Esto parece indicar que el PIB y el VAB industrial en Euskadi, y probablemente en Álava, han crecido entre 1995/2008 gracias al incremento del empleo industrial, y no al incremento de la productividad, como fue el caso en el período anterior (1980/1996)¹¹. Estos datos son, si cabe, más relevantes en tanto que la contribución sectorial al crecimiento del VAB por ocupado entre 1995/2003 de la industria supone el 39,2% del total en Euskadi y sólo el 18,9% en España.

Estos datos nos confirman un profundo cambio en la cultura empresarial vasca que se inició a partir de 1996 (percepción social del ciclo económico ascendente que dejaba atrás la crisis estructural de 1973 e iniciaba un nuevo modelo de desarrollo), que consistía en invertir los beneficios de la actividad económica fuera del sector industrial, buscando una TBR sectorial más alta (inmobiliario, financiero, TICs, etc.) y mantener la tasa de renovación e innovación tecnológica de la industria apalancándose con endeudamiento endosado a la empresa.

Esta dinámica se percibe, incluso, en la crítica y estratégica inversión en I+D+i y en formación continua, explicando por ejemplo, que los enormes diferenciales en I+D+i y formación continua entre Euskadi y España se expliquen más por la fuerte inversión pública que por la escasa inversión privada, que además estaba enormemente incentivada por subvenciones directas e indirectas y por incentivos fiscales. Lo cual puede explicar parcialmente que el impacto en la productividad sea inferior a lo esperado. Pero sobre todo,

¹⁰ Datos INE

¹¹ Datos INE

explica que con esta cultura empresarial la inversión privada en I+D+i y formación continua a partir de la crisis (2008/2014) se reduzca a mínimos, manteniéndose parcialmente el esfuerzo público en la CAPV.

Sin embargo, si tenemos en cuenta la variable PIB, ni siquiera la crisis económica (2008/2012) ha modificado el liderazgo nacional de Euskadi pasando su PIBpc del 129,7% al 134,8% de total nacional, quedándose Madrid en el 129,7% y Cataluña en el 118,5%, cayendo Valencia al 87,4% y Andalucía al 75,4%. Dentro de la CAPV, Álava es el componente territorial que más explica este liderazgo, pasando del 150,5% al 155,1%, liderando el ranking en su escala territorial, pese a su escaso peso en la CAPV (16%) y en el territorio nacional 1% del PIB total en 2011.¹²

Lo que nos permite probar nuestra argumentación sobre que el modelo de desarrollo económico vasco y alavés puede considerarse como líder, junto con Madrid y Navarra, entre los modelos territoriales españoles, pero adolece de las mismas virtudes y defectos estructurales que el modelo de desarrollo español: baja productividad relativa en relación al crecimiento de su PIBpc y VABpc, explicado por los mismos fenómenos económicos y la misma cultura empresarial: baja inversión privada, reducción de la inversión pública, bajo nivel relativo de inversión en I+D+i y formación profesional (en el caso de Euskadi consecuencia de la baja inversión privada) crecimiento económico casi totalmente correlacionado con el aumento de la población, del empleo, de los salarios y del consumo; reducida dimensión de las unidades empresariales, etc...

No obstante, existen ciertas singularidades que nos permiten prever la continuidad del liderazgo respecto al modelo de crecimiento económico: la mayor inversión territorial en I+D+i, formación y educación, el mayor peso relativo de la industria y de los servicios a empresas y la mayores tasas de exportación relativa, entre otras capacidades diferenciadas. Estas capacidades afectan fundamentalmente al modelo de desarrollo territorial. Sin embargo, existen otros factores diferenciales: disminución o estancamiento del peso relativo del PIB de Euskadi sobre el conjunto español, menor crecimiento de la FBCF, disminución del peso poblacional relativo, especialmente la tasa de reposición de mano de obra, etc. (Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz (2015)) todas ellas, capacidades relacionadas con la evolución territorial; lo cual nos configura una dinámica económica territorial paradójica: el modelo de desarrollo económico territorial lidera en cuanto a resultados el modelo de desarrollo nacional, con el cual está estructural y coherentemente articulado, y sin embargo, el modelo de evolución territorial presenta síntomas de declive en sus resultados. La lógica teórica nos conducirá a la caracterización de Euskadi como un emplazamiento central o un núcleo estructurante de la red de sistemas productivos de su entorno territorial, pero no es así. Lo cual nos presenta un futuro inestable teniendo en cuenta el enorme impacto de los efectos de aglomeración territorial en el modelo de desarrollo económico que se está perfilando en el devenir del orden global. La alta concentración de actividad económica y capacidades de innovación que se está produciendo en determinadas regiones

¹² Datos INE

metropolitanas no termina de manifestarse en el modelo territorial de la CAPV en contra de la lógica de las teorías económicas espacializadas. El caso del territorio urbano de Vitoria-Gasteiz y de sus inserciones territoriales locales (Álava y Euskadi) es particularmente relevante para contrastar los diferentes modelos de desarrollo económico localizado y los cambios en los modos de articulación territorial. En esta tesis desarrollaremos ambas cuestiones, intentando dar respuesta a la Observación Empírica VII.

2.2 CAMBIOS EN EL MODELO DE DESARROLLO HEGEMÓNICO INDUCIDOS POR EL ORDEN SOCIAL GLOBAL

EXCURSO Nº 1: Esta formulación teórica puede parecer complicada, pero es más evidente de lo que aparenta. Cualquier persona es capaz de diferenciar lo que somos de lo que hacemos. Incluso sabemos que lo que hacemos puede cambiar lo que somos (engordar, hacer deporte, arriesgar la vida, aprender, etc.). También sabemos que lo que somos condiciona lo que podemos hacer (no es posible saltar dos metros pesando 150 kilos, pero sí es posible lanzar un peso a más de 20 metros). También sabemos que podemos modificar las capacidades de lo que podemos hacer en el devenir biográfico y/o histórico (evolución).

Volviendo a nuestro relato científico, que no deja de ser una metáfora elaborada, podríamos simplificarlo enunciando que el Territorio es lo que somos, y el desarrollo económico es lo que hacemos. Podemos afirmar que el territorio es el producto de lo que hacemos y podemos entender que lo que podemos hacer (desarrollo) está condicionado por lo que somos (territorio), pero que en el devenir biográfico (historia) se crean y se modifican las capacidades que condicionan lo que podemos hacer (desarrollo), permitiendo que la voluntad individual o social (territorio como organismo social) pueda modificar lo que podemos hacer (desarrollo) y, en consecuencia, lo que somos: territorio.

Pero nuestro relato científico va más lejos, nos dice que lo que hacemos (desarrollo) está condicionado por una voluntad social (logos, episteme) históricamente determinada, aunque variable, que actúa sobre el conjunto universal de territorios sujetos a esta voluntad social (orden social) configurando cada uno de ellos, y las diferentes relaciones entre ellos conforme a su logos (mitos o discurso social fundacional). En función de esta voluntad universal se formalizan físicamente (se estructuran) las capacidades que permiten lo que hacemos (desarrollo), capacidades diferentemente distribuidas por los territorios, es decir, existen diferencias constitutivas entre los diferentes "lo que somos" (territorios) una vez estructurados y articulados según la misma lógica derivada de la voluntad social. Esto quiere decir que tanto "lo que somos" (territorio) como lo que hacemos (desarrollo) pueden ser diferentes, pero el conjunto de organismos sociales (territorios) están sujetos a la misma voluntad social, y por lo tanto, el producto variable de lo que hacemos (desarrollo) que son los diferentes territorios, tienen una estructura común derivada de la voluntad social (orden social) compartida.

Cuando afirmamos la existencia de una voluntad social y un orden social universal no estamos postulando que todos los territorios de la tierra y sus diferentes escalas y articulaciones compartan una voluntad social, sino que el conjunto de territorios que comparten una voluntad social son los componentes del conjunto universal de los territorios que pertenecen a un orden social históricamente hegemónico.

2.2.1 EL DISCURSO SOCIAL (EPISTEME) Y EL LIDERAZGO TERRITORIAL

Esta reflexión nos permite precisar aún más la argumentación sobre el impacto del liderazgo político territorial sobre el DEL y el diseño de las PEL. Entendemos que el factor relevante no es tanto la personalización del

líder, sino la sintonía del discurso y la gestión del liderazgo político con el discurso político y económico dominante (voluntad social) en cada período histórico.

Los liderazgos políticos que se confrontan con el discurso social dominante son aquéllos que denominamos liderazgos revolucionarios, que potencialmente pueden inducir cambios sociales.

Podemos afirmar que el discurso político populista (liberal, socialista o nacionalista), formaliza el discurso dominante de los mercados autorregulados como dinámica estructurante de los mercados globales, asumiendo de forma fáctica, el fundamentalismo de mercado (G. Soros (1999)) con la misión de transformar el Estado, en sus diferentes escalas territoriales, en el principal agente promotor de infraestructuras físicas y de superestructuras políticas, jurídicas y orgánicas necesarias para facilitar el funcionamiento del orden global y las nuevas expresiones formales de producción capitalista (nuevos modelos de desarrollo territorial).

El éxito de los mercados financieros digitales globales, el enorme efecto riqueza producido por la especulación financiera e inmobiliaria, el brutal aumento del endeudamiento privado como forma de sostener un incremento histórico del consumo (Z. Bauman (2010)), a pesar del incremento indecente de las desigualdades sociales y económicas (J.E. Stiglitz (2012) T. Piketty (2013)), etc., arrasan el campo de fuerzas teórico e ideológico sobre el que se sustentaba el modelo constructor (acumulación flexible) del período 1986/1996, siendo sustituido por un neoliberalismo radical en los mercados globales y un nekeynesianismo o neodasicismo en los territorios nacionales, según gobernasen liberal-socialistas o liberal-conservadores.

Casi hasta finales de 1999 se mantenían en el discurso conceptos como Nueva economía (Castells (2001)), wikieconomía (Tapscott y Williams (2007)), etc., que todavía hacían referencia la geografía económica, a la economía industrial, a la innovación tecnológica, etc., pero a partir del 2000, la famosa frase de B. Clinton: “es la economía, estúpido”, traducida en los términos del “Consenso de Washington”¹³ y del bussines as usual (Eguiguren (2013)), se convierten en el nuevo paradigma de desarrollo, desbancando el discurso financiero y los mercados a cualquier forma de intervención planificada o derivada de un proyecto político referencial. Por supuesto no sólo cambia el discurso político, sino que se produce un cambio paradigmático del discurso social, que nos permite sostener la existencia de una nueva voluntad social, que configura mediante complejos procesos históricos un nuevo orden social, el orden global. Este discurso social afecta de forma relevante a los inversores y a los modelos de inversión (sustitución de los modelos de inversión basados en la renta y el ahorro, por los modelos basados en la deuda y el riesgo); a los consumidores y los modelos de consumo (consumo entendido como modo de vida, desvinculado parcialmente de la renta disponible a

¹³ Williamson, J., citado por Stiglitz (2002) (2003) (2006) y (2012)

largo plazo, vinculándola alternativamente a la deuda y al salario social)¹⁴; a los empresarios y a los modelos de empresa (los objetivos financieros a corto plazo y la cuota de mercado pasan a ser los principios que configuran la acción y la organización empresarial, el proceso de producción, tecnología, organización del trabajo, cualificación profesional, pierde relevancia con respecto a la gestión financiera y del mercado).

Este cambio en la cultura empresarial se concreta de forma diferenciada en las diferentes escalas territoriales. Como consecuencia del período constructor e inversor 1986/1996 se percibe un ciclo de crecimiento económico, principalmente en lo que se refiere al consumo, al empleo y al flujo de crédito. En España, Euskadi, Álava y Vitoria se produce un segundo cambio estructural en este período, que como en el resto de los territorios sienta las bases de la Tercera Revolución Industrial, pero este cambio estructural tiene mucha menos intensidad e impacto en el SPT que el producido en el período 1970/1986. No aparecen nuevos sectores industriales posicionados en el núcleo tecnológico medio-alto, salvo empresas cuyo grado de articulación sectorial o territorial no permite afirmar la existencia de cambios estructurales de los SPTs, a lo sumo ciertas formas de cooperación interempresarial (clusters, agrupaciones de interés económico, etc.) en las regiones de antigua industrialización.

Pero en nuestra opinión, el factor relevante en el modelo de desarrollo español en el período 1996/2008, es la desregulación del mercado financiero (complementada con una política agresiva de incremento de la dimensión empresarial de las instituciones financieras) que permite un desbordamiento de la especulación financiera (dominada por la banca y no por el mercado de valores) y un aumento enorme del crédito. En paralelo se produce un incentivo fiscal desproporcionado dirigido a la compra de bienes inmobiliarios, llevando la rentabilidad financiero-fiscal de este sector a tasas superiores al 20% anual (medias), lo cual supone un TBR sectorial inalcanzable para casi todos los sectores industriales o de servicios, excluidos algunos de nivel tecnológico medio o medio-alto (TICs, biotecnologías, etc.). Esto supuso una redistribución progresiva de la inversión de capital hacia el sector constructivo, la especulación financiera y hacia algunas empresas de base tecnológica, produciendo, entre otros, los efectos ya comentados de caída de la productividad.

Si bien es cierto que la inversión inmobiliaria es menor en términos relativos en el modelo vasco de desarrollo de este período, no es menos cierto que no se ha salido del monocultivo del metal, en su versión de automoción, salvo excepciones como la aeronáutica y las energías renovables. Pero sobre todo, no se ha producido el necesario redimensionamiento al alza del tamaño de las unidades empresariales.

No podemos obviar sin embargo, que las instituciones locales (región, provincias, Territorios Históricos, municipios) seguían manteniendo el discurso innovador (nueva economía, economía del conocimiento,

¹⁴ Salario social: conjunto de rentas públicas transferidas a los ciudadanos residentes en un territorio, mediante diferentes criterios de distribución social, jurídicamente definida.

industrias culturales, etc.) en el modelo vasco durante todo el período (1996/2008) manteniendo el esfuerzo inversor, pero lo cierto es que con poco éxito empresarial, quizás debido a su escaso esfuerzo inversor relativo en la actividad productiva. No obstante, su actitud es racionalmente económica, ya que frente a tasas medias de rendimiento inmobiliario superiores al 20%, y tasas medias de rendimiento de la inversión financiera superiores al 10%, era muy difícil, dados los costes empresariales en el territorio español y vasco, alcanzar el 10% de rendimiento medio a la actividad económica e industrial y en la mayoría de los servicios.

De forma progresiva, el esfuerzo inversor público se centró al igual que el privado en ladrillo y hormigón, aunque se concretase en el TAV, en aeropuertos superpuertos, autovías, etc., complementado con una enorme inversión en marca y mercados, que en el caso de las instituciones locales se convierte en la inauguración de la cultura pública del “eventismo” y del marketing socio-político.

El DEL no es ajeno a este discurso y a este escenario. En concreto, la ADEL de Vitoria-Gasteiz inicia el desmantelamiento de su instrumento de intervención tecnológica¹⁵ y es excluido de los procesos de planificación y gestión de infraestructuras económicas, a partir de 1996, quedando factores residuales (gestión de polígonos industriales, semilleros de empresas, etc.) de lo que fue una acción determinante en el territorio urbano en la fase anterior (1986/1996).

No vamos a dedicar ningún espacio en este artículo para explicar el encaje casi perfecto de la nueva dinámica y estructura que produce el orden global y el nuevo modelo de acumulación del modo de producción capitalista en el territorio urbano de Vitoria-Gasteiz, y en sus correspondientes inserciones territoriales, sólo aportaremos como prueba que la reforma recién aprobada en 28 de enero, 2014 de la LBRL/1985¹⁶ acaba de quitar las competencias de fomento (desarrollo económico y empleo) a los ayuntamientos, además de reordenarlos en la dirección de convertirlos más en sector público (organización empresarial pública) que en institución política (nivel local del Estado).

Es evidente que con esta estructura política de los territorios urbanos, las PEL quedan casi exclusivamente bajo la competencia de la estructura política regional, proceso que se ha desarrollado a lo largo de todo el período 1996/2014, caracterizando el día a día y las capacidades de intervención de la ADEL de Vitoria-Gasteiz a lo largo de todo el período. No ha habido ninguna propuesta de intervención cuya realización o paralización no haya estado mediatizada por la progresiva desaparición de la instancia municipal como diseñador o gestor de las PEL.

El resultado que hoy contemplamos es un cascarón vacío cuyo discurso nominal se mantiene intacto: la creación de empleo y la generación de actividad económica en el territorio urbano, pero su praxis se reduce

¹⁵ Los Centros de Imagen, Diseño, Informática, Agroalimentario, Construcción, Artes Escénicas y Medio Ambiente.

¹⁶ Ley 7/1985 de 2 de abril reguladora de las Bases de Régimen Local, reformada el 19 de marzo de 2014

a un conjunto de actividades cuyo objetivo es más el “eventismo” y el marketing socio-político que la gestión de una estrategia institucional de desarrollo territorial.

2.3 EL DEBATE TEÓRICO SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

Por coherencia con el modelo de cambio social que defendemos, debemos destacar tres planos de la realidad que pueden configurar potencialmente el modelo de desarrollo y la estructura territorial en el orden social global capitalista. El primer plano es el constituido por la confrontación de las teorías y de las ideas. Un segundo plano es el de la evolución de las formas de territorialidad y sus diferentes modos de articulación. El tercer plano está configurado por la evolución de las tecnologías, las formas de organización del trabajo y las redes empresariales.

Es evidente que el orden social global se configura en torno a la supremacía de los mercados financieros digitales globalizados, los medios de comunicación de masas y las redes digitales de información y conocimiento. El Estado, en tanto que forma institucional hegemónica, sigue siendo deconstruido y reconstruido por las fuerzas sociales globales (desregulación, privatización, mercantilización); manifestándose este proceso en España bajo la desaparición progresiva de la institución municipal como institución política, transformándose en una especie de sector empresarial público, gestor de servicios y productor de bienes públicos. Entre otros cambios institucionales.

2.3.1 ESCENARIOS TEÓRICOS DISPONIBLES PARA SUSTENTAR DIFERENTES ESTRATEGIAS DEL

La crisis económica 2008/2014 vuelve a ser considerada como una nueva crisis estructural (M. Castells et alii (2013)) multidimensional, es decir, social, política, cultural y económica. Este enfoque es perfectamente complementario con el que defiende A. Orlean (2011) que considera que la crisis forma parte de la dinámica de cambio estructural del sistema capitalista y no excepciones o rupturas de los ciclos de crecimiento económico. Desde otra perspectiva, también complementaria, Sassen (2006) entiende las crisis como momentos singulares (puntos de inflexión potenciales) del continuo proceso de cambio social impulsado por las propias fuerzas del devenir histórico (creación de capacidades).

En cualquier caso, debemos estar muy atentos a los fenómenos sociales que se producen en los períodos de crisis, porque potencialmente pueden transformarse en nuevas dinámicas estructurales o pueden generar nuevas capacidades fundacionales. En estos períodos es particularmente relevante la confrontación de ideas (episteme) y de discursos (logos), debido a la enorme capacidad que tienen de alterar las estructuras del Territorio, la Autoridad y los Derechos, que a su vez configuran el ensamblaje histórico del Orden Social.

Teniendo en cuenta que nuestro análisis se focaliza en el DEL, nos vamos a limitar exclusivamente al debate teórico actual sobre las ideas que sustentan las diferentes estrategias y prácticas DEL.

El primer escenario de teorías que referimos se articula en torno al concepto de competitividad sistémica, que propone el Instituto Alemán de Desarrollo (Berlín, 1984) (Melyer-Stamer et alii (1996)). Este enfoque es fundamentalmente empírico, teóricamente sincrético y totalmente orientado a la práctica del DEL. Su punto fuerte es el enfoque territorial multiescalar que constituye su núcleo duro argumental:

“La competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es más bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica en el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad...”

La OCDE aplica a la competitividad así resultante el atributo de estructural. El presente estudio le da preferencia al concepto de competitividad sistémica: la competitividad de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema (nivel meta, macro, meso, y micro)...” (Melyer-Stamer et alii (1996); p11).

El nivel meta se corresponde en nuestro modelo territorial con la escala correspondiente al modelo de desarrollo hegemónico del orden global capitalista. El macro se corresponde con la territorialidad nacional y supranacional, el meso con la regional, infranacional y el micro con el urbano, y más específicamente con el sistema productivo metropolitano.

Este enfoque es dialéctico, rompiendo por lo tanto dicotomías y/o dilemas teóricos excluyentes y paralizantes como Estado y empresas (público/privado), políticas económicas y sociales, etc.: “la competitividad sistémica sin integración social es un proyecto sin perspectiva. El desarrollo de la CS es, por tanto, un proyecto de transformación social que va más allá de la simple corrección del contexto macroeconómico...” (Melyer-Stamer et alii, 1996; p.15).

En nuestra opinión la clave de bóveda de este enfoque se encuentra en la relación dialéctica que establece entre los efectos de aglomeración derivados de la estructura económica espacial (territorio) y la dinámica intra e interempresarial (tipología empresarial y cantidad e intensidad de relaciones entre ellas) que deriva del grado de formalización del sistema productivo territorial (SPT): “las redes tecnológicas de empresas, universidades e institutos de investigación, han surgido donde las empresas compiten duramente en el terreno de la innovación, la calidad y la rapidez...” (Melyer-Stamer et alii (1996); p37).

Los efectos de aglomeración determinan estructuralmente dos capacidades endógenas determinantes para la evolución de las empresas: el acceso a la tecnología y a la financiación, componentes constitutivos del SPT.

Quizás el mayor hándicap o debilidad estructural de este enfoque, lo señalan sus autores: “El modelo de competitividad sistémica tiene mayores probabilidades de materializarse cuando mercado (racionalidad intencional) y organización (orientación a la sociedad) se mueven en una misma dirección, y están estrechamente acoplados entre sí, permitiendo movilizar potenciales sinérgicos, así como potenciales de corrección y ajuste” (Meyer-Stamer et alii (1996); p.73). Es evidente que este modelo está fuertemente contextualizado en la realidad social e histórica alemana, y más ampliamente en la centro-europea y nórdica. Las asimetrías entre lo social y lo económico son mucho mayores en el Sur de Europa, dificultando la aplicación de este modelo, aunque por supuesto, no lo invalidan.

Uno de los creadores de este enfoque, J. Meyer-Stamer (2000) se mete en el barro del DEL para explicarnos porqué no ha habido éxitos relevantes o evidentes derivados de su aplicación. En su opinión, hay cuatro factores limitantes: 1) el enfoque DEL basado en la estrategia y el planeamiento cuando las instituciones u organizaciones que lo aplican no tienen o no dedican los medios suficientes y el personal cualificado para utilizar estas herramientas. 2) confundir el desarrollo comunitario y el DEL, cuando el primero trata de enfrentar los problemas de los desfavorecidos y el segundo actúa sobre las empresas y los mercados. 3) fundamentos teóricos y conceptuales poco claros confundiendo estrategias de empresa privada con estrategias de desarrollo territorial. 4) enorme vacío teórico sobre las buenas prácticas de gobernabilidad del DEL, confundiendo la participación social en las diferentes fases-diseño, elección, gestión, evolución, etc. con el gobierno y la gestión efectiva; confundiendo competencias políticas con capacidades de acción y gestión, confundiendo legitimidad, voluntad política e intereses económicos, etc.

J. Meyer-Stamer- nos explica que, a menudo, el DEL significa juntar la política de empleo, la del desarrollo urbano, la del desarrollo rural, la social, la familiar, la de salud, etc. (las PEL). La consecuencia es que, en general, la “E” en el DEL, es decir, el desarrollo económico local queda marginado. La confrontación dialéctica entre el discurso político y social y la confrontación de prioridades presupuestarias en la práctica institucional tienen como consecuencia la confusión consciente o inconsciente entre el desarrollo social y el DEL, a pesar de que la teoría nos demuestre que son dos dinámicas diferentes, aunque fuertemente correlacionadas que forman un único sistema o estructura territorial.

Normalmente el origen de esta confusión se sitúa en el ámbito político-institucional, confundiendo la necesidad y eficacia de la amplia y democrática participación social en el diseño de la estrategia DEL, con el liderazgo y gestión obligatorios de las administraciones públicas de las acciones concretas que contiene la estrategia.

Otro notable error es confundir el DEL con el desarrollo de la infraestructura física territorial. No cabe duda que tienen relación, pero no existe una relación causal directa entre más infraestructura y más desarrollo económico, aunque es difícil que lo segundo se dé sin lo primero. Es fácil evidenciarlo con un ejemplo: es prácticamente imposible ser un buen pivó en la élite del baloncesto por debajo de los dos metros, pero no

todas las personas que miden más de dos metros pueden ser pívot en la élite del baloncesto. Este razonamiento que parece tan sensato, sigue sin ser aceptado por las diferentes instituciones territoriales (Estado, región, municipio) españolas, a pesar de las recomendaciones de la Academia, y de las instituciones internacionales (UE, OCDE), más del 95% de la inversión pública de todas las instancias políticas territoriales (incluidos los fondos estructurales de la UE) se han invertido desde 1986/2014 en infraestructuras físicas, justificándose políticamente como creación de empleo y desarrollo económico, sin ningún estudio que lo justifique más allá del periodo de realización.

Otro problema señalado por el autor es el conflicto de intereses entre empresas e instituciones territoriales. Las empresas motrices, generalmente orientadas a la exportación, no tienen demasiado interés en relacionarse con las instituciones locales, ni con el resto de las empresas localizadas en el mismo territorio. Su interés se limita a exigir una alta calidad de localización y servicios al menor precio posible. Sin embargo, las empresas locales orientadas a la internacionalización intentan exprimir y movilizar todos los recursos locales posibles a bajo precio (subvencionados) para poder adquirir la dimensión competitiva internacional. El problema es que una vez logrado su objetivo, su interés por la integración territorial disminuye, su contribución al coste del impulso territorial tiende a minimizarse, y el riesgo de posible deslocalización, para buscar efectos de aglomeración en la fase de madurez de su ciclo empresarial, tiende a aumentar. Por estas razones, es tan difícil el maridaje de acciones e intereses público/privados que requiere una estrategia DEL para tener éxito.

En la mayor parte de los casos, la estrategia DEL se reduce a una política de optimización del territorio como ámbito de localización de actividades económicas (atracción y consolidación de inversión de capital), el resto de lo que llamamos DEL es un híbrido más cercano a las políticas sociales y al desarrollo comunitario que a una estrategia de localización del desarrollo económico en un territorio concreto.

Esta propuesta teórica es perfectamente compatible y complementaria con la teoría económica institucional que defiende North (1990/2012), precisada y concretada por el exponente más destacado de esta escuela teórica: Acemoglu (2012), en un análisis geohistóricamente referenciado de diferentes modelos de desarrollo de territorios nacionales, referentes como arquetipos del éxito o el fracaso económico, en el que destacan como determinantes los factores institucionales.

De igual modo, las teorías del desarrollo basadas en las capacidades humanas defendidas principalmente por Sen (2000), y Nusbarim y Sen (1993) son complementarias y compatibles con el enfoque de la competitividad sistémica aportando el concepto territorializado de índice de desarrollo humano, como principal indicador evolutivo del territorio, representando la oferta de un activo determinante para el desarrollo económico y para el desarrollo social de cada territorio. A. Sen explica el concepto de capacidad como “el conjunto de funcionamientos que una persona puede alcanzar”. Este concepto mide la posibilidad de elección de distintos modos de vida. A pesar de reconocer que para que se den ciertas capacidades

mínimas es necesario un cierto nivel de renta en el territorio, a igualdad de rentas en diferentes territorios, pueden darse grandes diferencias entre las capacidades.

A. Sen profundiza en las relaciones y las diferencias entre el concepto de capital humano y capacidad humana. “El concepto de capital humano es más limitado puesto que sólo concibe las cualidades humanas en su relación con el crecimiento económico, mientras que el concepto de capacidades da énfasis a la expansión de la libertad humana para vivir el tipo de vida que la gente juzga valedera.

Cuando se adopta esta visión más amplia, el proceso de desarrollo no puede verse como un instrumento del PIB sino como la expansión de la capacidad humana para llevar una vida más libre y más digna”. (Sen (1997)).

Las aportaciones de A. Sen convergen plenamente con el concepto de DEL de los autores del Instituto Alemán de Desarrollo, especialmente en lo que se refiere a la integración de la dinámica social y económica en el territorio, además de compartir los fundamentos teóricos económicos más clásicos en A. Sen (Adam Smith) en relación al sustrato neoclásico de los alemanes. El concepto de capacidad de A. Sen tiene también ciertas convergencias con el que utiliza S. Sassen (2006): “...Es importante recalcar el papel instrumental de la capacidad para generar el cambio social (e ir también más allá del cambio económico). La capacidad no sólo es un instrumento de producción económica (a lo que suele referirse la perspectiva del capital humano) sino también de desarrollo social” (Sen (1997)).

En resumen, los autores alemanes ponen en el centro de la dinámica de desarrollo económico la iniciativa privada, las empresas y los mercados sintetizados en su núcleo conceptual “competencia”; cuando añaden “sistémica” expresa la necesidad de estructuras sociales (Instituciones, capital humano, etc.) y de recursos territoriales (capacidades humanas, etc.) necesarios para producir y reproducir continuamente (sistémicamente la competencia, o más técnicamente, las ventajas competitivas del territorio, que sustentan las potencialidades de desarrollo económico diferencial (localizado).

Este conjunto de teorías ha sido y sigue siendo el fundamento teórico de la mayor parte de las experiencias de DEL en la actualidad, junto a la teoría de la especialización flexible y las teorías de la regulación, elaboraciones desarrolladas y aplicadas básicamente en el ciclo 1980/2000.

2.3.2 LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA ¿EL PRIMER FUNDAMENTO TEÓRICO FORMALIZADO DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL?

En los años 90, Krugman (1992) inicia una serie de investigaciones, conferencias y publicaciones sobre una materia que él denomina geografía económica, entendida como “la localización de la producción en el espacio, es decir, la rama de la economía que se preocupa de dónde ocurren las cosas. . .la mayor parte de la economía regional, y algunas cuestiones, pero no todas, de la economía urbana, son geografía económica en el sentido que quiero darle” (Krugman (1992); p.7). El autor se pone la venda antes de

producirse la herida que sabe procederá de la Academia de Geografía, que desde el principio y mayoritariamente consideró una impostura el enunciado teórico propuesto. La Academia de Economía denomina a esta teoría Nueva Geografía Económica (NGE) para diferenciarla de la geografía económica que hacen los geógrafos.

En 1992, P. Krugman publica "A Dynamic Spatial Model" (Krugman (1992)) que se convertirá rápidamente en el modelo estándar de la teoría espacializada del desarrollo, como él mismo relata en sus conferencias, una síntesis de la teoría de la localización, de una teoría de mercados de competencia imperfecta y rendimientos crecientes, y una teoría de la estructura espacial de la actividad económica que configura diferentes geometrías centro-periferia. Lo cierto es que a lo largo de las décadas 90/2000, esta teoría se ha convertido en hegemónica para los economistas, en gran parte debido a la contribución de autores como M. Fujita y J.F. Thisse (1996), por citar los más conocidos, destacando en España J. López Rodríguez y J. Andrés Faiña (2008).

No vamos a extendernos aquí explicando este modelo, sólo diremos que su núcleo duro es el desarrollo formal de la tercera externalidad Marshalliana (aglomeración de mercados input/output, externalidad de mercado o monetaria, oligopolio). Mediante la ecuación salarial, y la hipótesis de que la diversidad de oferta de trabajo cualificado permite la diversificación de la producción, integran en este modelo las restantes externalidades Marshallianas, con la contribución de varios autores. Este modelo consta de cinco elementos esenciales: 1) rendimientos crecientes a la escala a nivel de empresa. 2) competencia imperfecta. 3) costes derivados del comercio de mercancías. 4) localización endógena de las empresas. 5) localización endógena de la demanda. (López Rodríguez y Faiña (2008)).

La NGE aporta al DEL una fundamentación teórica formalizada coherente con la Teoría Económica convencional, disolviendo la aparente ambigüedad que lo caracteriza como conjunto arbitrario y empírico de prácticas tendentes al desarrollo económico localizado y a la creación de empleo. La NGE pone en el centro del análisis de las dinámicas de desarrollo económico el efecto aglomeración que en esencia es un fenómeno de crecimientos cuantitativos que genera impactos cuantitativos: 1) disminución de costes de producción, 2) disminución de costes de transporte, etc. y cualitativos: 1) aumento de la innovación tecnológica, 2) diversificación de la producción, etc. La novedad es que el modelo explica la propia dinámica aglomerativa de forma endógena y la modeliza matemáticamente.

Desde el punto de vista de la praxis DEL, esta teoría es aparentemente tautológica, nos viene a decir que un determinado territorio con un alto volumen y densidad de población, cuyos salarios reales diferenciales son más altos que los de su entorno territorial, que tiene una especialización industrial relevante, incluyendo un conjunto significativo de empresas oligopolistas, tiene mayor potencial de desarrollo económico que su entorno, tendiendo a "producir" un "emplazamiento central", que drenará la mano de obra cualificada, las

rentas e ingresos, y los recursos de su entorno, tendiendo a consolidar su jerarquía económica mediante la innovación tecnológica, la acumulación de capital y la expansión de sus mercados de oferta y demanda.

Podríamos quejarnos de que lo importante es cómo corregir las desigualdades territoriales no cómo se producen. No obstante, la demostración de la inevitabilidad de la aglomeración económica espacial, por efecto de la propia dinámica de desarrollo económico, acota y restringe muchas prácticas generalizadas de DEL que no han tenido ni podrán tener resultados, debido a que su masa crítica económica no estaba espacialmente dimensionada, sin excluir el factor de indeterminación que introduce el devenir histórico, por ej.: nunca tiene el mismo efecto una intervención pública o una iniciativa privada pionera que otra imitativa y tardía.

Como explican Prager y Thisse (2010) la clave de bóveda de una estrategia de desarrollo económico está en el diagnóstico y la construcción de los factores territoriales diferenciales (ventajas competitivas). El debate se sitúa en quién es el agente constructor, las instituciones públicas o los mercados. Parece que hay consenso amplio cuando se trata de políticas espaciales (políticas económicas físicas), entendiendo que deben ser reservadas a las instituciones públicas. También hay consenso sobre las políticas dirigidas a mantener las ventajas competitivas genéricas del territorio (educación, sanidad, medio ambiente, urbanismo, conectividad, accesibilidad, servicios públicos, etc.), que también se reserva a las instituciones públicas. El debate se centra en quién debe decidir y construir la especialidad económica relativa y flexible del territorio, condicionando el resultado del debate social el grado de formalización y estructuración socio-económica del Sistema Productivo Territorial (SPT) resultante.

La sola localización de empresas en un determinado territorio no configura necesariamente un SPT, sea cual sea su formalización (distrito industrial, clusters, etc.) se requiere una voluntad social surgida del territorio (grado de coordinación social, atmósfera, etc.) con diferentes contenidos cooperativos público-privados, que transforme la proximidad, derivada de la localización en un espacio geográfico concreto, en una estructura económica (SPT).

A pesar de que ninguno de los dos modelos teóricos niegan los factores institucionales y sociales como determinantes cuando se trata de analizar el desarrollo económico geohistóricamente referenciado (localizado), su innegable vinculación a los fundamentos de las teorías convencionales (Azoulay (2002), de desarrollo económico, sitúan las empresas y los mercados como motores principales de la dinámica económica, establecen una notable diferencia con respecto a las teorías del desarrollo cimentadas en la acumulación flexible (SPT) y en la regulación social de los años 1980/1990. Desde esta última perspectiva teórica las empresas siguen siendo relevantes, pero no individualmente, sino como constituyentes del SPT, y en función de su jerarquía dentro de él (empresa motriz, líder, etc.). Defendiendo, a pesar de esta relevancia que los factores determinantes para el desarrollo económico localizado son sociales e institucionales (regulación).

Esta escuela teórica, que configura la tercera familia de modelos DEL mantiene su continuidad liderada por Benko (1992) y Lipietz (2000), y por D. Scott, y M. Storper y E.W. Soja (2008), a los cuales debemos añadir a Sassen (2006), Markusen (2010) y Saxenian (2006) entre las nuevas aportaciones de una escuela que podemos denominar "La Geografía Socioeconómica Industrial". Soja (2008).

Como ya hemos señalado, la crítica más radical a la actual teoría estándar (P. Krugman) del desarrollo económico localizado procede de los geógrafos (R. Martin y P. Sunley, 2000), siendo sus representantes más conocidos J. Sachs, J.L. Gallup y A.D. Mellinger, Moncayo (2000), que vuelven a la geografía clásica pero hibridando sus métodos analíticos con la nueva corriente de Historia Universal que inician McNeill (2004) Christiam (2005) y Diamond (2006), cuyos trabajos de investigación han inspirado tanto a los geógrafos económicos, como a otros autores ya citados (D. Acemoglu, S. Sassen, J. Rifkin, etc.).

Con permiso de E. Moncayo, me permito incluir en esta escuela a los que considero principales referentes europeos de la Geografía Económica Física, B. Pecqueur, J.B. Zimmermann y H. Gummuchian (2004/2007) investigadores que han analizado en profundidad y reconstruido científicamente los conceptos anteriormente empíricos y descriptivos de Proximidad y Recurso Territorial absolutamente necesarios para fundamentar científicamente el DEL.

No resultará sorprendente si afirmamos que la Geografía Económica Física es al DEL lo que la genética es a la medicina y la biología, estos investigadores entienden que los determinantes estructurales principales del DEL son la geografía física y la historia, y su principal producto y simultáneamente medio de producción es el territorio.

2.4 LA TRANSFORMACIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN DESARROLLO TERRITORIAL

Hemos realizado un pequeño viaje por la historia del DEL, partiendo de un referente inicial que hemos utilizado como coartada argumental, ya que no nos interesaba tanto relatar una historia de la ADEL de Vitoria-Gasteiz, con respecto a su entorno territorial, sino una lectura de la evolución teórica y real del DEL.

Sin extendernos excesivamente, podemos afirmar que la principal sensación que nos ha producido esta lectura y el relato que sobre ella hemos producido, es de estar frente a una gran paradoja. Podemos decir que en general, la etapa 1980/1996 ha sido la época dorada o ciclo ascendente de las estrategias DEL, justo correspondiendo con un escenario de crisis económica y en un escenario teórico ambiguo y empírico, que convertía el DEL más en una praxis socio-política (haz lo que puedas) que en una estrategia económica o en un conjunto de PEL, científicamente fundamentadas. Sin embargo, el período 1997/2008 ha sido un período de fuerte crecimiento económico, y de un desarrollo notable de la fundamentación científica del DEL, e incluso, el período histórico donde los territorios urbanos han adquirido una relevancia hegemónica como territorios estratégicos del Orden Global Sassen (2006), Florida (2009), Glaeser 2011)

pero en este período las estrategias DEL prácticamente han desaparecido sepultadas por una ola de neoliberalismo que cabalgado por los mercados financieros digitales globales, por las empresas multinacionales y por las redes digitales, parecía que iba a alisar el espacio económico mundial, desterritorializando la economía y barriendo las políticas y los instrumentos económicos que hasta 1989/2000 estaban en manos de los Estados y las regiones. Las ciudades se han atrincherado en un DEL eventista, marketiniano, sin orientación estratégica, cediendo el liderazgo y la organización de sus residuos a la administración regional, como superviviente único de las instituciones locales y como gestor de las PEL y en consecuencia único agente potencial de DEL que queda en España y yo diría que en la UE.

Incluso, las regiones han invertido la dirección de la subsidiariedad hacia el Estado-nación como agente de desarrollo económico y líder de las políticas económicas. Simultáneamente, el Estado-nación se ha regionalizado en el ensamblaje territorial supranacional de la UE cediendo la política macroeconómica y la estrategia meta económica (coherencia con la economía globalizada) al proto-Estado supranacional europeo.

Si tenemos en cuenta que la percepción económica de lo supralocal está absolutamente abducida por el paradigma neoliberal, que además promueve un proceso social y político de desinstitucionalización de la sociedad y de la economía convirtiendo al individuo en el centro de la vida social y económica, es evidente que el DEL cuyo núcleo duro o episteme fundadora es el Territorio, no tiene la más mínima oportunidad de reconocimiento social ni de ser incluido en las agendas políticas y menos aún en las institucionales.

No obstante, la realidad histórica, geográfica, social y económica es muy tozuda frente a la brillante y lucrativa quimera neoliberal (para unos pocos elegidos). “las 40 mega-regiones más importantes en términos de actividad económica, acogen aproximadamente el 18% de la población mundial, 2% de la superficie, generan el 66% de la actividad económica, el 86% de las innovaciones patentadas y acogen al 83% de los científicos más citados” (Florida, 2009; p.56).

2.4.1 LA METAMORFOSIS DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN DESARROLLO TERRITORIAL

Es evidente que el espacio económico no es liso, que la actividad económica tiende a aglomerarse, y que el territorio como estructura compleja física y no el mercado en tanto que entidad abstracta, están en el centro de una dinámica económica y social rugosa pero real, frente al mundo liso y continuo pero virtual que nos relata el pensamiento económico neoliberal.

El resurgir del DEL, metamorfoseado en Desarrollo Territorial (DT), está íntimamente ligado a la desaparición como paradigma científico económico del liberalismo y a la reconstrucción política de las instituciones locales como contrapeso socio-político territorial de la des-institucionalización del orden global. Como afirman Harvey (2011) y A. Negri, herederos del pensamiento urbano de H. Lefebvre “el derecho a la

ciudad” se convierte en la dinámica de cambio social más poderosa de este período histórico, o en términos de los “creyentes”, es la revolución social pendiente y el DT uno de sus instrumentos para que la sociedad formalizada en territorio se apropie de su economía.

La principal conclusión parcial de este capítulo es que el debate teórico sobre el desarrollo económico localizado y la evolución territorial condicionan estructuralmente el modelo de desarrollo hegemónico georreferenciado en cada periodo histórico, a través de los procesos sociales de apropiación institucional de estas teorías, que, a su vez, contribuyen a configurar la realidad social y económica a través de las PEL y de las diferentes formas de intervención del Estado en las diferentes realidades territoriales.

Por esta razón hemos realizado una simulación de diálogo teórico entre las cuatro familias que tratan el desarrollo económico localizado, con el objeto de construir diferentes escenarios posibles para esbozar Estrategias de Desarrollo Territorial (EDT) y sus posibles adaptaciones al emergente modelo de acumulación global, y a los diferentes modelos de desarrollo territorializados (UE, España, CAPV). Éste es el objetivo de nuestra tesis, que aplicaremos al caso de Vitoria-Gasteiz, insertada en la CAPV, en España y en la UE, en el CAP IV.

Demostraremos que el DEL no tiene consistencia teórica, ya que no es posible desvincular un territorio urbano de sus inserciones territoriales y de sus articulaciones sistémicas, lo cual no cuestiona su singularidad, autonomía, cohesión y coherencia para ser considerado un espacio económico relevante y estratégico.

Del mismo modo que hoy el estado – nación no es ya el espacio económico privilegiado y procedente para entender el desarrollo económico su génesis y gestión, tampoco puede analizarse el territorio urbano, que sí lo es, sin sus articulaciones y funcionalidades territoriales sistémicas. Es cierto que la Región se convierte desde la perspectiva económica en el ámbito relevante para el análisis del desarrollo económico y de sus diferentes estrategias, pero no exactamente de la Región política o administrativa, sino la Región Económica (RE) que construye y produce su propio espacio, obviamente condicionado por la Institucionalización política, a veces incluso frenando el potencial de desarrollo “regional” si no hubiera ámbitos institucionales que defendieran la articulación del territorio nacional (Estado) y supranacional (UE).

El espacio político regional en España (Autonomías) ha vaciado de contenido y prácticamente neutralizado la capacidad de los territorios urbanos para diseñar y gestionar estrategias de desarrollo económico, con lo cual se sitúa a contracorriente de la dinámica económica territorial del modelo de acumulación global que privilegia territorios urbanos en general y las regiones metropolitanas en particular, en detrimento de los territorios nacionales y regionales (políticos).

En concreto, la CAPV en sus diferentes proyectos de ley municipal fallidos se acerca cada vez más a la eliminación de las Instituciones Municipales como espacio político autónomo, intentando transformarlo, con

la aquiescencia del Estado español, en un sector público dependiente jurídica y económicamente de la Comunidad Autónoma. Prácticamente sin ninguna capacidad de fomento de la actividad económica, ni de cualquier otra actividad relacionada (ejemplo, formación, infraestructuras, etc.).

La única capacidad de intervención relevante que aparentemente mantendrán los municipios vascos es el planeamiento urbano. Sin embargo, este planeamiento está absolutamente condicionado, para bien y para mal, a las directrices generales y sectoriales de ordenación de territorio regional, que cada vez son más amplias, precisas, complejas y exhaustivas; lo cual, junto a su ínfima capacidad inversora, neutraliza y prácticamente elimina la autonomía municipal para el planeamiento.

Debemos recordar que España, y el Sur de Europa en general, es el territorio nacional que menos peso da a la autonomía económica y política de sus territorios urbanos, y no es precisamente esta región europea la más desarrollada económica, política y culturalmente del continente.

Precisando aún más, el vaciamiento político y económico de la institucionalización de los territorios urbanos que sufre España y Euskadi por parte del modelo autonómico, limita la calidad de un modelo democrático que se asienta sobre la distribución horizontal y vertical del Poder Político.

Como argumentaremos en esta tesis el Orden Global ha producido la hegemonía y la subordinación de los poderes ejecutivos sobre los legislativos y judiciales. Y en el caso Español, la deriva de la soberanía del Estado-nación hacia la Unión Europea, se refuerza con la cesión de soberanía hacia las CCAA, y con la práctica subsunción de la soberanía local por las CCAA. Con lo cual se pierde el nivel local en la distribución vertical de poderes.

En la práctica esto significa una pérdida de soberanía efectiva por parte del ciudadano, cuya instancia política más cercana es cada vez más irrelevante e incompetente para afrontar sus problemas y para propiciar la construcción colectiva y democrática de su futuro. La CCAA se convierte en una instancia política cuya capacidad efectiva de diseñar política, estrategias de desarrollo e inversiones públicas es muy limitada con respecto a la capacidad de un Estado-nación territorialmente vertebrado y cooperativo. Dicho de otro modo, si las funcionalidades territoriales de las regiones se asimilan a mini-Estados, el ciudadano tiene mucho más que perder que ganar con respecto al estado-nación articulado. Si las Regiones son concebidas y percibidas como regiones metropolitanas política, económica y culturalmente estaríamos situándonos en la corriente del Orden Global y de su modo de acumulación globalizado.

En esta tesis vamos a defender que los territorios urbanos son el espacio económico privilegiado del nuevo orden global y de su modo de acumulación, superando los viejos debates sobre si las estrategias y modelos de desarrollo económico deben tener una masa crítica o dimensión económica mínima para ser relevante, o sobre si el Estado Nacional es el actor competente y relevante.

El Orden Global está construyendo (produciendo) una Sociedad Red Global, la enorme complejidad y densidad de las redes económicas, financieras, científicas, informacionales, etc., no aceptan o no se adaptan a las viejas interlocuciones institucionales, ni perciben las territorialidades exclusivas y excluyentes del viejo orden nacional. El nuevo-viejo (30 años) “mini-estado autonómico” ha tenido la desgracia de “construirse” a caballo entre el viejo y el nuevo orden social, lo cual le sitúa en un difícil dilema: a) o se consolida como una reminiscencia del antiguo orden social, lo que ya sucedió en la España del XVI y XVII manteniéndose una institucionalización post-feudal hasta casi entrado el S. XIX, de nefastas consecuencias; o se convierten en nuevas formas de institucionalizaciones acordes con el nuevo orden global.

En nuestra opinión, mal empiezan eliminando la territorialidad urbana como espacio económico, político y cultural singular, autónomo, cohesionado y coherente. Si este espacio (territorio) es el productor y gestor privilegiado y estratégico del orden global y de su modo de acumulación, y en España y Euskadi lo encorsetamos en vez de darle alas para que vuele. En esta tesis defendemos que estamos hipotecando nuestro futuro para alimentar el poder de grupos sociales que no tienen entidad suficiente para pertenecer a las clases dominantes globales o estatales, que se están construyendo un espacio político y económico “atrincherado” para ejercer un poder político y económico pírrico en una pequeña porción territorial, siempre con la subordinación “feudal” a los poderes fácticos globales y estatales.

Si construimos una Región Metropolitana cuyo núcleo duro sea el “derecho a la ciudad” como factor efectivo de apropiación por parte del ciudadano de su futuro económico, político y cultural, nos situaríamos en las antípodas del proyecto de institucionalización política actual, anclada en el viejo Orden Nacional.

El concepto de Región Económica como espacio relevante y procedente para el análisis y la gestión económica (P. Krugman, K. Ohmae, A. Lipietz, etc.) no se refiere exactamente a las regiones políticas, independientemente de su formalización (estados federales, Autonomías, regiones administrativas, etc.). Se refieren a un espacio económico homogéneo, económicamente estructurado por un Sistema Productivo Regional, cuyos flujos e interacciones constituyen densas redes de relaciones económicas, sociales, laborales, culturales, etc.; que en muchas ocasiones sobrepasan las fronteras administrativas de varias regiones políticas e incluso de varios territorios nacionales. Sin duda las fronteras político – administrativas introducen “heterogeneidad” en un espacio regional complejo, pero esta “heterogeneidad” es relativamente menos importante que la homogeneidad (proximidad) que crean los nuevos espacios económicos plurinacionales o globales. Dentro de la UE existen espacios pluri-regionales (Eje Vasco Cantábrico, Entornos de Madrid, Cataluña, etc.) que son auténticas Regiones económicas complejas. De igual modo consideramos que el conjunto de Euskadi es una región metropolitana que estructura entorno a Bilbao como emplazamiento central, los ejes metropolitanos de Donostialdea y de la llanada alavesa, cuyo emplazamiento central es Vitoria -Gasteiz. Con la misma coherencia analítica consideramos que el territorio

(...) económico de la CAPV está inserto en una Región Económica que abarca: Cantabria, Rioja y Navarra; y, Burgos, que son fronteras con el entorno económico más potente de España que es la Región cuyo emplazamiento central se sitúa en Madrid. Este concepto de Región resitúa las redes globales en espacios económicos regionales y no nacionales, basándose en la "homogeneidad" del espacio económico mundial que produce el Orden Social Global, en detrimento de los espacios económicos nacionales, cuya territorialidad se metamorfosea simultáneamente en la espacialidad regional y en la global.

CAPÍTULO 3	ESTRUCTURA DEL DESARROLLO TERRITORIAL	
	La geometría del cambio social	

3.0 INTRODUCCIÓN

Esta tesis doctoral trata de la alternativa o de la elección entre desarrollo económico espacializado y desarrollo territorial; y en el plano teórico de su contraimagen: La dialéctica entre capitalización y territorialización en el “modo de producción capitalista” (K. Marx) u “orden nacional” (S. Sassen). En consecuencia, los conceptos/categorías Capital y Territorio se convierten en “claves de bóveda” que deben ser contruidos “ad hoc” para explicar esta dialéctica. Siguiendo la epistemología marxista, he procedido a hacer una reconstrucción ontológica tanto del Capital como del Territorio basándome en un enfoque marxista centrado en los Grundrisse y en las nuevas lecturas ontológicas del Capital (P. Virno, T. Negri, M. Hardt, M. Nicolaus...), y sobre el Territorio en H. Lefebvre, A. Lipietz, D. Harvey, etc., pero sobre todo, en el concepto de organismo social complejo de H. Maturana.

Sin embargo, con ser muy importante la ontología de estos conceptos, reconocemos, como lo hace la mayoría de la academia económica, que lo determinante es la construcción histórica (espacio-temporal) de las categorías Capital y Territorio. A lo largo de esta tesis hemos desarrollado principalmente el Territorio como categoría central (Anexo), entendienddo que el Capital en sus diversas acepciones y fenomenologías ha sido el relato central y el concepto clave (junto con el mercado) en los 400 o 500 años de existencia de la Academia de Economía.

No obstante, queremos concluir el relato sobre la dialéctica entre Capitalización y Territorialización en el plano histórico sobre el capitalismo del modelo Braudel-Arighi (El Largo S. XX) (Arighi (2014) para fijar la reconstrucción de estas categorías en el plano histórico (espacio-temporal) como fundamento necesario para distinguir entre una estrategia de desarrollo territorial, y una estrategia de capitalización (Desarrollo Económico Espacializado).

A lo largo de esta investigación hemos llegado a comprender la enorme dificultad que tiene la observación científica de la realidad histórica, debido a que en el “tejido” de la realidad se trenzan las diferentes escalas espacio-temporales cuyas dinámicas más o menos objetualizadas constituyen las fibras, más o menos superficiales o profundas, visibles o invisibles, que construyen, deconstruyen y reconstruyen el tejido de la realidad. La superficie de la realidad histórica tiene texturas, color, rugosidades, etc., en continuo cambio, que impactan en el organismo social obligándolo a un continuo esfuerzo de adaptación, que requiere cada vez mayores recursos de conocimiento y energía como consecuencia de una, al menos aparente, aceleración histórica de los cambios.

Debajo de esa superficie constitutiva de un presente ontológico e histórico que parece ocupar la casi totalidad del tejido de la realidad para el pensamiento y la praxis social postmodernas (realidad líquida, Barman (2007)) existen escalas espacio-temporales cuyas fibras (dinámicas objetualizadas) se han

construido a lo largo de millones, de miles de años, abarcando el espacio cósmico, solar y planetario. Pero lo que es más importante aún, algunas de estas dinámicas, y sus objetualizaciones resultantes siguen evolucionando, a la vez que siguen surgiendo nuevas dinámicas evolutivas producto, consecuencia o metamorfosis de las precedentes. La vida y la inteligencia orgánica autoconsciente son dos de las nuevas dinámicas recientemente aparecidas en la escala cósmica en lo que describimos como era humana o antropoceno ($\pm 1.000.000$ años). La inteligencia artificial, la biotecnología, las redes digitales, las nanotecnologías, las nuevas energías, etc., son resultados del proceso evolutivo y a la vez nuevas fibras con las que se está empezando a “tejer” la realidad histórica pasado-presente-futuro.

En el instante presente estamos construyendo la realidad histórica futura, para lo cual estamos deconstruyendo partes de una realidad presente a la vez que sostenemos y reproducimos otras, pero también estamos deconstruyendo y reconstruyendo la realidad pasada para dar forma al presente e inspirar la realidad futura.

Estructuras sociales tan determinantes para comprender y actuar en la realidad histórica presente como democracia, mercado, capital, estado, trabajo, mercancías, autoridad o derecho hunden sus raíces en la profundidad del tiempo y las extienden por todo el planeta configurando una amplia multiplicidad de formas que cambian en el tiempo y el espacio pero siguen siendo estructuralmente reconocidas porque su “tejido” mantiene fibras (dinámicas y estructuras) y formas (lógicas) que no cambian y por lo tanto son reconocibles.

Para poder acotar y aislar la ontología y la fenomenología que nos permita hacer un relato comprensible y coherente en esta tesis nos hemos centrado en ciertas dinámicas históricas como los diferentes “Ensamblajes” y “Lógicas Organizadoras” (S. Sassen) y/o “modos de producción”, “modos de acumulación” y “modos de desarrollo” (K. Marx). Y sus correspondientes objetualizaciones: Territorio, Autoridad y Derechos (S. Sassen).

La principal aportación de esta tesis consiste en dar contenido económico al concepto/categoría de Territorio tal como lo utiliza Sassen (2010). El contenido y la lógica económica lo hemos construido sobre la base de una categoría ya existente en la literatura científica las Capacidades (Sen (1987)), que nos han permitido reconceptualizar otras categorías como los Recursos (Gumuchian y Pecqueur (2007)), las relaciones sociales e incluso el propio concepto de Sistema Productivo Territorial (Perroux (1982)) o la categoría Trabajo en tanto que creadora de valor económico o coadyuvante necesario en la génesis del individuo social y del territorio.

3.0.1 CONDICIONES PREVIAS PARA ELEGIR UNA EDT

Pero si esta tesis trata de dirimir en una elección aparentemente concreta, acotada en el corto plazo histórico (± 10 años) y limitada a los territorios urbanos, incluidas las regiones metropolitanas, como es la elección

entre una estrategia de desarrollo económico especializado o una estrategia de desarrollo territorial. ¿Por qué necesitamos tanto “espesor” teórico y tanta amplitud espacio-temporal? La respuesta es que tenemos que encontrar una cierta armonía entre dos prácticas sociales y políticas muy habituales: a) “matar moscas a cañonazos” o b) intentar curar un cáncer con aspirinas. Trato de situar este dilema en un contexto teórico y epistemológico científico, a la vez que pretendo contribuir al debate político y económico contemporáneo. Desde esta perspectiva, y a modo de ilustración de lo que quiero explicar, desde el máximo respeto a un autor que admiro, Daron Acemoglu, su publicación “Por qué fracasan los países” (Acemoglu y Robinson (2012)) es una clara demostración de esta práctica más socio-política que académica.

“Matar moscas a cañonazos” porque hace una relectura de la historia universal en base a categorías sin “espesor” teórico e insuficientemente construidas: “Instituciones económicas extractivas e inclusivas”, “motores de prosperidad”, instituciones políticas extractivas e inclusivas”, etc. Despacha con una crítica superficial, sin ningún tipo de falsación o déficit de verificación, teorías tan sólidas como la geografía económica evolutiva (J. Diamond) o la Historia Universal Evolutiva (D. Christian) o la Historia de las Civilizaciones (F. Braudel, etc.) o la Historia Económica (G. Arrighi, I. Wallerstein, E. Hobsbawm, etc.).

Después de hacer una relectura de la Historia Universal y de recorrer “casos” de desarrollo económico, fallidos y exitosos¹⁷, por todos los continentes su síntesis y propuesta de estrategia de desarrollo económico es del tipo “aspirinas para el cáncer”. Nos viene a decir que los territorios en los que funcionan las instituciones democráticas inclusivas, el mercado de competencia perfecta, y además tienen la dotación adecuada de capital y la tecnología apropiada tienen éxito. La génesis de éste es básicamente la educación, la inversión en I+D+i, y sobre todo la generosidad de las clases dominantes para construir instituciones democráticas inclusivas y redistribuir la riqueza, y su motivación sigue siendo el interés individual, porque entienden que de esta forma van a maximizar sus beneficios.

En una primera lectura el relato de Acemoglu pudiera calificarse de “Naif”, y, como mínimo, de tautológico. Ciertamente su protagonismo, en tanto que teórico del desarrollo económico, es evidente. Parte de un modelo de éxito, básicamente el capitalismo anglo-sajón, describe su génesis y lo compara con otras realidades territoriales geohistóricamente referenciales, y llega a una conclusión: los procesos británicos y EE.UU que son los territorios hegemónicos de los dos últimos “modos de acumulación” (G. Arrighi) se convierten en la referencia de éxito obligado para el resto de los territorios. Esto supone dos graves problemas: 1) Un territorio que se convierte en potencia hegemónica tiene la capacidad de “configurar” el “modo de acumulación” que domina para que sus recursos, cultura y en general “ventajas competitivas

¹⁷ Desde el presente y desde la subjetividad ideológica y económica de los autores, que manifiestan, entre otras cuestiones, una clara animadversión por el socialismo (capitalismo de Estado).

diferenciales” sean los prevalentes en ese “modo de acumulación” hasta que pierde su hegemonía, y otra u otras potencias hegemónicas deconstruyan el viejo “modo de acumulación” y construyan el nuevo.

D. Acemoglu, obvia absolutamente la dialéctica territorial, además de construir una realidad histórica plana, sin “espesor” histórico y ontológico, donde la guerra, la dominación, la explotación, los saqueos no parecen tener importancia económica. Y, sin embargo cuando las clases dominantes son generosas y democráticas como en el caso británico y norteamericano el desarrollo “inclusivo” es posible.

No podemos negar la lógica, ni la coherencia interna, ni las “pruebas” fabricadas por Acemoglu para apoyar su estrategia de desarrollo económico. Pero sí podemos afirmar que su relato histórico no se corresponde con lo que desde nuestra epistemología se entiende por realidad histórica. Del mismo modo entendemos que su estructura conceptual y categorial se corresponde más con el discurso “políticamente correcto” de las clases dominantes y de los territorios hegemónicos que a un “modelo” o “teoría” con un mínimo rigor ontológico, histórico y empírico.

En esta tesis defendemos que la potencia territorial hegemónica en cada “modelo de acumulación” (± 100 años) impone los diferentes “modelos de desarrollo” hegemónicos (MDH) (Arrighi (2014)). En el caso norteamericano, que es el vigente: Taylorista, Fordista y Post-fordista. Si aceptamos un punto de inflexión de este “modo de acumulación” a inicios de los 90 del siglo pasado, podemos afirmar que se ha iniciado un “nuevo modelo de acumulación flexible”, en el cual se está cuestionando la hegemonía norteamericana, y según muchos autores sería además un punto de inflexión del orden social nacional (S. Sassen) y del modo de producción capitalista (K. Marx). Si aceptamos esta hipótesis, 1989/90 sería un punto de inflexión sobre el que cabalgan el final de modo de desarrollo post-fordista (± 50 años), el final del modo de acumulación EE.UU (± 100 años), y el final del “modo de producción capitalista” u “orden nacional” para dar paso al “al modo de acumulación flexible” y al orden social global, sin determinar aún el modelo de desarrollo hegemónico hasta que surja la potencia/as territorial dominante. Aunque como hipótesis podemos avanzar el modelo de desarrollo distribuido (J. Rifkin), como modelo de transición, aunque no parece muy compatible con la hegemonía del Capital Financiero en el Orden Social Global.¹⁸

Y de nuevo, ¿qué tiene esto que ver con la elección de una estrategia de desarrollo (± 10 años)? La respuesta sería la misma que la decisión de proceder a la planificación urbana y a la ordenación de un Territorio en el cual existe una predicción razonable de erupción de un volcán en el corto plazo (± 10 años) geológico.

¹⁸ Este relato es puramente especulativo desde la perspectiva histórica, pero no es inverosímil en el contexto de nuestro modelo.

Si admitimos la hipótesis del punto de inflexión 1989/1990, la elección de una estrategia de desarrollo tiene varios hándicaps:

1. La dinámica dominante de la circulación económica capitalista $D-M-D'$ de tipo financiero pudiera reconfigurarse en una dinámica productivista $D-M-M'$ a través de la dinámica de un modelo de desarrollo territorial colaborativo y distribuido impulsado por la Tercera Revolución Industrial (J. Rifkin).
2. La dinámica dominante de la circulación económica en el nodo de Acumulación EE.UU, en su fase descendente es de $D-D'$, es decir la primacía de la circulación del dinero sobre la economía real, $M-M'$, donde la producción y la productividad son meros soportes referenciales, y a veces sólo coartadas virtuales de la dinámica financiera dominante $D-D'$.
3. Las estimaciones actuales más conservadoras consideran que M , medida en términos de PNB mundial, supone entre el 1% y 2% de D , estimado como el conjunto de la riqueza financiera mundial producida en un año.

Un simple balanceo o un probable “modo de acumulación flexible”, más productivista, cuya hegemonía económica repose sobre organizaciones económicas no financieras y cuya hegemonía política repose en instituciones que no prioricen las relaciones de mercado, pudiera hacer bascular la circulación económica actualmente dominante $D-D'$, hacia $D-M-D'-M'$, sin cuestionar el modo de producción capitalista en el tránsito, o bien de $D-D'$ a $M-M'$ cuestionándolo, mediante una dinámica redistributiva del tipo $D-M-D'-M'$, donde todo D' se consume sin excedente de capital en M' , mediante procesos de institucionalización redistributiva, socialmente aceptados.

Otra opción posible es que aunque el territorio hegemónico tenga cuestionada su hegemonía, las clases dominantes, especialmente las “naciones financieras” mantengan su hegemonía global y territorial instrumentalizando las instituciones (privatización, desregulación, desnacionalización, etc.), haciendo aún más intensa la dinámica de circulación del dinero $D-D'$, en detrimento de $D-M-D'$, agudizando el proceso de concentración de la producción mundial en determinados territorios $D-M-M'-D'$.

La desigualdad en los procesos de distribución de riqueza y capital aumentaría, pero también la capacidad de construir redes globales de inversión y producción, altamente concentradas en megápolis que dominen la economía global sobrepasando las barreras institucionales de la territorialidad nacional.

Esta segunda opción sería incompatible con un modelo de desarrollo colaborativo y distribuido. Requeriría un modelo de desarrollo hipercapitalizado, con organizaciones económicas financieras y productivas de mayor dimensión, organizadas en redes jerarquizadas de ámbito mundial, y probablemente con una capitalización mestiza que supere la competencia actual entre las “naciones financieras hegemónicas” en la

actualidad. Las grandes concentraciones de capital requerirán entornos territoriales estables con una altísima garantía de seguridad a largo plazo.

Esto requerirá una enorme inversión en institucionalización, seguridad y comunicación, que sólo podrán afrontar conglomerados de naciones más o menos institucionalizados o proto-imperios.

Esta dialéctica entre la alta concentración territorial de la actividad económica y la necesidad de estabilidad política y poder militar requerirá de nuevos procesos de redistribución territorial de la riqueza, probablemente de dimensión continental. El territorio nacional (excepto naciones-continente) es muy amplio y complejo desde la perspectiva de la concentración de actividad económica y muy pequeño desde la perspectiva de la estabilidad política y la seguridad militar; evidentemente en el contexto del Orden Global.

El principal hándicap desde la perspectiva de esta tesis es que el cuestionamiento del territorio hegemónico impide la existencia de un modelo de desarrollo hegemónico, y facilita la emergencia de diferentes modelos que además compiten por transformar su territorio en potencia hegemónica o adaptarse a ella.

En este sentido estamos asistiendo a la renovación del modelo de EE.UU que ya no es hegemónico pero sigue siendo el modelo dominante. El modelo Chino, compite ventajosamente, como el Japonés y con el celebrado modelo de desarrollo de los "tigres asiáticos" (Corea del Sur, Taiwán, Indonesia, etc.). En Europa el modelo nórdico declina, se impone el centro-europeo, liderado por Alemania, y lucha por emerger otro en el Sur de Europa, presionado por la conflictividad social y política. En Latinoamérica surge un modelo de desarrollo nuevo, de inspiración nacional-socialista (Bolivia, Ecuador, etc.), y el viejo modelo post-fordista pelea por encontrar su camino renovador en los grandes países: Argentina, Brasil, Méjico. En África se debaten entre el caos político y económico islamista, el modelo mercantilista más salvaje, y la ósmosis con los modelos de desarrollo de sus potencias dominantes: Europa, EE.UU, China, etc.

Si nos basamos en la aceleración de los cambios estructurales históricos, es bastante razonable pensar que estamos analizando un periodo de cambio de ciclo sistémico o proceso de inflexión, cuya frontera inicial hemos establecido en 1989 (Sassen, 2006, Globalización), pero aún no tenemos más que hipótesis sobre el inicio del nuevo ciclo sistémico: punto de inflexión. Prueba de ello es la obsolescencia del párrafo anterior, escrito tan sólo hace un año. El sistema político-económico y cultural que se había implantado desde hace poco más de un década en el cono sur americano, está deconstruyéndose con enorme rapidez en el presente (Argentina, Brasil, Venezuela, etc.) con claros síntomas de vuelta a la órbita EE.UU y al consenso de Washington. Los BRICS y el Sudeste asiático (Japón, Corea del Sur, Indonesia, Taiwán, etc.) no han conseguido alcanzar la masa crítica suficiente para cuestionar la supremacía financiera, tecnológica, comercial, militar y política del tándem EE.UU más UE. La evolución del posible tratado TTIP parece abocada a profundizar la hegemonía mundial del Atlántico Norte, perfilando una estructura político-económica y cultural con capacidad de construir una institucionalización global de nuevo cuño hegemónizada por las potencias atlánticas occidentales. Incluso, si no se producen sobresaltos, el sistema

económico emergente se parecería mucho a un hipercapitalismo financiero que hegemonizará el resto de las redes globales (productivas, distributivas, científico-técnicas, etc.) incluidas las redes políticas y territoriales.

Es evidente que no podemos ni debemos “matar moscas a cañonazos” buscando en la realidad histórica pasada-presente-futura la estrategia de desarrollo que va a regir por acción u omisión nuestra actividad económica, política, social, cultural, etc. Una “estrategia de desarrollo” es ante todo y sobre todo la manifestación de la “Voluntad de Poder” (Nietzsche) de una determinada sociedad y de los individuos sociales que la constituyen. Tan real es esto como que la percepción de su realidad histórica (pasada-presente-futura) transformada en episteme social es la referencia objetivada más poderosa para elegir la estrategia de desarrollo.

En este caso entendemos la “voluntad de poder nietzscheana” como la capacidad insoslayable de todo organismo social (territorio) a sobrevivir (autopoyesis) y a expandirse, en su propio nicho biosocial y si tiene éxito fuera de él. Este comportamiento biosocial es meta-ideológico, pero está mediatizado por la episteme social hegemónica en el territorio, es decir, si la sociedad humana que se ha apropiado del territorio siente amenazada su supervivencia por la insuficiencia de su nicho biosocial para poder garantizar su reproducción, o considera que puede y debe (legitimidad social) expandirse por otros nichos biosociales, tiende a dominarlos en función de sus capacidades. La forma que adoptan las relaciones conflictivas o cooperativas de expansión es ilimitada e indeterminada, pero la tendencia del organismo social exitoso a expandirse es determinista.

3.0.2 LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS PREVIA A LA ELECCIÓN DE UNA EDT

En síntesis, lo que postulamos es la necesidad de construir tres escenarios que contextualicen y ponderen la estrategia del desarrollo; dos de muy largo plazo que recrean y contienen la lógica y las objetualizaciones resultantes del Orden Social o “modo de producción” vigente (± 500 años) y del “modo de acumulación” (± 100 años), y un tercero, (± 10 años) más determinante para elegir la estrategia del desarrollo, en el contexto del “modelo de desarrollo” emergente o hegemónico (± 50 años).

En esta tesis postulamos que el “modelo de desarrollo” hegemónico es el modelo de desarrollo que impone la potencia hegemónica en el contexto del modelo de acumulación vigente, en el presente EE.UU, concretado territorialmente, es decir, geohistóricamente referenciado. Esto significa que la mera concreción territorial introduce una alta variabilidad operativa y formal del modelo de desarrollo arquetípico, variando incluso dentro del territorio EE.UU, y en mucho mayor grado en los diferentes territorios nacionales y continentales. Todas las expresiones territoriales del modelo de desarrollo hegemónico son axiomáticamente singulares desde nuestra perspectiva epistemológica, sujetos a todo tipo de comparación analítica o valorativa. Sin embargo, bajo la hipótesis del Orden Social Global nos interesa sobre todo

establecer la articulación en redes jerárquicas tanto de Territorios como de sistemas productivos territorializados, mercados, instituciones, etc.

El orden jerárquico en las redes políticas, financieras, productivas, científicas, empresariales, etc. nos proporcionará un mapa posicional estratégico de largo plazo que condicionará por subordinación o contraposición nuestra elección de estrategia de desarrollo.

Por ejemplo, las relaciones de alianza de un territorio con el hipotético territorio dominante o la elección de una alianza para constituir un conglomerado territorial dominante del modo de acumulación vigente son decisivos para elegir una estrategia de desarrollo territorial frente a una estrategia de desarrollo económico espacializado que no tiene capacidad para leer y gestionar las relaciones territoriales jerárquicas de subordinación o dominación territorial. La estrategia territorial excede e instrumentaliza la estrategia de desarrollo económico espacializado, que es una estrategia de capitalización.

A modo de ilustración más que de prueba de lo que argumentamos en el anterior párrafo, podemos analizar el giro geopolítico y geoeconómico atlantista del gobierno de España (Aznar (2003)) con el denominado Pacto de las Azores. La alianza atlantista de EE.UU, Reino Unido y España al margen de la UE en el conflicto de Irak tuvo como consecuencia un realineamiento de España en sus relaciones con Latinoamérica, y una renegociación de acuerdos económicos con la UE (Alemania, Francia, etc.) redirigidos hacia EE.UU (tecnología, armamento, infraestructuras ferroviarias y energéticas, etc.). Es incuestionable la pulsión contradictoria, y, en consecuencia, la volatilidad del Estado español en su estrategia extraterritorial entre su anclaje geopolítico y geoeconómico con el Atlántico Norte, con el Mediterráneo, y por mediación de Francia con el centro de Europa (Alemania). La variabilidad geoestratégica de España depende tanto de la potencia territorial hegemónica interior (Castilla), como de la hegemonía relativa de las potencias territoriales exteriores (Inglaterra, Francia, Alemania e Italia) con las que compartimos el devenir histórico y la senda de desarrollo. Es en este sentido en el que sostenemos que la estrategia de desarrollo territorial incluye y condiciona a la estrategia de desarrollo económico espacializado (capitalización).

El capital financiero nacional o global implementa estrategias territoriales a través de sus elecciones de inversión en deuda pública (D-D') de unos territorios "elegidos" o a través de la concentración de inversiones productivas (D-M-M'-D') en megápolis que configuran sus centros de coordinación de las redes mundiales.

Las estrategias territoriales del capital financiero no son necesariamente estrategias de mercado, sino posiciones para dominar jerárquicamente las redes mundiales, obteniendo de este modo super-excedente y mega-beneficios inalcanzables mediante prácticas o relaciones de mercado.

Como demuestra Amighi (2014) las estrategias de territorialización y de capitalización del capital financiero son consustanciales al modo de producción capitalista, y hasta el presente nada nos permite sospechar que el Orden Global deje de ser capitalista. Si esto fuera así, estaríamos considerando, de forma más probable,

un punto de inflexión en el modo de acumulación, que un cambio en el modo de producción capitalista. Esta es la tesis que defiende G. Arighi, .Lo cual no entra en contradicción con el relato de S. Sassen, ya que ella no utiliza el modo de producción para caracterizar el orden social: orden feudal/orden nacional/orden global, centrándose en su dinámica de ensamblajes de Autoridad, Derechos y Territorio; y en su ambigua y difusa Lógica Organizadora (que no tiene los contenidos del modo de producción, aunque se asemeja al “modo de acumulación” de la escuela regulacionista francesa (Aglietta, de Bernis, Boyer, etc.) Convirtiendo su casi universal concepto de Capacidad en el factor evolutivo del sistema.

El relato histórico evolutivo de Arighi (2014) puede converger con la construcción de dinámica social de Sassen (2006) con la ayuda de pasarelas categoriales como las capacidades, siempre que aceptemos que lo que ella define como nuevo orden social global, no es más que la transición hacia un nuevo modo de acumulación dentro del modo de producción capitalista. Mientras la dinámica de circulación económica siga dominada por la relación D-M-D', o cualquiera de sus variantes como la hipercapitalista D-D' no podremos caracterizar el orden social de otro modo que Capitalista. Por mucha importancia que tengan las instituciones no económicas, mientras el ciclo económico tenga su Alfa y Omega en D-D' seguiremos en un orden social capitalista; sin que esto sea óbice ni cortapisa para denominarlo orden global desde la perspectiva del modo de acumulación en tanto que nueva Lógica Organizadora emergente.

Este Capítulo se configura en dos partes: I. La Dialéctica entre Capitalización y Territorialización en la perspectiva del desarrollo económico. II. La Construcción de Escenarios de Desarrollo de Muy Largo y de Largo Plazo como parte constituyente de la estructura de Desarrollo Territorial.

Cuando utilizamos el concepto de estrategia de desarrollo económico en vez de plan de desarrollo económico o plan estratégico de desarrollo económico lo hacemos por razones epistemológicas y no lingüísticas. Entendemos por estrategia toda acción u omisión individual o colectiva, formalizada o espontánea, contractual o consuetudinaria, tanto en el ámbito político, institucional como en el económico o cultural; en un determinado Territorio, que tenga impacto relevante (mayor o menor) en las Capacidades de Desarrollo del Territorio geohistóricamente concernido (ciudad, región, estado, UE).

Entendemos que todo Territorio, en tanto que organismo social, por el mero hecho de existir (ser y estar) tiene como atributos una capacidad de “coordinación social” (instituciones), un “logos” y una “episteme” que lo hace singular y coherente, un “sistema productivo territorial” que permite su reproducción y una arquitectura institucional (estado) que lo cohesionan. Desde esta perspectiva todo territorio tiene “de facto” una Estrategia Territorial, que es la manifestación fáctica de su propia existencia, o en otros términos, de su “Voluntad de Poder” en tanto que organismo social. En este caso el científico no tiene como misión proponer una estrategia de desarrollo normativa sino debe averiguar cuál es de hecho la estrategia del territorio y qué consecuencias tiene en los diferentes planos constitutivos del Territorio (político, económico, cultural, etc.) o

qué parámetros explican su evolución (población, PIB, productividad, renta per cápita, etc.) desde diferentes lógicas de medición del desarrollo, más o menos economicistas.

La formalización de una Estrategia en un Plan Estratégico de Desarrollo en un determinado ámbito territorial presupone la autoconciencia del Territorio sobre sus perspectivas y capacidades de desarrollo colectivas, la identificación de un modelo de desarrollo arquetípico que se convierte en una episteme para el territorio en un tiempo histórico concreto, un consenso social sobre la jerarquía del territorio con respecto al conjunto de redes territoriales con las que se articula o con las que está ensamblado (Estado nacional, UE etc.) y un programa de actuaciones contractual o pactado para conseguir los objetivos socialmente establecidos.

Un Plan Estratégico debe estar formalizado, pero no tiene porqué ser democrático, ni socialmente consensuado, es suficiente con que sea asumido por los grupos sociales dominantes en el territorio, y socializado y democratizado mediante las instituciones públicas y privadas vigentes. Es mucho más decisivo que sea comunicado y aceptado como una episteme social.

Del mismo modo que el científico social puede visualizar la estrategia de desarrollo territorial, puede observar y analizar la génesis y la implementación del Plan Estratégico.

La aportación del científico social especializado en desarrollo puede expresarse en tres ámbitos:

1. El estudio de las estrategias de desarrollo territorial “de facto”, y su comparativa.
2. El estudio de modelos de desarrollo teórico y sus arquetipos (los modelos de desarrollo dominantes en cada modo de acumulación).
3. La génesis y gestión de Planes de Desarrollo concretos y georreferenciados, la evaluación de sus impactos y las correspondientes propuestas normativas sobre la génesis, los modelos y su gestión.

En esta tesis damos una tarea más al científico social, especialista en desarrollo económico. Le pedimos que explicita la percepción sobre la realidad histórica evolutiva que contextualiza (explica) y condiciona la elección de una estrategia de desarrollo territorial. Esta posición científica es similar a la que defiende la necesidad de conocer los “fundamentales” y los hechos históricos para gestionar el riesgo financiero, frente a los que consideran que una simple apuesta estocástica sujeta a las leyes de la probabilidad, sólo ponderada por la “intuición” o capacidad del inversor, es suficiente.

Tanto en la gestión de riesgo como en las estrategias de desarrollo la experiencia histórica nos dice que donde más nos equivocamos tanto los “intuitivos” como los planificadores es en los puntos de inflexión, debido a que cambian las reglas del juego. Esto es lo que intentamos acotar en esta tesis con el objetivo de mejorar las Estrategias de Desarrollo.

Considerando además que los puntos de inflexión no son excepciones sino singularidades espacio-temporales del sistema en continuo proceso evolutivo. Para muchos científicos sociales estas singularidades

son concebidas como crisis sociales, pero para otros, entre los que me encuentro, son “ventanas de oportunidad”. Para los primeros no es recomendable planificar en el entorno de las crisis debido a que la incertidumbre y el caos relativo lo impiden, para otros, la singularidad es el momento propicio para implementar Estrategias que pueden alterar el “Status quo” de las jerarquías en las redes territoriales, económicas y sociales, y por lo tanto es el momento de las oportunidades de desarrollo o de los riesgos de involución.

Por esta razón consideramos necesario establecer si el marco histórico (escenarios de muy largo y largo) para la elección de una Estrategia de Desarrollo Territorial es estable o singular, y en el segundo caso, qué riesgo y oportunidades contienen los escenarios que podemos construir.

3.1 LA DIALECTICA ENTRE CAPITALIZACIÓN Y TERRITORIALIZACIÓN EN LA PERSPECTIVA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Conviene precisar que la elección de los conceptos “capitalización” y “territorialización” no es banal ni obedece a criterios lingüísticos, tratamos de explicar la relación de contrarios entre dos estrategias políticas, sociales y económicas, de carácter histórico y experiencial, no de carácter ontológico. En nuestro contexto epistemológico no es lógico ni coherente oponer capital y territorio como contrarios. El capital es un producto social del territorio, en tanto que organismo social, que una vez emergido y contenido como relación social hegemónica, se convierte en una fuerza social capaz de deconstruir y reconstruir las estructuras sociales que constituyen cada territorio geohistóricamente referenciado.

No obstante, desde el momento que introducimos el Capital como relación social hegemónica, nos estamos refiriendo a una etapa histórica concreta que podemos denominar indistintamente Orden Social Nacional (S. Sassen) o “modo de producción capitalista” (K. Marx). Si aceptamos, como la mayoría de la Academia de Historia (F. Braudel, H. Pirenne, E. Hobsbawm, G. Arrighi, etc.) que el capital y los estados nacionales modernos, junto con los mercados productores de precios son parte del mismo proceso histórico constituyente del Orden Social o modo de producción post-feudal, convenimos que desde nuestra tesis es tan plausible poner el énfasis en el concepto Estado-nación o en la organización capitalista de la producción social. La literatura científica moderna ha reconstruido la categoría “modo de acumulación” integrando precisamente los factores institucionales, sociales, culturales, etc. como parte integrante de la organización social económica de los procesos de producción; estableciendo incluso el puente teórico con los diferentes modelos de desarrollo dominantes a lo largo del ciclo histórico del modo de acumulación (Agietta, Boyer, etc.).

Desde esta perspectiva científica e histórica, el Capital se convierte en una fuerza o dinámica evolutiva del Territorio, y no en su contrario ontológico o fáctico. Lo cual no conlleva ningún tipo de determinismo sobre las

posibles trayectorias evolutivas de los diferentes Territorios, ni puede sostener ningún tipo de presunción sobre la bondad o la maldad de la dinámica evolutiva a priori.

A partir de este razonamiento postulamos que los Territorios, en tanto que organismos sociales, pueden comportarse siguiendo dos estrategias alternativas: a) estrategias de Capitalización o b) estrategias de Territorialización. Reconociendo, no obstante, que aunque postulemos la hegemonía espacio-temporal de una de ellas, siempre podemos encontrar evidencias históricas y empíricas de que todos los Territorios singulares adoptan, en función del momento histórico, los contenidos estructuralmente reconocibles de ambas estrategias. Incluso podemos afirmar que una vez consolidada la economía-mundo con los modos de acumulación RU y USA, (Arrighi (2014) todo el planeta está Territorializado, es decir, no hay ningún espacio geográfico que no haya sido apropiado, o sea apropiable por algún organismo social, en cualquiera de sus formas y dimensiones (ciudad, región, Estado-nación, conglomerado de Estados-nación, proto-imperio, etc.).

El conjunto de la argumentación expuesta hasta este punto nos permite postular que todos los territorios tienen la opción de “elegir”, implícita o explícitamente, una estrategia de capitalización o de territorialización, que va a condicionar la elección sobre una Estrategia de Desarrollo Económico espacializado o la Estrategia de Desarrollo Territorial. Por supuesto, que en este caso la palabra “elección” se utiliza en un sentido laxo y amplio, ya que las estrategias de los Territorios son generalmente fácticas no formales, siendo más el resultado de un cúmulo de acciones y reacciones contradictorias que la consecuencia de un consenso social o elección formal. Los liderazgos sociales, las epistemes que los producen, las relaciones geopolíticas y geoeconómicas territoriales tienen mucho más que ver con la estrategia territorial que una “elección” o consecuencia formal (Plan Estratégico).

Entendemos que G. Arrighi (2014) plantea correctamente el problema :”Debemos tener en cuenta que capitalismo y estado nacional crecieron juntos y presumiblemente en cierto modo dependen uno de otro; sin embargo, los capitalistas y los centros de acumulación de capital con frecuencia ofrecieron una resistencia concertada a la extensión del poder del Estado (Tilly ,1984) En nuestro análisis, la división de la economía-mundo capitalista en jurisdicciones políticas que compiten entre sí no benefició necesariamente a la acumulación capitalista del capital. Que ésta resulte beneficiada o no depende, en gran medida, de la forma y de la intensidad de esta competencia” (Arrighi (2014); p. 48).

Efectivamente, como el propio Arrighi, y otros autores explican (E. Hobsbawm, S. Sassen, etc.) las formas y el poder relativo de las instituciones estatales han evolucionado, más cíclica que linealmente, desde momentos históricos (modos de acumulación o ciclos muy largos) donde las corporaciones mercantiles privadas instrumentalizaron el Estado (ciclo florentino, veneciano, genovés), hasta alianzas estratégicas entre ambos (ciclo genovés- imperio hispano-americano), pasando por la simbiosis estado- corporaciones (ciclo holandés), hasta la instrumentalización de las corporaciones por el Estado (ciclo británico), llegando en

la actualidad a un proceso en el cual las grandes corporaciones, principalmente corporaciones multinacionales y financieras, están instrumentalizando progresivamente a los estados nacionales (ciclo EE.UU), quizás liderando la deconstrucción del modo de acumulación actual y construyendo un nuevo modo de acumulación (¿orden social global?) con nuevas formas de articulación territorial (S. Sassen).

En cualquier caso el autor precisa el dilema de la “elección” de estrategia: “Para efectuar tal conceptualización, resulta esencial precisar la definición de “capitalismo” y de “territorialismo” como modos de dominio o lógicas de poder opuestos. Una lógica de dominio territorialista identifica el poder con la extensión de su territorio y la densidad de población del mismo, y concibe la “riqueza-capital” como un medio o subproducto de la prosecución de la expansión territorial. Una lógica de dominio capitalista por el contrario, identifica el poder con el grado de control sobre recursos escasos y considera las adquisiciones territoriales como medio y subproducto de la acumulación de capital.

...Podemos explicitar, parafraseando la fórmula general de la producción capitalista utilizada por K. Marx (DMD'), la diferencia existente entre estas dos lógicas de poder mediante las fórmulas (TDT') y (DTD')...”. (Arrighi (2014); p. 49).

En esta tesis preferimos utilizar los conceptos de territorialización y capitalización porque creemos que los conceptos de modo de dominio o lógicas de poder son hipótesis muy deterministas para atribuirlos como categorías explicativas del comportamiento de los territorios. Creemos que resulta más acorde con la realidad histórica la visibilización de estrategias, fruto del conjunto de acciones y relaciones contradictorias, internas y externas a los territorios. Sólo a posteriori, podemos descubrir que tal o cual estrategia liderada por el Estado o por las corporaciones privadas (o por ambos) tuvo éxito y se convirtió en posición hegemónica de tal o cual territorio. El análisis más pragmático y menos determinista de S. Sassen (2006) nos explica que las prácticas territoriales (estrategias) generan un conjunto de capacidades que en el contexto de un punto de inflexión (cambio social) pueden variar las jerarquías territoriales o incluso modificar la lógica organizadora (modo de acumulación) del conjunto del sistema económico y social (orden social). En cualquier caso consideramos la veracidad histórica de la existencia de dos estrategias o dos lógicas de poder contrarias a lo largo del ciclo histórico caracterizado como Orden Social Nacional (S. Sassen) o modo de producción capitalista (K. Marx)(± 500 años).

Quizás puede explicar mejor el problema esta otra forma de plantearlo: “La diferencia entre estas dos lógicas puede expresarse también mediante la metáfora que define los Estados (territorios nacionales) como “contenedores de poder” (Giddens, 1987). La lógica de dominio territorialista tiende a incrementar su poder a través de la expansión del tamaño de su contenedor. La lógica de dominio capitalista, por el contrario, tiende a aumentar su poder acumulando riqueza en el interior de su pequeño contenedor y a incrementar las dimensiones del mismo tan sólo si ello se halla justificado por las exigencias de acumulación de capital.” (Arrighi (2014); p. 49).

Es evidente que esta metáfora tiene muy en cuenta la realidad histórica de los ciclos veneciano, holandés y británico, pero el modo de acumulación EE.UU parte de un territorio contenedor o Estado-nación de configuración subcontinental, que rápidamente sustituye las formas de dominio imperial británicas, configurándose como un proto-imperio que extiende la potestad para defender sus legítimos intereses territoriales a todo el planeta, considerándolos inviolables y por lo tanto “defendibles” por medios estatales, los intereses de sus ciudadanos y de sus corporaciones privadas en cualquier lugar del planeta (Derechos y Autoridad extraterritoriales globales). Si a esto le unimos su hegemonía militar, monetaria, política y tecnológica, la metáfora del estado contenedor se vuelve imprecisa, y lógicamente abre el debate sobre nuevas formas de territorialidad y nuevas estrategias de capitalización y territorialización.

En esta tesis, a diferencia de Arrighi (2014, p. 50) defendemos que las estrategias de capitalización o territorialización son “elecciones” fácticas o explícitas de todos los territorios, en tanto que organismos sociales, y esta “elección” que evoluciona en el tiempo alternando el “mix” entre las dos estrategias, condiciona no sólo las formas de desarrollo de institucionalización (Estado) si no las estrategias cíclicas de desarrollo que configuran y reconfiguran el sistema productivo territorial (SPT) condicionando las capacidades de desarrollo futuras del territorio.

Pero en definitiva lo que nos interesa es diferenciar estructuralmente la estrategia de capitalización de la estrategia de territorialización. En esta tesis sostenemos que la estrategia de capitalización actúa sobre el acceso, la propiedad y la activación económica de los recursos territoriales y extraterritoriales. La estrategia de territorialización actúa sobre el incremento cuantitativo y cualitativo de las capacidades del territorio. En términos de la teoría de las capacidades, la estrategia de capitalización actuaría sobre los “funcionamientos” y la estrategia de territorialización sobre las “potencialidades” de desarrollo económico del territorio.

Como corolario de este postulado sostenemos que diferentes territorios, por ejemplo, diferentes regiones metropolitanas, insertas en una determinada articulación territorial sistémica (ciudad-región-Estado-nación-conglomerado de estados), pueden “elegir” una estrategia diferente del territorio que hegemoniza el modo de acumulación, e incluso diferente del Estado-nación a cuyo territorio-contenedor está anclada. Esta elección diferencial de estrategia de ciclo medio condiciona la adaptación del territorio al modelo de desarrollo dominante (ciclo muy largo ± 500 años) y determina la elección de la Estrategia de Desarrollo Económico del Territorio (ciclo corto ± 10 años). Esta “elección diferencial” de la estrategia de ciclo medio y su correspondiente determinación de las estrategias de ciclo corto puede introducir elementos “disfuncionales” que expliquen el éxito o fracaso relativo de cada territorio en referencia al territorio hegemónico en el modo de acumulación (ciclo largo ± 100 años) y en cada uno de sus modelos de desarrollo dominantes (ciclo medio ± 30 años).

De nuevo podemos concretar mediante un ejemplo histórico ilustrativo lo que relatamos de forma abstracta y generalizada en el párrafo anterior. Es una convención en la Academia de Historia situar el inicio del modo

de producción capitalista (Marx) u orden social nacional (Sassen) en el intervalo de finales del siglo XV y principios del siglo XVI, coincidiendo con el ciclo sistémico genovés-hispano (Arrighi), estableciendo como capacidad fundacional básica la constitución de los Estados-Nación modernos y de los mercados nacionales. Esto supone la hegemonía de una nueva lógica organizadora (capitalismo) y de una nueva arquitectura social (Estado-nación), en principio en el Atlántico Norte (Portugal, España, Francia, Reino Unido, etc.), que, a medida que extienden su hegemonía económica, política y militar se va extendiendo al conjunto del planeta, finalizando el proceso en el siglo XIX.

Sin embargo, la región vasconavarra mantiene y desarrolla una singularidad en su proceso de institucionalización y en su senda de desarrollo como consecuencia de su particular devenir histórico en el modo de producción feudal, caracterizado por los Fueros, la relativa autonomía fiscal, la zona franca, el comercio marítimo de larga distancia, y la posición geoestratégica militar fronteriza; primero entre los reinos feudales de Castilla, Aragón y Navarra; y, posteriormente, entre los Estados-Nación de España, Francia y Reino Unido que buscan la hegemonía en el Atlántico Norte.

En el intervalo entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX se refuerza esta singularidad con el mayor desarrollo relativo (junto con Cataluña) de la Revolución Industrial en este territorio, muy vinculada con las otras regiones económicas integradas en las potencias territoriales del Atlántico Norte (Reino Unido, Francia, Países Bajos, etc.).

Esta dinámica económica, consecuencia del devenir histórico, estructura una senda de desarrollo regional que articula este territorio con el eje de desarrollo del Atlántico Norte, que desde el siglo XIX es la región económica central de la economía-mundo. La vinculación o convergencia relativa de la región vasconavarra y su entorno (región vasco-cantábrica) es mucho más poderosa y determinada que la del resto de regiones que componen el Estado-nación español, incluida el resto de la región cantábrica (Asturias y Galicia). Esta convergencia de la senda de desarrollo territorial vasco-cantábrica se ha profundizado y potenciado a lo largo de los siglos XX y XXI, vinculando aún más su trayectoria y su devenir histórico con esta región económica europea. Esto se concreta en un diferencial de intereses, estrategias de desarrollo y lógicas institucionales con el resto de las regiones de España que se visibiliza positiva o negativamente en las prioridades territoriales del Estado en sus políticas de gasto público, infraestructuras y acuerdos extraterritoriales (UE, EE.UU, Centroamérica y Sudamérica, etc.). Este diferencial de estrategias es territorialmente objetivo y necesariamente provoca conflictos dentro del Estado-nación que integra un conjunto de regiones económicas singulares con diferentes sendas de desarrollo y EDTs. La calidad de las instituciones y de las políticas determinará las dinámicas de articulación/desarticulación consustanciales a un territorio complejo (Estado-nación). En este sentido, no podemos considerar ni los intereses económicos, ni las relaciones culturales, ni las instituciones comunes, ni la episteme social (Estado unitario jacobino, federal, confederal, etc.) como estructuras fijas o verdades inmutables, sino como elementos sujetos a las fuerzas

evolutivas de la historia y de la economía. Aunque esta reflexión es axiomática, el grado de convergencia o divergencia de los territorios con respecto al modelo de desarrollo hegemónico y a la potencia territorial hegemónica (ciclo sistémico) es un fenómeno observable y analizable que nos permite inferir mucha información sobre la senda de desarrollo territorial y las posibles EDTs, que permiten corregir incluso las propias trayectorias de convergencia/divergencia intra y extra territoriales.

3.1.1 ¿CÓMO DIFERENCIAMOS UNA EDT DE CAPITALIZACIÓN DE OTRA DE TERRITORIALIZACIÓN?

Uno de los problemas centrales de este tipo de aproximación a la realidad histórica es qué tipo de estructuras sociales y qué indicadores utilizamos para diferenciar una estrategia de capitalización de una estrategia de territorialización. En el marco de esta tesis hemos trabajado básicamente las estructuras territoriales, definiéndolas como un “ensamblaje” de un espacio geográfico que “contiene” recursos y una comunidad humana compuesta por individuos sociales que se ha apropiado del espacio estableciendo una estructura de relaciones entre ellos (instituciones) y unas relaciones económicas entre ellos y los recursos (sistema productivo territorial). La respuesta más evidente es que una estrategia territorial trata de incrementar el propio contenedor (espacio geográfico), el número de individuos y la transformación en valor económico de recursos (SPT). Es obvio que todo incremento del espacio geográfico apropiado por el territorio incrementa potencial y funcionalmente los recursos y la población del territorio contenedor expandido. Pero existen otros procesos cualitativos como el incremento del conocimiento y del “general intellect” de la comunidad propietaria, o los procesos de innovación del SPT que pueden incrementar el producto social y la productividad, o la modificación de las estructuras sociales e institucionales que pueden optimizar el uso de los recursos con resultados económicos y de estabilidad política y social, que a su vez retroalimenta el producto y la productividad social.

Todas estas estructuras y procesos los incluimos en nuestra tesis dentro del conjunto de Capacidades que cada Territorio tiene como resultado de cada ciclo sistémico (modo de acumulación, lógica organizadora) y de las cuales dispone en cada ciclo corto (estrategia elegida por cada territorio en cada momento histórico).

Las capacidades sistémicas (comercio de larga distancia, mercados internacionales de capital, tecnologías disponibles, conocimiento científico, mercancías, mano de obra, etc.) son accesibles, sin embargo, a través de la disposición de capital, principalmente mediante las relaciones mercantiles y siempre condicionadas o mediadas por la institucionalización económica y social erigida y gestionada por el territorio dominante del modo de acumulación vigente. Disponer de capital es condición necesaria pero no suficiente para acceder a recursos sistémicos.

Existen otras capacidades diferenciales territorializadas que caracterizan la singularidad de cada territorio, que pueden ser recursos no compartidos como el clima, la orografía, el agua o las culturas autóctonas.

Estas capacidades diferenciales son la base de la elección de la estrategia de desarrollo económico espacializado (capitalización), cuyo objetivo es poner en valor todas las capacidades valoradas sistémicamente (territoriales o extraterritoriales), ya sean recursos, personas o conocimientos, y dotarse de los medios de pago (D) para acceder a ellos dentro o fuera del territorio.

Esta diferenciación entre la estrategia de territorialización y la estrategia de capitalización, aparentemente tan abierta y quizás ambigua, introduce un sesgo determinista. La estrategia de territorialización es necesariamente autocentrada, aunque sea expansiva. La estrategia de capitalización es extrovertida, es decir, está orientada a optimizar las capacidades sistémicas que aunque localizadas en el espacio son extraterritoriales.

Intentaremos precisar más la estructura de estas dos estrategias y su relación dialéctica. Quizás el atributo más característico de una estrategia de desarrollo territorial de ciclo corto son las acciones dirigidas a potenciar el sistema productivo territorial, es decir, todo aquello que denominamos política industrial, planes de industrialización, políticas de I+D+i, y más generalmente aquello que denominamos políticas de oferta cuyo fin último es mejorar la competitividad del SPT para conseguir una ratio positiva exportaciones/importaciones territoriales.

Si tomamos el ejemplo arquetípico de la Revolución Industrial británica, para algunos autores el cimiento de su hegemonía territorial en el modo de acumulación británico, podemos constatar que la llamada Revolución Industrial que se sitúa con precisión en el S. XIX es un largo proceso histórico iniciado en el S. XVI, momento en el que Inglaterra era una potencia de segundo orden con respecto a España o Francia. La primera y decisiva elección estratégica de ciclo corto se produce en el reinado de Isabel I y sus efectos no se visibilizan hasta doscientos años más tarde en el S. XIX.

“Nuestra tesis, sin embargo, ha sido que el principal vínculo histórico entre los tres momentos de la expansión industrial inglesa fue sistémico y no local.

Esto significa que cada uno de ellos fue parte integrante de una expansión financiera, de una reestructuración y de una reorganización de la economía-mundo capitalista en la cual Inglaterra se hallaba incorporada desde un principio. Los períodos de expansión financiera constituían momentos invariables de intensificación de las presiones competitivas sobre las organizaciones gubernamentales y empresariales que integraban el sistema comercial y el sistema de acumulación europeos...Y en las tres expansiones financieras los “dones” de la historia y de la geografía hicieron de Inglaterra una sede particularmente apta para uno y otro tipo de expansión industrial.

... Los grupos dominantes de Inglaterra no fueron receptores pasivos de estos dones y de las aceleraciones recurrentes de expansión industrial que los acompañaron. “(Arighi, 2014; p. 250 y 251).

El “éxito” británico, si exceptuamos la tan afortunada como inesperada victoria naval sobre la “Armada Invencible” española, se cimenta con la elección de una típica estrategia territorialista en los reinados de Isabel I y sucesivos, frente a la estrategia de capitalización holandesa, territorio hegemónico del modo de acumulación (XVII/XVIII). Entre sus destacadas decisiones están la potenciación de su flota militar y mercante, la institucionalización de una moneda fuerte (inicio de la hegemonía de libra inglesa como moneda líquida mundial), la institucionalización del mercado financiero de Londres, la creación de compañías por acciones instrumentalizadas por el estado, la política de corsarios como exacción forzosa a otra potencia territorial (imperio español), etc. Esta estrategia de territorialización se modula históricamente para convertirse en estrategia de capitalización a medida que aumenta la hegemonía británica sobre el ciclo económico (XVIII/XIX). Si contemplamos tres ciclos sistémicos, podemos decir que en su conjunto el territorio británico es el mayor exponente del equilibrio a lo largo del tiempo de la estrategia de capitalización y de territorialización. Pero no podemos obviar que el origen de su éxito ha sido una estrategia de territorialización a contracorriente de la potencia territorial que dominaba el ciclo (modo de acumulación holandés) con una estrategia de capitalización.

Tan evidente como que el conjunto de medidas arbitradas para defender y potenciar el sistema productivo territorial británico, en sucesivas estrategias articuladas por los diferentes reinados británicos durante el XVI y XVII, es la intensa articulación británica con la economía-mundo en los sucesivos ciclos largos (veneciano, genovés, hispano, holandés) y su estrategia de capitalización para captar recursos sistémicos (financieros, comercio a larga distancia, esclavos, etc.).

Quizás esta argumentación nos conduce a un punto nodal y a la vez crítico de nuestra tesis. Con toda probabilidad el factor estructural más reconocible de toda estrategia de territorialización, junto con la valorización de los recursos singulares y diferenciales de un territorio es la potenciación y expansión del sistema productivo territorial, y, sin embargo, existen suficientes argumentos para considerar que en el modo de producción capitalista u orden social nacional esta estrategia no garantiza la hegemonía territorial, ni el “éxito” económico.

Como afirma Arighi (2014; p. 218): “El capitalismo histórico como sistema-mundo nació, por consiguiente, del divorcio y no de la unión de capitalismo y actividad industrial”.

Según este autor el punto de inflexión entre el orden feudal y el orden nacional se sitúa entre los S. XIV y XV, en el ciclo económico dominante de las ciudades del norte de Italia (Venecia, Florencia, Génova, etc.), en el cual se produce una enorme inestabilidad política y bélica, además de una gran expansión financiera, indicadores históricos que este autor asocia a puntos críticos o puntos de inflexión de los ciclos históricos muy largos (orden social y/o modo de acumulación). Esta inestabilidad sistémica (punto de inflexión) conduce al segmento hegemónico del capital financiero, que denominamos “altas finanzas” a desvincularse relativamente de la financiación de la producción, para financiar la organización de la guerra y la construcción

del aparato estatal de los territorios nacionales con aspiraciones hegemónicas. Incluso la desvinculación de la financiación de la producción está relacionada en ambos casos con la desnacionalización de los clanes familiares y corporaciones financieras que dominaban las altas finanzas, constituyendo ya en el S. XIV y XV “naciones financieras cosmopolitas”. Reconociendo el hecho de que la mayoría procedían de las ciudades del norte de Italia, no es menos cierto el hecho de una importante participación de financieros judíos que ya eran históricamente una comunidad desnacionalizada, que ha influido y sigue influyendo en los comportamientos de la nación financiera global. Los beneficios, al igual que los riesgos de este comportamiento de las “altas finanzas” no han tenido ni tienen parangón con la función clásica, atribuida al capital, de financiar el proceso de producción como rasgo dominante del modo de producción capitalista (D-M-D’).

Desde otra perspectiva no podemos eludir la capacidad del Capital de modelar tanto el Estado como los sistemas productivos territoriales, bien es cierto que en diferentes momentos históricos y diferentes funciones del Capital. En diferentes momentos del ciclo muy largo predomina una dinámica de Capital productivista o expansiva D-M-M’ y en otros una dinámica de capital intensiva D-D’, en la que Capital busca formas de reproducción masivas reduciendo al mínimo o a cero la forma de circulación de mercancías, pero también busca la forma de deconstruir y reconstruir el propio ciclo económico o modo de acumulación, mediante “inversiones” no estrictamente productivas, aunque sí con finalidad económica D-D’. La financiación de la deuda de los Estados es una fórmula, pero no es la única ni la más importante.

Cuando Arighi defiende que al Capital no siempre le conviene la división de la economía-mundo en jurisdicciones políticas (territorios), tampoco se puede decir que no obtenga beneficios de este hecho. Pero sí podemos reafirmar con rotundidad en que una vez emergida la relación capitalista socialmente hegemónica D-M-D’, esta relación deconstruye y reconstruye históricamente las estructuras sociales, políticas y económicas que constituyen el Territorio, principalmente el Estado y el SPT. De igual modo defendemos en esta tesis que las fuerzas evolutivas del territorio y la propia dialéctica histórica territorial (articulación y confrontación territorial) tienen la capacidad de deconstruir y reconstruir la dinámica del capital e incluso la propia relación social dominante capitalista: guerras, caos político, catástrofes naturales, grandes migraciones, conocimiento científico y nuevos escenarios tecnológicos o energéticos, etc.

Como corolario, postulamos que las corporaciones de capital financieras o productivas tienen estrategias territoriales, no necesariamente, ni siempre de territorio-Nación. Precisamente sus capacidades para deconstruir o re-construir la territorialidad y sus formas de articulación las convierten, junto a las clases dominantes políticas, en los principales agentes sociales en la “elección” de la estrategia de capitalización o de territorialización, en los diferentes ciclos históricos. En definitiva, no podemos afirmar que la estrategia de capitalización del ciclo medio (modelo de desarrollo hegemónico) sea necesariamente la elegida y gestionada por el Capital, y más concretamente, por su fracción dominante, las “altas finanzas”. En algunas

fases del ciclo largo y en ciertos territorios geohistóricamente referenciados el Capital como Institución Social y como agente económico puede adoptar, y de hecho, ha adoptado históricamente estrategias de territorialización con resultados económicos variables.

En definitiva, queremos decir que cuando el capital se sujeta a la norma sistémica aportando (D) como medio de producción (D-M-D') actúa desde el territorio y, a veces, para el territorio (T-D-T') obviamente persiguiendo siempre la maximización del beneficio. En este sentido, todos los capitales son territoriales y algunos participan en el diseño de la estrategia de desarrollo territorial. Cuestión diferente es cuando el Capital actúa como relación e institución social defendiendo y ampliando la reproducción intra y extraterritorial de la norma sistémica en el ciclo muy largo, defendiendo el orden social y el modo de regulación que más le conviene; cuando apuesta por la potencia territorial que le conviene para hegemonizar el ciclo sistémico y el régimen de acumulación. Así fluye la corriente principal de capital de España a Holanda, luego a Inglaterra, luego a EE.UU, etc... La apuesta del Capital por los diferentes modelos de desarrollo territoriales y por las diferentes estrategias de desarrollo es territorial. La apuesta del Gran Capital (*haute finances*) es prioritariamente sistémica y su fin primordial es, por lo tanto, la reproducción del sistema, aunque este proceso suponga *megabeneficios* (meta-mercado, más allá de toda fórmula de riesgo o de maximización del capital invertido). Cuando el Capital financia guerras territoriales o al Estado-nación no lo hace ni desde una lógica de mercado ni desde la maximización del beneficio, sino desde la reproducción ampliada del ciclo sistémico y del modo de producción, es decir, actúa como agente social y se visibiliza en una estrategia territorial. Esto nos permite hablar de "Naciones financieras" con respecto al Gran Capital, y de capitalistas territoriales alemanes, ingleses, norteamericanos, etc., cuando nos referimos a los mercados financieros y a los inversores que proveen (D) para medios de producción recogiendo las correspondientes plusvalías (D').

3.2. LA DIALECTICA ENTRE LAS ESTRATEGIAS DE CAPITALIZACIÓN Y TERRITORIALIZACIÓN DE CICLO LARGO Y LA "ELECCIÓN" DE CADA TERRITORIO SOBRE LAS EDTs

El marco epistemológico de la Teoría del Desarrollo en el que se inserta esta tesis queda delimitado por cuatro lados o "fronteras" teóricas que delimitan nuestro espacio analítico: 1) La Nueva Geografía Económica, especialmente el modelo Estándar de P. Krugman, pero también las aportaciones de J.F. Thisse, etc., 2) La escuela regulacionista francesa integrada con la escuela espacial o territorial: A. Lipietz, G. Benko, B. Pecqueur, J.B. Zimmermann, H. Gumuchian, etc., 3) La fundamentación teórica y ontológica de F. Perroux y de H. Lefebvre y 4) El concepto de Desarrollo Económico como Libertad y la Teoría de las Capacidades de A. Sen.

No obstante el hilo conductor analítico de nuestra teoría del desarrollo es la economía política de libertades y capacidades (L/C) y concibe las (L/C) como factores esenciales para el desarrollo económico, siendo su

propuesta aparentemente un proceso tautológico, el análisis territorial e histórico demuestra que no existe tautología sino bucles espacio-temporales perfectamente formalizables en diferentes escenarios económicos espacio-temporalmente articulados.

Otra cuestión importante es no confundir evolución económica con estrategia de desarrollo económico (EDE). En una EDE las decisiones, comportamientos y omisiones de los “individuos sociales” particularizados o singularizados son importantes, y cuando se trata de líderes sociales son decisivos. La evolución se produce en ciclos muy largos y son relativamente irrelevantes los “individuos sociales”, adquiriendo relevancia los grupos sociales, principalmente las clases o grupos dominantes y la dinámica de la Formación Social en su conjunto. De igual modo en una EDE son extraordinariamente relevantes las decisiones, comportamientos y omisiones de las diferentes instituciones públicas y privadas, y las empresas y firmas concretas, no ocurriendo lo mismo en el ciclo muy largo donde el protagonismo es del sistema jurídico-institucional (Estado) y del Sistema Productivo Territorial (SPT) componentes operativos del Ensamblaje (Te, Au, De).

Basándonos en la antropología histórica de Polanyi, en especial sus referencias a las falsas mercancías (tierra, trabajo y moneda) y a los diferentes modos históricos de distribución del producto social: trueque, reciprocidad, redistribución colectiva y mercado, podemos colegir que los recursos sistémicos son todos aquéllos a los que se accede a través de un mercado autorregulado que se estructura en oferta y demanda solventes (monetizado), independientemente de que los mercados sean territoriales o extraterritoriales.

Una primera ruptura del sistema de mercado se produce cuando rompemos la estructura oferta/demanda, o bien por la autoproducción o bien por la cooperación voluntaria entre la oferta y la demanda para sustituir el mercado por otros tipos de relación económica en la que se fijan los términos económicos de la relación estatutariamente (calidad, cantidad, precio, etc.). En general, esto supone que el demandante participa directamente en una parte del proceso de producción social, y que el oferente es a su vez cliente de algún tipo de producto o servicio que le ofrece el demandante. El caso arquetípico es wikipedia, pero cada vez más la tecnología digital y los procesos de producción digitalizados propician esta difuminación de la barrera entre oferta y demanda que estructura los mercados autorregulados. Rifkin defiende esta ruptura como la base de la tercera Revolución Industrial, y considera que tiende a relativizar, incluso, el principio jurídico de propiedad privada de los medios de producción y de las mercancías, sustituyéndolo por el principio de “acceso” a los recursos y mercancías, dando lugar a la economía colaborativa y a la sociedad del pro-común colaborativo. Esta ruptura es sistémica y extraterritorial.

Nos interesa más la segunda ruptura que se basa en el principio de singularidad territorial. La observación más evidente se sustenta sobre los recursos y condiciones naturales no reproducibles: la geografía, el paisaje, el clima, las especificidades culturales, el capital social, etc... Es evidente que el valor de un inmueble varía según su localización; industrias como la agricultura y el turismo están determinadas por el clima;

valores sociales como la paz y convivencia dependen del capital social; la industria cultural, de ocio y de entretenimiento, como la industria agroalimentaria, están condicionadas por las singularidades culturales de cada territorio, etc... Estas singularidades territoriales influyen en el precio de mercado, pero no son producidas por él ni para él, aunque sí son “empaquetadas” junto a una mercancía que se pone en valor en el mercado (en tanto que institución que fija los precios relativos). No se trata del mecanismo de escasez relativa de un recurso en una determinada localización espacial (agua en el desierto), sino de un recurso no producido mediante la lógica de mercado, pero apropiable por él, como institución capaz de poner en valor los recursos en el sistema capitalista, si excluimos la fijación de precios políticos, tasas o impuestos por parte de las administraciones públicas; pero en este caso se trata de producción y distribución de bienes y servicios públicos ajenos a la lógica de mercado.

Teniendo en cuenta que el conocimiento y el “general intelect” son bienes públicos, territoriales, colectivos (apropiados por el individuo social) y no producidos por el mercado. Considerando que estos bienes se han convertido en el principal medio de producción y materia prima productiva, podemos afirmar que el modo de apropiación y puesta en valor de estos bienes será determinante para definir el nuevo orden social global y las características del nuevo ciclo sistémico que parece generar.

Las dos rupturas señaladas del mercado autorregulado son la “ventana de oportunidad” para configurar un nuevo subsistema económico diferenciado del mercado y del Estado (sector público) que genérica y ambiguamente denominamos Tercer Sector, es decir, su definición se hace por contraste, no es ni sector privado ni sector público. Se le denomina también sector no lucrativo, porque no persigue la maximización del beneficio, pero no renuncia al excedente o margen positivo de explotación. No es sector público porque la propiedad de los medios de producción y de las mercancías es privada, aunque los bienes y servicios que produce y distribuye son de interés público y generalmente sus condiciones económicas y su calidad/diseño están acordados con la demanda mediante una lógica estatutaria no de mercado. Generalmente la demanda social participa tanto en la financiación del proceso de producción como en el diseño del producto, aplicando conocimiento operativo (general intelect) de forma gratuita o no onerosa para los productores. Cuando se trata de bienes culturales, generación de capital social, atención a personas o redes sociales, la lógica del pro-común o lógica colaborativa se está imponiendo a los otros dos sectores asentando las bases de este nuevo subsistema económico que provisionalmente denominamos Tercer Sector.

3.2.1.EL ANÁLISIS DE EDTs GEOHISTÓRICAMENTE REFERENCIADAS

Con estas referencias podemos analizar los contenidos de las posibles EDEs, para dirimir si se trata de Estrategias de Desarrollo Económico Localizado (Capitalización) o Estrategias de Desarrollo Territorial (Territorialización).

Ya hemos definido como prototipo de estrategia territorial las políticas industriales destinadas a potenciar el SPT. Las políticas industriales modernas se ajustan en su mayoría al modelo de desarrollo denominado de “acumulación flexible”, cuyo núcleo duro siempre suelen ser las políticas de innovación de producto o proceso, denominadas políticas de I+D+i complementadas en la actualidad con intensas políticas de Formación Continua, Formación-Empleo, Formación-Ocupacional, etc. que para aumentar su eficacia se gestionan de forma integrada con la política de I+D+i en el marco de la Política Industrial, definiéndose como Política de I+D+i +F.

No creemos que sea necesario argumentar que la Política Industrial entendida de esta u otra forma, se dirige fundamentalmente a incrementar las capacidades productivas del SPT, y por lo tanto podemos considerarla como una estrategia genuina de desarrollo territorial en cualquiera de sus variantes.

Otro arquetipo de estrategia territorial es la Política de Sustitución de Importaciones (PSI). Esta política es el núcleo de la teoría de desarrollo propuesta por Jacobs (1986) y considerada como el proceso genuino de desarrollo de las ciudades (territorio urbano). Esta política es más compleja y de más largo recorrido que la anterior. Supone una movilización y activación de recursos propios del territorio, que merecen la denominación de sistémicos, al ser recursos reconocidos y accesibles a los mercados territoriales y extra-territoriales. No obstante, la sustitución de importaciones requiere la adquisición por parte de los recursos humanos territoriales de conocimientos y destrezas (“general intellect”) específicos para producir los bienes objetivos, en muchos casos se requiere incluso la adquisición mediante el mercado de tecnología y capital para iniciar el proceso. Hasta aquí esta política encaja perfectamente dentro de la estrategia de desarrollo económico localizado (capitalización), incluso aunque el liderazgo sea de Capital Local y la política sea autocentrada (que responda más a las necesidades que al mercado de exportación).

La política de sustitución de importaciones requiere un caldo de cultivo basado en la cultura y en las instituciones territoriales que sea capaz de metabolizar el conocimiento, las destrezas y la tecnología extra-territorial para endogeneizar estas capacidades, mediante metamorfosis, transformaciones, bricolaje o génesis de nuevos productos y procesos a partir de los anteriores.

Este metabolismo social y económico es específico de cada Territorio, y es la clave de la bóveda de su reproducción como organismo social, e incluso de la propia reinención del organismo mediante “metamorfosis” y “mutaciones”. Hay muchos casos de ciudades que se han reinventado con éxito a lo largo de la historia, y sigue haciéndolo (Londres, París, Roma, Nueva York, Chicago, etc.).

La política de sustitución de importaciones, en determinadas condiciones puede provocar un incremento y una renovación del conjunto de las capacidades productivas y sociales de un territorio concreto.

En la escala territorial geohistóricamente referenciada en el ciclo corto (± 10 años) estas políticas no están sujetas generalmente a ningún plan estratégico ni a ningún consenso social o institucional promovido por la comunidad.

Se trata de decisiones y actuaciones de agentes económicos (empresas, inversores, etc.) que consiguen las alianzas necesarias y los apoyos institucionales para ejecutar y llevar a término sus proyectos. Lo que sí sucede es que en caso de éxito de estas iniciativas, si las condiciones sociales y económicas son propicias, se replica el proyecto de éxito hasta generalizarlo como capacidad productiva territorial. Y es en este caso cuando podemos definir la política de sustitución de importaciones como la estrategia territorial más poderosa (aunque arriesgada y compleja) de desarrollo territorial.

3.2.2. EL CASO DE VITORIA-GASTEIZ

El caso que relatamos a continuación, es una ilustración práctica que muestra y explica la diferencia entre dos tipos de estrategia empresarial en relación al territorio. En los dos casos se produce una integración o “endogeneización” de la empresa en el territorio, no una mera localización autónoma, ni una operación de expropiación de recursos. En el primer caso, se trata de una estrategia de capitalización de una multinacional que optimiza los recursos del territorio incrementando los efectos de aglomeración del propio territorio urbano y de la región metropolitana. En el segundo caso, se trata de una empresa de capital autóctono que recibe inversión extraterritorial para adquirir dimensión global. En este caso, se produce una cooperación entre la empresa, las instituciones locales y la sociedad local para propiciar el despegue, crecimiento e internacionalización, produciéndose simultáneamente una difusión territorial de la tecnología y del saber hacer empresarial (internacionalización). Esto supone un valor añadido en términos de incremento del “general intellect” sobre el incremento de los efectos de aglomeración. El diferencial consiste en que los efectos positivos del primer caso pueden tener un principio y un fin con la localización y deslocalización de la empresa; en el segundo, aunque la empresa se deslocalice parcial o totalmente (situación actual) los efectos positivos se mantienen. Por esta razón, decimos que en el primer caso se trata de una estrategia de capitalización y en el segundo de territorialización.

En el territorio de Vitoria-Gasteiz tenemos dos casos de inicio de procesos que pueden ilustrar la primera y la segunda estrategia territorial.

El primer caso es la transformación organizativa y tecnológica del sistema productivo de la planta de Mercedes Benz Corp. (MB), para adaptarse a los procesos flexibles y personalizados de producción, a los sistemas de Just-in-Time, a la calidad total, etc. Además de la incorporación de nuevas tecnologías, este proceso exigió nuevas cualificaciones: Mecatrónica, manejo de robótica, aplicaciones informáticas ad-hoc, etc. Requirió una renovación de la negociación colectiva, que culminó con convenios colectivos a más de cinco años, en condiciones de alta flexibilidad y moderación salarial. Exigió más suelo industrial y una

urbanización de alta calidad. Necesitó pactos fiscales e incentivos públicos y un entorno apropiado de I+D+i, y de empresas subcontratistas y proveedores físicamente articulados con el proceso de producción central para facilitar las exigencias de flexibilidad, just-in-time y calidad total. Etc...

La decisión, gestión y liderazgo corresponde enteramente a MB, una firma multinacional localizada en V-G. Pero el acompañamiento de las estructuras territoriales ha sido inmediato y sin reservas, considerando que MB es un recurso productivo endogeneizado del SPT. Alcanzando el éxito final de un proceso de 10 años de transformación (el nuevo vehículo de MB) al conjunto del territorio ya que la planta industrial supone el (12%) del PIB del territorio y cerca del (20%) de su exportación.

Cuestión diferente es la endogeneización e incremento de las capacidades productivas territoriales. Es discutible o incierto desde la observación científica que V-G tenga el caldo de cultivo cultural e institucional, en este periodo histórico, para metabolizar destrezas como la mecatrónica, la robótica, la informática industrial, etc., para convertirlas en capacidades territoriales que generen nuevas actividades económicas. Es muy probable que estas capacidades se apliquen de forma temporal y reversible en el proceso de producción de MB y que cuando este proceso se vuelva a modificar estas capacidades se pierdan, habiendo contribuido a la capitalización de MB. Desde esta perspectiva entendemos que la estrategia de potenciación del sistema productivo de MB es una estrategia de capitalización, que aún no se ha transformado en una estrategia de territorialización.

El segundo caso es el de GAMESA/AERNNOVA. En 1990 un grupo de inversores locales deciden impulsar una planta de fabricación de componentes aeronáuticos con participación de inversores regionales. El proyecto tiene su origen en una empresa muy ambiciosa ¹⁹ que fundan los empresarios pioneros.

Las exigencias de diseño y fabricación (CAD-CAM-CAE) requieren programas específicos y urgentes de formación. Se toma como referencia tecnológica y socio industrial y comercial a la empresa brasileña EMBRAER AERONAUTICA, incluso contratando técnicos de informática industrial brasileña para el inicio de actividades. El proyecto se realiza con éxito a partir del proyecto EMBRAER 1993, hasta la crisis de la Industria Aeronáutica. La empresa se reposiciona con un "Spin Off" basado en el "general intellect" territorial y en su "Know How" lanzando una actividad de construcción de aerogeneradores eólicos, llegando a posicionar a GAMESA EÓLICA como segunda empresa mundial, detrás de la danesa VESTAS.

La crisis del sector eólico provocada básicamente por la incompetencia del estado español y la incoherencia de los políticos de diferentes gobiernos estatales provoca la crisis de esta industria, que vuelve a reposicionarse, pero esta vez internacionalizándose, lleva su centro de ingeniería (I+D+i+F) a Inglaterra, la producción entre España, Francia, Inglaterra y EE.UU, es decir, allí donde encuentra inversores institucionales nuevos que apoyan su proyecto.

¹⁹ GRUPO AUXILIAR METALURGICO, 1976

Éste es un caso genuino de creación de un nuevo nicho industrial, que supone un revulsivo tecnológico y un incremento notable del “general intellect” territorial y de las destrezas de los recursos humanos locales. Esta iniciativa hace masa crítica con la anterior y estabiliza la formación y las nuevas cualificaciones a través del sistema territorial de formación profesional continua, que es muy avanzado, bien dotado tecnológicamente y perfectamente coordinado con las empresas. Esto supone que el conocimiento, las destrezas y la tecnología incorporada por estas empresas se acumulen en el “General Intellect” territorial, desarrollando capacidades productivas críticas para el modelo de desarrollo hegemónico (acumulación flexible) como el CAD-CAM-CAE²⁰, la robótica, la informática industrial, etc.

Sin embargo, la endogeneización definitiva del proyecto GAMESA fracasa por la incapacidad de la fracción del capital territorial, principalmente sus Cajas de Ahorros que no apoyan el proyecto, falló la (voluntad de poder) institucional para imponer decisiones estratégicas y la capacidad de gestión estratégica de la dirección técnica. Esto supone que los nuevos inversores imponen condiciones de localización diferentes (su propia estrategia territorial). Lo cual unido al nefasto modelo energético español y al crecimiento del mercado RU y EE.UU, hacen que este proyecto esté casi totalmente deslocalizado en la actualidad.²¹

El análisis en este caso es más complejo. La iniciativa y el liderazgo son regionales y privadas (fracción territorial del capital). La Administración Local y Regional apoya el proyecto. La administración estatal lo torpedea porque sus intereses están ligados a las grandes empresas eléctricas y energéticas, excepto IBERDROLA que es una multinacional de capital regional, que es “penalizada” por el Estado precisamente por su mayor exposición a las energías limpias y renovables, frente a su competencia principal ENDESA más convencional. La desastrosa política energética del Estado español, uno de los lastres del modelo de desarrollo del territorio nacional, asesta una estocada mortal a este proyecto, unidos a los espurios intereses del capital regional muy ligados a las eléctricas y energéticas convencionales, o simplemente dedicados a especular.

En menos de dos décadas este proyecto nace, se desarrolla y emigra. No obstante, deja un “general intellect” territorial y un Know How empresarial importante. Deja partes de las plantas aeronáuticas y eólicas, y, sobre todo, un “saber hacer” como subcontratista global que va poco a poco calando en el “general intellect” territorial.

Podríamos considerar que este proyecto, aunque parcialmente fallido, es una parte esencial de la estrategia territorial de V-G y Euskadi en los últimos 30 años, que corresponden básicamente con el modelo de desarrollo dominante (acumulación flexible 1990-2007), aunque este modelo de desarrollo ya es cabalgado

²⁰ CAD-CAM-CAE (Computer Aided Design, Computer Aided Manufacturing y Computer Aided Engineering)(Diseño Asistido por Ordenador (DAO), Fabricación Asistida por Ordenador (FAO) e Ingeniería Asistida por Ordenador (IAO).

²¹ Actualmente, Gamesa se encuentra inmersa en un proceso de absorción, por parte de la multinacional alemana Siemens

a partir del 2000 (medidas de liberación de los mercados financieros y de valores de Bill Clinton, EE.UU) por el modelo hiperfinanciero que ha provocado a crisis del 2007, en la cual seguimos.

Es evidente que esta circunstancia afectó gravemente a los dos proyectos industriales en sentido negativo. Sin embargo, y, a pesar de todo, consideramos que este proyecto es emblemático y visibiliza adecuadamente la existencia de una estrategia territorial en Euskadi y en V-G, siendo esta dominante con respecto a la estrategia de capitalización (desarrollo económico localizado).

En nuestra opinión el estudio de este caso, junto con otra docena de casos emblemáticos en los sectores de tubos, vinícola y material ferroviario podrían ser el objeto de una tesis o un magnífico estudio de Historia Económica, que aportaría mucha luz para definir y visibilizar el modelo territorial de desarrollo. A falta de este tipo de aportes científicos (existen otros desde la perspectiva del SPT) podemos afirmar que el proyecto GAMESA/AERNNOVA ha sido tan determinante (que no exitoso) para el modelo de desarrollo territorial de los años 90 (acumulación flexible, 90/2015...,±30?), como lo fueron MERCEDES BENZ/MICHELIN (fordista, 50/90,±40?) para el modelo de desarrollo de los 50/60, que entró en crisis en los 80, y fue sustituido por el nuevo modelo de los 90, después de diez años de reconversión industrial, económica y social. Más o menos el perfil del ciclo de expansión se repite (25/30 años), y previsiblemente el de transición al nuevo ciclo también (± 10 años, 2007/2015...). Aunque no están definidas las características del nuevo modelo de desarrollo.

Creemos que puede ser interesante comparar los dos ciclos y los dos proyectos emblemáticos que lo definen, y quizás podamos decir algo sobre la estrategia territorial en estos dos periodos históricos 50/90, 90/15/20? En perspectiva de futuro.

Los proyectos de los años 50/80 estaban enmarcados en lo que los historiadores económicos españoles han denominado el “modelo desarrollista español” o simplemente el “milagro económico español”. Ya hemos dado algunas pinceladas de este periodo en el Capítulo I de esta tesis, se trata del periodo con mayores tasas de crecimiento de la historia contemporánea. El desarrollo económico y productivo se complementa y se autoalimenta con una fortísima expansión urbana, que en el caso local (V-G) llega a ser la más fuerte de España en los 50/60, tanto en el caso industrial como en el urbano. La cuestión clave es que el liderazgo del desarrollo económico fue del capital multinacional, aunque bien acompañado por la fracción de capital regional y local, financiando la expansión urbana (especulación inmobiliaria, inversión en servicios, etc.) y la creación y desarrollo de una gran cantidad de PYMES, principalmente en el sector metal-mecánico, automóvil, eléctrico y químico, lo cual conforma un tejido de acogida óptimo para las multinacionales.

La Administración Local (franquista) aporta un nivel de eficacia en la gestión del suelo, vivienda y servicios (urbanismo) que la singularizan, como uno de los principales factores diferenciales de desarrollo en contextos muy difíciles, como el desarrollismo de los 50/60 y la crisis de los 80/90 (ya en democracia).

Sin embargo, el proyecto Aernova/Gamesa del siguiente ciclo es radicalmente diferente. Para empezar la iniciativa es de dos empresarios/inversores locales cuyo papel ha sido decisivo para el territorio en el ciclo: Joseba Grajales y Juan Luis Arregui. Junto con el alcalde José Ángel Cuerda, es probable que hayan sido los líderes/dinamo de la estrategia territorial. Obviamente, no han estado solos, han estado muy bien acompañados por magníficos técnicos y empresarios, y sobre todo, han tenido sus contra-liderazgos en los que podríamos llamar la casta de las familias capitalistas tradicionales, y en la inercia reaccionaria de algunas instituciones.

Estos dos inversores movilizan capital público y privado y son acompañados por otras empresas locales (Nefinsa, Tomusa), aliándose con la fracción líder del capital vasco (regional), la Corporación IBV (Iberdrola + Banco Bilbao Vizcaya), creando Gamesa con un 72% de Capital de IBV.

Desde el principio este proyecto nace con una alta vocación tecnológica (I+D+i) y una excepcional diversificación productiva: aeronáutica, energías renovables, automóvil, bienes de equipo, etc. Incluso dentro de cada nicho sectorial también se diversifica: eólica, fotovoltaica, térmica, etc. El mercado, la participación en la política industrial institucional, la presión continua de los inversores financieros (IBV) y los diferentes puntos de vista de los poderosos socios industriales y empresarios decantan el proyecto inicial integrado, hacia dos proyectos empresariales independientes Aernova y Gamesa Corporación Tecnológica.

Unas pinceladas para situar cada proyecto:

1. Aernova es actualmente propiedad de sus directivos (53%) y participada por un Fondo de Capital Riesgo Suizo, en un (39%), Sprinwater. Aunque nació para fabricar componentes para aviación regional (\pm 100 pasajeros), sus clientes hoy son los grandes fabricantes de aviones comerciales Boeing y Airbus, aunque sigue trabajando para Bombardier y Embraer, además de participar en la fabricación de helicópteros. En 2015 prevé facturar 650 millones de euros. Sus clientes destacan especialmente su capacidad en ingeniería.
2. A partir de su salida a bolsa en 2001 (IBEX), se convierte en Gamesa Corporación Tecnológica (GCT), aunque paradójicamente se concentra casi exclusivamente en la producción y distribución de energía Eólica.

En estos momentos es el segundo productor mundial (12'6%) del mercado mundial) después de Vestas, que curiosamente se ha convertido en su principal socio financiero. GCT está participado por Gamesa (51%), y Vestas (40%), el resto son pequeños accionistas. Y el capital de la matriz Gamesa, después de su

salida a bolsa quedó IBV (44%), Nefinsa (21,5%), Tomusa (4%). Cifras que probablemente han cambiado. (Octubre 2000).

GCT ha desarrollado una potente división de energía eólica marina para la cual se ha aliado con AREVA, líder mundial en equipos nucleares, empresa francesa pública estratégica, Creando Adwen Offshore SL como joint venture al 50%. Su objetivo es alcanzar el 20% del mercado mundial "offshore" en 2020.

Creo que estas pinceladas son suficientes para mostrar la enorme potencia tecnológica y económica de estos dos proyectos empresariales y productivos surgidos en el territorio urbano, desarrollado en el territorio regional y nacional y finalmente "multinacionalizados" en una década.

Si tenemos en cuenta las variables tradicionales: empleo, facturación, participación en el PIB, participación en la tasa de exportación, etc. No cabe ninguna duda de que los proyectos Mercedes Benz/Michelin, han tenido y siguen teniendo un peso específico en el modelo de desarrollo territorial (urbano y regional) enorme, mucho mayor que el impacto cuantitativo de Gamesa/Aernnova. Sin embargo, desde la perspectiva cualitativa este segundo proyecto significa la creación de un nuevo sector productivo y económico, que aprovecha el "general intellect" territorial y el Know How empresarial para crear nuevo conocimiento, nuevas tecnologías, nuevas destrezas laborales que renuevan y se acumulan al "general intellect" territorial y al Know How empresarial a través de la eficaz e ingente labor de difusión de las instituciones locales y regionales: Centros de Formación Profesional, Centros Tecnológicos públicos, Clusters, etc.

A lo cual podemos añadir el desarrollo de infraestructuras especializadas como el Parque Tecnológico de Álava, que se construyó en torno a Gamesa/Aernnova, y actualmente acoge a decenas de empresas. Y probablemente acogería a muchas más si no hubiese sido por la imposición de una institución torpe en su visión estratégica en la industria y la aceptación de clientelismos políticos que caracterizan a nuestras instituciones locales/regionales. A estas infraestructuras se le unen otras como el Parque de Proveedores de Mercedes Benz.

La situación actual del proyecto (junio 2016) es crítica por diferentes razones, pero por desgracia se ajusta perfectamente a nuestro modelo y al análisis económico y territorial que defendemos en esta tesis.

AERNNOVA está inmersa en un proceso de reconversión de sus plantas en el territorio de Euskal Hiria como consecuencia de que le fue negado el apoyo institucional y financiero antes de la crisis de 2008 y tuvo que buscar este apoyo en el exterior (España, RU, EE.UU, etc.). Lógicamente, ha tenido que relocalizar su proceso de producción global (se trata de una micro-multinacional o "multinacional de bolsillo") en los territorios en los que ha encontrado los inputs y la "acogida" (régimen de regulación) necesaria para evolucionar como corporación global que es. Dicho de otro modo, AERNNOVA ha variado su estrategia territorial recentrándola fuera de Euskal Hiria. La consecuencia lógica es el progresivo desmantelamiento de sus plantas en Euskadi empezando por su nivel más crítico: la ingeniería y el I+D+i. Le seguirá la gestión

corporativa aunque queden restos testimoniales de sus orígenes en Álava como ha hecho el BBVA en Bilbao.

GAMESA (GCT) ha recorrido un proceso más complejo. Recibe un golpe importante con la modificación del marco jurídico y del modelo energético que cambia en la segunda legislatura socialista, pasando de primar a las renovables a penalizarlas por la presión de las eléctricas y de los mercados financieros. Después de encontrar una salida airosa vendiendo activos a IBERDROLA (parques eólicos), aliándose con AREVA y abriendo el mercado en RU y EE.UU, encuentra de nuevo la senda de desarrollo. El tsunami que afectó a la central nuclear japonesa de Fukushima es utilizado como coartada por la oposición social antinuclear, gobiernos con precontratos de centrales en contexto de recorte de gasto público, y los operadores de energía convencional para suspender más de dos tercios de la cartera de pedidos nucleares de AREVA, que entra en quiebra técnica, siendo sostenida por su matriz, el Estado francés. Este momento de debilidad del capital que lidera GCT es aprovechado por SIEMENS para lanzar una OPA sobre CGT y un acuerdo de compra de parte de los activos de AREVA. De este modo, SIEMENS, con el permiso de VESTAS, puede convertirse en el líder mundial en energía eólica y disputar a GENERAL ELECTRIC el liderazgo mundial en equipos de producción de energías renovables.

No ha sido necesario presionar mucho al núcleo accionario de GGT, ya que la corporación IBV y su líder corporativo Juan Luis Arregui siempre han preferido la liquidez al negocio corporativo si las plusvalías de la venta son notables, y parece que así va a ser.

La consecuencia lógica de la venta de la matriz de CGT es que la empresa comience un lento pero inexorable proceso de deslocalización territorial de sus elementos críticos: dirección corporativa, ingeniería e I+D+i, perdiendo así el territorio de Euskal Hiria su producto más exitoso del último ciclo de desarrollo territorial (1970/2001), justo el único que hacía emerger un nuevo sector económico (equipamiento energético) y un nuevo "general intellect" territorial que metamorfosea el saber hacer metal-mecánico en un nuevo conocimiento operativo.

Lo paradójico es que desde la perspectiva empresarial y capitalista no podemos hablar de fracaso, sino todo lo contrario, de éxito notable, pero desde la perspectiva territorial es un fracaso clamoroso, porque estos dos proyectos, AERNOVA/GAMESA, han consumido una enorme cantidad de recursos económicos, sociales, científicos, culturales, fiscales, políticos y personales del territorio, y cuando el fruto estaba maduro para competir en el mercado global ha sido apropiado por Capital e "inteligencia" anclados en otros territorios, que lógicamente van a priorizar sus intereses. Cuando sostenemos axiomáticamente que el Gran Capital (haute finances) lidera, hegemoniza y domina el ciclo sistémico, nos referimos a este tipo de operaciones que metabolizan treinta años de energía social de un territorio y un capital jerárquicamente subordinado.

3.2.3. GENERALIZACIÓN DEL CASO PARA EUSKAL HIRIA

El proyecto Gamesa/Aemnova es a la vez la prueba del éxito de la estrategia territorial (local/regional) en el modelo de desarrollo fordista y postfordista, probablemente su cumbre (1950/1990), y la prueba de la incapacidad de endogeneizar proyectos globales surgidos en el territorio en el modelo de desarrollo de acumulación flexible y en su fase transitoria (1990/2015).

De forma muy resumida podemos indicar dos insuficiencias críticas de la estrategia territorial para endogeneizar proyectos globales.

1. La falta de voluntad y/o capacidad de la fracción de capital regional/local para financiar y acompañar proyectos globales.
2. La contradicción entre la gestión nacional de los intereses por parte de la Administración estatal y la gestión regional/local por parte de las Administraciones Autonómica y Municipal.

Podemos afirmar que en este caso concreto, la escasa masa crítica política de las instituciones vascas frente a las españolas, la pérdida de la hegemonía de la fracción vasca de capital dentro de la corporación IBV, y de sus matrices Iberdrola y Banco Bilbao Vizcaya han perjudicado la endogeneización y la aún mayor diversificación de este potentísimo proyecto industrial y económico.

Este proyecto, absolutamente emblemático y visibilizador de la estrategia de desarrollo del Territorio de Euskadi y de Vitoria (regional/local), pone de relieve el dilema restrictivo o “techo de cristal” de las estrategias de desarrollo de corto (± 10 años) y de medio (± 50 modelo de desarrollo): insuficiente masa crítica económica y/o insuficiente soberanía institucional territorial.

En cualquier caso, y no estableciendo como crónico el comportamiento de las instituciones públicas y financieras del Estado-nación, creemos que está sobradamente demostrado que la estrategia de desarrollo territorial regional/local del periodo 1990/2015 se ha adaptado como guante a la mano con la estrategia del modelo de desarrollo europeo dominante (acumulación flexible) y se ha sujetado casi a “raja tabla” a las políticas europeas del Libro Blanco y de la Agenda de Lisboa.

En especial el proyecto emblemático Aemnova/Gamesa es un caso paradigmático y prototípico de la estrategia europea de desarrollo.

El Estado español con su política megalómana de infraestructuras y de crecimiento económico de baja productividad y de bajo perfil tecnológico se ha alejado del modelo europeo, en especial de la Agenda de Lisboa (insuficiencia de I+D+i, etc.), mantiene un modelo energético anclado en el anterior modelo desarrollista, ya insuficiente en su momento y absoluto lastre para el modelo vigente (1990/2015) además de hándicap prácticamente insuperable para erigir un modelo futuro más o menos colaborativo y distribuido (J. Rifkin).

Pero lo peor de todo es que la alianza hegemónica entre las eléctricas, el capital bancario tradicional y los “intereses” del Estado español (tanto gobernado socialistas como por conservadores, por eso hablamos de intereses de estado y no de intereses políticos) hacen que sea imposible actualmente “endogeneizar” territorialmente un proyecto global como el de Gamesa/Aemnova, aunque sea un proyecto paradigmático de Estrategia Territorial (regional y local).

Y esta dialéctica entre estrategia de capitalización y estrategia de territorialización, abarca o contiene a la antigua dialéctica desarrollo endógeno/exógeno. En el orden global o en la economía- mundo del modo de producción capitalista no tiene ya sentido contraponer lo endógeno y lo exógeno, es obvio que podemos seguir utilizando estos conceptos, pero en tanto que categorías escalares. En todos los territorios existen espacios de producción o de mercado endógenos y exógenos; la clave está en la articulación y en el grado de integración de los diferentes procesos sociales y económicos que constituyen el territorio.

Cuando utilizamos el concepto de “endogeneización” lo hacemos para dar cuenta de los procesos de articulación e integración en las estructuras territoriales de cualquier empresa, agente económico o agente social localizado en él. En el caso propuesto vemos como un proyecto que ha nacido y se ha desarrollado en el territorio, liderado por la fracción de capital territorial, se puede multinacionalizar y deslocalizar por la incapacidad del territorio para endogeneizarlo, o bien, por la falta de voluntad de capital para territorializarlo (estrategia territorial del capital). En este caso nos consta que los líderes han intentado endogeneizar el proyecto: establecer las principales unidades de ingeniería y procesos de producción críticos en el territorio. Han recibido apoyo, aunque insuficiente, de las instituciones regionales y locales. Han sufrido el impacto negativo del nefasto modelo energético impuesto por el Estado español y han sufrido el rechazo a sus demandas financieras de la hiper-especulativa y tradicional banca española, incluido su otrora banco matriz BBV, en el cual la fracción de capital vasca ya no parece hegemónica.

Este ejemplo nos permite ilustrar que el éxito o el fracaso de las estrategias de desarrollo económico, sean de capitalización o de territorialización, no es tan naïf como lo describen algunos autores como Acemoglu o Rifkin que lo fían todo a la tecnología, los mercados y la democracia. Los diferentes intereses económicos y políticos existen y se confrontan en democracia, pero sobre todo, lo que no aceptan estos autores es que son los territorios, en tanto que organismos sociales, los que tienen intereses genuinos y más o menos legítimos en función de cada orden social. Los intereses territoriales ponen a su servicio o instrumentalizan sistemas productivos, mercados, capitales e instituciones para prevalecer, dominar o sacar ventajas a otros territorios. Lo cual no es óbice para que el capital, los mercados, los sistemas productivos y las instituciones modelen y remodelen los territorios en función de sus intereses económicos y políticos, articulando explícita o implícitamente una estrategia territorial.

Cualquier proyecto surgido en cualquier territorio está condicionado por la dialéctica territorial y extraterritorial, generando oportunidades y conflictos que pueden condicionar el devenir del proyecto, dejando sin sentido la

relación endógeno/exógeno, para integrarse plenamente en la dinámica evolutiva territorial en sus diferentes escalas local/ regional/estatal/supranacional/global.

De igual modo la dialéctica capitalización/territorialización tiene sentido siempre que sepamos que no son contrarias, sino momentos y espacios diferentes de los procesos de desarrollo, pudiendo metamorfosearse una en otra a lo largo del proceso o definir un proceso territorial singular que reúna parte de las dos estrategias, siempre bajo la hegemonía temporal y espacial de una de ellas.

Lo interesante del caso emblemático que utilizamos Aernnova/Gamesa es que es una historia inacabada, que sigue modelando y remodelando el territorio (V-G, Euskadi), local /regional, adoptando una estrategia de capitalización global, pero sin cortar los “vínculos” con el territorio “matriz” de la estrategia.

En primer lugar postulamos que la única forma de establecer la continuidad del “proceso” es a través de sus líderes/inversores, que aparecen y desaparecen como el ave fénix bajo diferentes firmas y formas empresariales, pero siempre cuidando y gestionando su estrategia.

Cuando se separan los dos pioneros J.L. Arregui y J.M. Grajales, el primero apuesta claramente por Gamesa, y preserva sus intereses, incrementando su influencia en Iberdrola (se convierte en uno de los mayores inversores particulares) ocupando puestos decisivos en la Matriz (Vicepresidente de Consejo de Administración, Vocal de la Comisión Ejecutiva Delegado, etc.). Ocupa igualmente la máxima dirección en GCT, Presidente Ejecutivo, para pasar a un segundo plano en la gestión, pero manteniendo el control directo (Vicepresidente, etc.). Desde esta posición se convierte en actor destacado para defender tanto la matriz Iberdrola, como GCT del asalto del capital más rancio (Grupo Santander/ACESA-Florentino Pérez -), aliándose en los dos casos con Capital del área petrodólar (Qatar, etc.) logrando preservar en Iberdrola la hegemonía de la fracción vasca de capital ante la pasividad de parte de la antigua casta de capitalistas vascos (familias de Getxo) totalmente ligadas al capital financiero (BBV), ya sin vínculo territorial.

La jugada maestra ha sido la alianza con AREVA, empresa pública francesa para la expansión offshore, y la retroalimentación financiera, tecnológica y de distribución de energía entre GCT y su matriz Iberdrola, que se ha hecho cargo de la financiación y gestión de los parques eólicos en el exterior, convirtiéndose a partir de 2009 en el 2do operador eólico de EE.UU, por ejemplo. Estas decisiones estratégicas han desvinculado la estrategia de GCT de la política institucional, tanto regional como estatal, situándose plenamente en una estrategia de capitalización global.

El caso de AERNNOVA es paralelo, pero además requirió la entrada de un nuevo líder/inversor, Iñaki López Gandásegui. Era el director de la división aeronáutica cuando GGT opta por venderla. Este directivo con su equipo moviliza capital para comprar la división. Encuentra escaso apoyo en el Capital vasco, y acude a Caja Castilla la Mancha (CCM), que le apoya, configurando una estructura de Capital con el 10% de los directivos y el 90% de CCM. A partir de 2009 CCM es intervenido por el Banco Central Europeo (BCE), y los

directivos de AERNNOVA compran hasta el 53% de capital actual. Pero sólo, recientemente, han consolidado su estructura financiera para posicionarse como suministradores de primer nivel de Airbus y Boeing gracias a la inversión de un fondo de Abu Dabi.

AERNNOVA sigue intentando, sin éxito mantener el anclaje territorial en ingeniería, I+D+i, producción, pero el nulo apoyo institucional y financiero tanto en el territorio nacional, como regional/local, le obliga a multinacionalizarse cada vez más, siguiendo en la actualidad una estrategia de capitalización global, con ciertos vínculos no hegemónicos territoriales.

Pero quizás la trama más emblemática y estratégica de este proyecto sea la tercera vía que abre el líder/inversor considerado el ideólogo y “alma mater” de este proyecto, Joseba Mikel Grajales. Este empresario/inversor se desvincula del proyecto matriz vendiendo sus participaciones, creando posteriormente un nuevo proyecto²² a partir de la compra de una antigua empresa de motores marinos de Zumaia (Guipúzcoa). Pone en marcha un proyecto para producir energía mediante generadores autónomos (alternadores) en condiciones extremas. Parte de la biomasa como energía alternativa al diésel, pero sobre todo trabaja en la conversión en gases y su afinado para conseguir alto rendimiento (motores de policombustible). Desdoblando su tecnología en los equipos de producción y en el desarrollo de combustibles biológicos.

A partir de 2007 cuando tiene la certeza de que la Banca abandona la inversión industrial y las instituciones dan la espalda a la transformación del modelo energético tradicional en otro basado en las energías renovables, vende con éxito su empresa a una petrolera americana Dresser Rand, que recientemente ha vendido de nuevo esta empresa, incluida Guascor a Siemens.

Sorprendentemente Joseba Grajales funda con Jon Azua, antiguo consejero de Industria y líder indiscutible de la política industrial vasca, junto con Josu Jon Imaz, la empresa Fenix Oil & Gas en 2012 para explotar yacimientos petrolíferos en Colombia y EE.UU. Creando además un grupo de empresas cuyo perfil renovado se centra en la explotación del conocimiento, las tecnologías y los mercados de la antigua Guascor, pero esta vez como proyecto global, particularmente anclado en EE.UU y relacionado con su sistema financiero.

Nos podemos quedar aquí, poniendo un dato detrás de otro, o tal y como defendemos en esta tesis, podemos buscar la “voluntad de poder” territorial detrás o debajo de estos datos.

Como hemos apuntado en el primer capítulo de esta tesis, la primera crisis global de modo de acumulación, que la Academia data hacia 1973, tiene sus efectos visibles en Euskadi hacia principios de la década de los 80, después de un periodo de fortísimo crecimiento y transformación económica en los 60/70 y lo que es

²² GUASCOR

más decisivo, en el contexto de una crisis política que acaba con 40 años de dictadura franquista, iniciando un periodo constituyente en 1976 (nueva constitución) que cabalga durante la década de los 80 el periodo de transición del modelo de desarrollo dominante (post-fordista). En este contexto Euskadi sufre una profunda Reconversión Industrial, a la vez que construye la “institucionalidad territorial”, es decir, el entramado jurídico-administrativo (Estatuto de Gernika) que va a diseñar el “estado autonómico” vasco, y su peculiar entramado Ley de Territorios Históricos (LTH) de Diputaciones Forales y Ayuntamientos.

En este contexto se configura una élite político-económica nacionalista que tiene estrechos lazos y profundas raíces con el empresariado vasco. Sintetizando y simplificando, quizás burdamente, esta élite nacionalista considera que no ha llegado todavía el momento histórico adecuado para promover un estado vasco independiente, pero si se dan, gracias al nuevo periodo constituyente y a la senda de crecimiento económico que se han abierto en España, las condiciones adecuadas para profundizar la autonomía institucional (Estatuto de Gernika) y la autonomía económica. Esta élite identifica tres dependencias estructurales de los mercados del territorio estatal:

1. El destino principal de la producción vasca es el mercado estatal, $\pm 40\%$.
2. Las necesidades energéticas del territorio requieren de proveedores o materias primas estatales.
3. La jerarquía de los mercados de capital tiene su sede en Madrid, íntimamente ligada a los intereses políticos del Estado-nación.

Esta élite diseña, a través de las instituciones regionales/locales y mediante las estrategias de un grupo de empresas, en primer lugar una estrategia de reconversión industrial 1980/1990, y posteriormente dos fases articuladas de política industrial 1990/2000, 2000/2007, perfectamente articuladas con el modelo de desarrollo dominante europeo (acumulación flexible).

No obstante, sus prioridades eran:

1. La potenciación del I+D+i y las políticas de oferta con el objetivo de incrementar la capacidad de exportación de SPT vasco en los mercados internacionales; es decir, disminuir la cuota de mercado estatal y aumentar la internacional.
2. Construir un modelo de energético vasco, basado en las energías renovables, para disminuir la dependencia de proveedores estatales.
3. Configurar una estructura institucional y de mercado vasco que disminuyera la dependencia y el “dominio jerárquico” que sufre la fracción vasca del capital por parte de la fracción española del capital.

En el último capítulo de esta tesis, retomaremos esta argumentación con mayor rigurosidad histórica. En este punto sólo queremos poner de relieve que nuestra tesis postula la existencia de una relación tan

intensa como dialéctica entre la estrategia territorial de las instituciones y la estrategia territorial de las firmas hegemónicas del territorio, muy vinculada a la relación entre los líderes institucionales (regional/local) y los líderes empresariales. Incluso la no-relación o la confrontación entre los diferentes liderazgos tiene efectos determinantes sobre la estrategia económica territorial.

Hemos definido como dialéctica la relación entre los liderazgos porque queremos eludir el análisis “buenista”, “naïf” y simplificador, de que a mayor grado de acuerdo y cooperación entre los líderes los resultados para el territorio serán mejores. Esto no siempre es así, dependerá de la calidad de los proyectos, de los medios disponibles, de la reacción de otros territorios, de las capacidades movilizadas, etc.

Por ejemplo, en el caso español y algo menos en el vasco los líderes institucionales y la fracción dominante del capital (banca, eléctricas, constructoras), se han puesto de acuerdo en construir infraestructuras ruinosas para el territorio, pero beneficiosas para sus intereses particulares políticos y económicos.

La “coordinación” del territorio no consiste escuetamente en “ponerse de acuerdo” o formalizar una estrategia de desarrollo económico (Plan Estratégico). Se trata de un “espacio” económico, social e institucional de relación/confrontación en el cual se dirime el choque o la cooperación entre los distintos intereses territoriales.

El valor añadido territorial del “espacio de coordinación” depende esencialmente de que en éste se produzcan decisiones y se implementen, ya sea por acuerdo o por resolución jerárquica o fáctica. La eficacia de este espacio de coordinación, dependerá más de su capacidad inclusiva de los intereses territoriales, de su transparencia en las relaciones y de la diversidad de los intereses confrontados, que del grado de acuerdo de cooperación. La hegemonía de algunas instituciones o firmas no garantiza la calidad de sus proyectos de desarrollo. El “espacio de coordinación” no debe confundirse con el “cerebro” del territorio, el territorio, en tanto que organismo social, es caótico, no tiene la “inteligencia” ni la “voluntad” en un lugar central llamado cerebro, su “general intellect” y su “voluntad de poder” están distribuidas en muchos “cerebros”, atribuir al Estado, por ejemplo, esta función de “cerebro” del territorio, es aún más erróneo que atribuírselo al “espacio de coordinación”, esto último sería confundir la función con el órgano, lo anterior sería confundir la representación de la “voluntad de poder” con la realidad misma, como en la famosa frase de R. Magritte “Ceci n'est pas une pipe (esto no es una pipa) y su cuadro .

La cooperación sincrónica y efectiva de las fuerzas territoriales de desarrollo económico no se produce ni necesaria ni probablemente a través de mecanismos de acuerdo libre y voluntario, es generalmente el resultado de mecanismos jerárquicos y de confrontación que en alguna de sus fases, generalmente en fase resolutoria o decisiva toman la forma de “acuerdos” de cooperación, en el correspondiente “espacio de coordinación” territorial.

3.3 LA CONSTRUCCIÓN DE ESCENARIOS DE LARGO Y MUY LARGO PLAZO COMO PARTE CONSTITUYENTE DE LA ESTRUCTURA DE DESARROLLO TERRITORIAL

En términos territoriales, tenemos muchas explicaciones y respuestas a diferentes, escalas espacio-temporales, sobre cómo y porqué, incluso cuándo y porqué un territorio concreto se configura como consecuencia del devenir histórico y de la relación con otros territorios. Mucho más difícil es explicar cómo influyen los cambios, las asincronías, los factores diferenciales que constituyen la singularidad de cada territorio, continuamente deconstruidos y reconstruidos por su propio proceso evolutivo, en el devenir del conjunto de los territorios y en la lógica organizadora del orden social correspondiente.

Más concretamente ¿cómo se adapta o reacciona un territorio concreto a los cambios que se producen dentro y fuera del mismo en diferentes escalas espacio-temporales?

Somos conscientes de que estos interrogantes superan ampliamente los límites de esta tesis, por lo cual vamos a restringir nuestra argumentación al objetivo de cerrar los interrogantes abiertos en el segundo capítulo de esta tesis, para poder responder consecuentemente a los que hemos planteado en el primer capítulo, que concretan los objetivos de la tesis.

3.3.1.LA GEOMETRÍA Y LA DINÁMICA DEL CAMBIO SOCIAL

La teoría del cambio social que hemos desplegado en el segundo capítulo se compone de cuatro construcciones o modelos teóricos: 1) Modo de Producción, 2) Modo de Acumulación, 3) Modelo de Desarrollo Hegemónico y 4) Estrategia de Desarrollo Territorial. El primer modelo, de inspiración marxista, lo sintetizamos con el modelo de Orden Social de Saskia Sassen; y el segundo, que por simplificar diremos que es de inspiración “post-marxista” o “regulacionista”, lo sintetizamos con la categoría de “Ensamblaje”, concebido por Sassen. No obstante, la categoría analítica esencial de nuestra Teoría del Cambio Social es la “Capacidad”, que resulta de una síntesis del concepto de capacidad de Saskia Sassen con el de Amartya Sen.

En cierto modo, mantenemos el caparazón teórico y categorial marxista y post-marxista, pero hacemos un “vaciado ontológico” del mismo, para reconstruirlo en torno al “núcleo duro” de las capacidades de Sassen-Sen. Esto significa entre otras cuestiones, que la dinámica histórica sustentada en la “lucha de clases”, “tasa de explotación”, “evolución de la tasa de beneficios relativo”, etc., junto a otras dinámicas economicistas: evolución de los precios, crecimiento del PIB, etc., pierde relevancia relativa frente al concepto de capacidades, o dicho de otra forma, el devenir histórico como “proceso de producción de capacidades”.

El modo de producción u orden social constituye el ciclo histórico más largo de nuestro modelo (± 500 años), dentro de la lógica de nuestro modelo, esta escala espacio-temporal es producida y a la vez está

determinada por la lógica organizadora y la arquitectura social f (LO, AS), siendo la expresión lógica del Orden Social o del Modo de Producción.

$$OR = E(TE, AU, DE) \Rightarrow f(LO, AS) / f \in (CE, CF, CI)$$

Cada Orden Social está constituido por un determinado “Ensamblaje” de Territorio, Autoridad y Derechos que lo define, le da coherencia y lo diferencia del resto, éste ensamblaje es “operado” por una determinada dinámica evolutiva geohistórica que los produce y determina su reproducción, a través de la producción de “capacidades” que modifican tanto el contenido de los conjuntos que componen el ensamblaje (TE, AU, DE) como las relaciones entre los conjuntos, deconstruyendo y reconstruyendo continuamente el ensamblaje, y, explicando, por lo tanto, su dinámica evolutiva. La función de la lógica organizadora f (LO, AS) es mantener la coherencia del orden social reproduciendo su estructura definitoria (atributos ontológicos) a pesar de los cambios en los componentes y en las relaciones entre ellos. La lógica organizadora configura básicamente el sistema económico y político (sistema productivo y estado en el contexto de la teoría marxista)²³. El modo de producción capitalista u orden social nacional es operado por una lógica organizadora basada en la relación D-M-D' y una arquitectura social que pivota en torno al Estado-nación.

En este punto nos interesa subrayar que la lógica organizadora es el producto del devenir histórico en el muy largo plazo, siendo consecuentes de que las propias escalas temporales están sujetas al proceso evolutivo planetario y cósmico, y cualquier propuesta de ciclo (± 500 años) es arbitraria y está condicionada por los procesos de aceleración y ralentización del tiempo histórico. De igual modo la escala espacial es variable, pudiéndose apreciar una ampliación de la escala territorial, durante el llamado proceso civilizatorio (± 10.000 años) hasta alcanzar el orden social global la escala planetaria actual, siendo la propia escala espacial planetaria el atributo más sólido e indiscutible de la hipótesis del nuevo orden social global.

En esta tesis defendemos que la lógica organizadora es simultáneamente el producto y el proceso de la relación compleja y caótica entre las diferentes formas de territorialidad, en tanto que organismos sociales. La voluntad de poder de los organismos sociales configurando diferentes formas de territorialidad se dirime en cada periodo histórico por diferentes reglas de competencia y cooperación que toman la forma de una lógica organizadora que evoluciona históricamente mediante la producción de capacidades que altera las relaciones de poder (dominación/dominado, explotador, explotado, centro/periferia, etc.), entre los territorios.

Un cambio de lógica organizadora siempre está relacionado con cambios en las relaciones hegemónicas entre territorios, y con cambios en las propias formas de territorialización (apropiación del territorio) y de territorialidad (organización social en el espacio geográfico). Estos cambios no tienen una lógica

²³ Entendiendo el sistema productivo incluyente del modo de distribución, circulación económica, monetaria, financiera, etc. Y el estado como el conjunto de instituciones que regulan las relaciones sociales.

causa/efecto, sino una lógica procesual y caótica no determinista. No obstante la de-construcción de las relaciones hegemónicas territoriales es siempre un síntoma de una “ventana de oportunidad” para que se produzcan cambios irreversibles o reversibles en la lógica organizadora.

Utilizando el esquema Morgan-Engels-Marx establecemos cuatro periodos históricos que abarcan el proceso civilizatorio (± 3.500 años): modo de producción asiático, antiguo, feudal y capitalista; hasta construir la economía-mundo (I. Wallerstein, etc.) (Arighi, 2014). En el esquema de S. Sassen tendríamos otros cuatro: orden social antiguo, feudal, nacional y global; siendo este último un nuevo orden social en proceso de construcción. Para S. Sassen la periodificación es menos importante que el estudio de los puntos de inflexión o periodos de transición entre los diferentes órdenes sociales, y el correspondiente estudio sobre la evolución de los componentes transhistóricos (TE, AU, DE) en cada periodo.

En cualquier caso, lo que nos interesa en esta tesis es situar la evolución de las Capacidades Fundacionales (CF), que son los principales constituyentes de la lógica organizadora f (LO, AS), en la escala evolutiva de muy largo plazo (± 500 años) y en la escala espacial planetaria. Como ya han explicado muchos autores (Hobsbawm, Arighi, etc.) hay una tendencia a la compresión de ciclos temporales en términos de modo de producción desde ± 2.000 años, ± 1000 años, ± 800 años, hasta ± 500 años. Pero como ya hemos explicado en nuestra tesis adopta el enfoque evolutivo. S. Sassen, admitiendo como contexto los mapas del tiempo, pero focalizando los periodos de transición como objeto de estudio del cambio social.

En coherencia con esta lógica de cambio social entendemos que existen periodificaciones más amplias que por su complejidad e indeterminación temporal los historiadores llaman eras, y tienen relación con la evolución de la biosfera, del planeta, del sistema solar, del cosmos, etc. En el contexto de esta tesis se trata de una escala temporal que tiene relación con la producción de las capacidades que hemos denominado como Capacidades Evolutivas (CE), que tiene relación con los recursos naturales, clima, capacidades biológicas humanas, etc. Estos procesos del devenir histórico han sido incluidos muy recientemente por la Historia Universal y la Geografía en la explicación de los procesos de desarrollo económico y territorial, como ya hemos explicado en diferentes capítulos de esta tesis, contribuyendo a la tesis de la existencia de un determinismo geográfico en la historia del éxito y el fracaso relativo de los diferentes territorios en función de su posición geoeconómica, geopolítica y geoestratégica (Diamond, 2006)

De nuevo, lo que nos interesa es correlacionar esta escala espacio-temporal de dimensiones supra-humanas (cósmica, planetaria, biosfera, etc.) con los procesos de producción de las capacidades evolutivas (CE), que hasta periodos muy recientes eran parámetros de la actividad humana, pero que en la actualidad, debido a la evolución demográfica, tecnológica y económica humana, determinados territorios pueden interferir notablemente en los procesos evolutivos que afectan a los recursos naturales, el clima e incluso en las condiciones necesarias para la reproducción de la vida inteligente. Es decir, algunos territorios, en tanto

que organismos sociales, tienen la capacidad de interferir mediante sus sistemas productivos en la evolución de los procesos que producen las capacidades evolutivas.

A lo cual debemos añadir que desde la perspectiva de esta tesis los recursos territoriales, ya sean materiales o inmateriales, son siempre “producidos” por las capacidades cognitivas y las habilidades productivas de los habitantes del territorio, expresadas en el “general intellect” y en el sistema productivo territorial. Dicho de otro modo, los recursos materiales son soportes físicos de las capacidades, como ya hemos explicado en capítulos anteriores. Un ejemplo de lo anterior son los recursos energéticos y el modelo energético como elemento nuclear del modo de acumulación. El modelo energético basado en la energía fósil (carbón) característico de los modos de acumulación británico y EE.UU ha provocado la crisis ecológica del cambio climático global y una pléyade de crisis medioambientales territoriales. El nuevo modo de acumulación que hipotéticamente se está gestando (J.F. Rifkin), basado en un modelo energético distribuido apoyado en las energías renovables que transforma otro tipo de recursos naturales, que se refieren a otras capacidades evolutivas (solar, mareomotriz, geotérmica, biomasa, hidrógeno, etc.).

Nos interesa mucho explicar que el recurso natural es fruto de un proceso histórico caótico e indeterminado temporalmente, pero la capacidad sigue siendo un producto del devenir histórico del territorio basado en la acumulación de conocimiento aplicado a la producción, es decir, la propia evolución del sistema productivo territorial determinará la producción de capacidades soportadas en los recursos de cada espacio geográfico; si bien es cierto que la existencia o no de cierto tipo de recursos condiciona la propia génesis y características de cada territorio geohistóricamente referenciado, como es el caso de la existencia o no de los recursos energéticos necesarios para cada modo de acumulación dominante (tecnología hegemónica).

Estos argumentos nos conducen a considerar el modo de acumulación como período, ciclo o tramo nuclear de los escenarios espacio-temporales que determinan o condicionan las estrategias de desarrollo territoriales.

3.3.2. LA RELACIÓN LÓGICA ENTRE EL ORDEN SOCIAL, EL MODO DE ACUMULACIÓN, Y EL MODO DE REGULACIÓN SOCIAL

El núcleo de esta tesis está compuesto por una economía política del territorio y por una teoría de las capacidades, que nos conducen a establecer una relación dialéctica entre territorio y modo de acumulación, siguiendo una génesis teórica que comienza en H. Lefebvre (*La production de L'espace*), continúa con F. Perroux (*Dialogue des monopoles et des nations*), se modeliza con P. Krugman (1992) y sintetizan los regulacionistas del GRREC (*Crise et Regulation*, Grenoble, 1979/1983).

Queremos destacar especialmente la relación entre el concepto de modo de acumulación y los conceptos de dinámicas centralizadoras, aglomerativas, densificadoras que constituyen la raíz de los procesos de transformación del espacio geográfico en territorio. Sintetizando y simplificando hasta lo esencial, podríamos

definir un modo de acumulación hegemónico como la forma de organización social (estado) y económica (sistema productivo) espacialmente configurados que ha “construido” el territorio “central” y/o socio-económicamente dominante en un espacio-tiempo determinado (período histórico y espacio geográfico). En términos más concretos, referidos al contexto epistemológico de esta tesis, podríamos decir que el modo de acumulación es el tipo de “ensamblaje” que impone el correspondiente territorio central y dominante al conjunto de los territorios operados por la lógica organizadora hegemónica, es decir, al conjunto de territorios que constituyen un determinado orden social. De nuevo, lo relevante desde la perspectiva de nuestra tesis es que el “Ensamblaje” (TE, AU, DE) que diferencia los diferentes tramos o ciclos que componen un determinado orden social (o modo de producción) se produce y se reproduce manteniendo la coherencia del ciclo largo (± 100 años):

$$OR = E(TE, AU, DE,) \Rightarrow F \in ((CE, CF, CI)$$

De nuevo en esta escala espacio- temporal las “capacidades fundacionales” (CF) evolucionan produciendo potencialmente cambios en las relaciones entre los conjuntos que constituyen el ensamblaje TE/AU/DE, que pueden modificar el propio ensamblaje (modo de acumulación) sin que se produzcan cambios en la lógica organizadora f (LO, AS) manteniéndose por lo tanto el orden social o modo de producción. No obstante, en el entorno del punto de inflexión, un cambio del tipo de ensamblaje puede propiciar un cambio en el orden social si impacta en la lógica organizadora, o se correlaciona con cambios sinérgicos en la lógica organizadora.

Los conceptos de Ensamblaje, modo de acumulación y ciclo sistémico de acumulación no son sinónimos teóricamente, ya que se construyen sobre diferentes modelizaciones; sin embargo, son tres formas diferentes de explicar y organizar teóricamente la fenomenología geohistórica focalizando el devenir en diferentes categorías teóricas.

Debemos tener en cuenta que los conceptos de “ciclo sistémico de acumulación” (G. Arighi, 1994), modo de acumulación (GRREC, 1979/1983) surgen del estudio de las crisis, económicas, es decir, son categorías teóricas cuya finalidad principal es el estudio del cambio social (crisis), pero también debe estudiar las diferentes formas de organización social (estado) y de organización de la producción (sistema productivo) que caracterizan a un conjunto de territorios (orden social) durante un determinado periodo histórico sin lo cual sería imposible discernir los cambios ya que no tendría sentido la idea del cambio, paso o transformación de A en B, si A y B son iguales. Cuando investigamos el cambio estamos tratando de averiguar qué es lo nuevo que se añade a A para que se transforme en B de forma irreversible. En nuestra lógica de cambio social “añadimos” capacidades, que potencialmente pueden transformar los conjuntos TE/AU/DE que componen el Ensamblaje E (TE, AU, DE), las relaciones entre los conjuntos, que cambian la propia

estructura (relaciones) del ensamblaje, incluso puede transformar la lógica organizadora f (LO, AS) que opera el ensamblaje produciendo y reproduciendo, el propio orden social.

“La fórmula general del capital acuñada por K. Marx (DMD’) puede interpretarse...como la pauta del comportamiento recurrente de capitalismo histórico como sistema-mundo. El aspecto central de la mencionada pauta radica en la alternancia de épocas de expansión financieras (fases MD’). En las fases de expansión material, el capital-dinero (D) “pone en movimiento” una creciente masa de mercancías (M), incluidas la fuerza de trabajo mercantilizada y los recursos naturales, y en la fase de expansión financiera, una creciente masa de capital-dinero “se libera” de su forma de mercancías y la acumulación se realiza mediante procedimientos financieros. En su conjunto, las dos épocas o fases constituyen un “ciclo sistémico de acumulación completo” (DMD’).

...Pueden identificarse cuatro ciclos sistémicos de acumulación, cada uno de ellos definido por una unidad fundamental de la “agencia primaria” y de la estructura de los procesos de acumulación de capital a escala mundial: un ciclo genovés, que se extendió desde el S. XV hasta principios del S. XVII; un ciclo holandés, que duró desde finales del S. XVI hasta finales del S. XVIII, u ciclo británico, que abarcó la segunda mitad del S. XVIII, todo el S. XIX, y que han continuado hasta la fase de expansión financiera” (Arighi, 2014; p. 18-19).

G. Arighi fundamenta su modelo en la lógica histórica de Braudel sobre el capitalismo y en las categorías teóricas marxistas, lo cual a veces produce una síntesis brillante y en otras incurre en contradicciones. Arighi, a diferencia de Sassen, investiga de forma preferente las “pautas recurrentes de evolución” del sistema, de ahí que su modelo evolutivo se exprese en ciclos sistémicos o formas estructuradas que adopta la propia dinámica evolutiva (expansión/contracción, productivo/financiero, etc.), mientras Sassen investiga cómo evolucionan los componentes transhistóricos (TE, AU, DE) en los puntos de inflexión (crisis), caracterizando el antes y el después, los periodos o modelos (ensamblajes) diferentes.

Tanto Arighi-Braudel, como Sassen consideran que la agencia (sujeto o función que activa o produce el cambio) es principalmente un estado organizado espacialmente (territorio), frente al modelo de cambio social Kondratieff-Marx-Schumpeter donde la agencia es la evolución de las fuerzas productivas (sistema productivo) y el sujeto que lo protagoniza es la organización del proceso productivo (empresa).

«Históricamente, el crecimiento en virtud de una única “senda de desarrollo” y los desplazamientos de una senda a otra no han sido simplemente el resultado inesperado de innumerables acciones realizadas autónomamente en un momento dado por los individuos y las múltiples comunidades en las que se divide la economía-mundo capitalista. Por el contrario, las expansiones y las reestructuraciones de esta última se han producido bajo el liderazgo de comunidades y bloques de agencias gubernamentales y empresariales particulares que se hallaban en una posición única para sacar provecho de las inesperadas consecuencias de las decisiones de otras agencias. Las estrategias y las estructuras mediante las que estas agencias

líderes han promovido, organizado y regulado la expansión o la reestructuración de la economía-mundo capitalista es lo que conceptualizaremos como régimen de acumulación a escala mundial». (Arrighi, 2014).

En síntesis, el régimen de acumulación (modo) es el conjunto de estrategias y estructuras (ensamblaje) que una determinada comunidad de individuos geohistóricamente referenciada (territorio) construye como respuesta a la interacción de diferentes comunidades convirtiéndolo en hegemónico para el conjunto (lógica organizadora), durante un determinado periodo de tiempo.

Entre el conjunto de estrategias y estructuras que interactúan territorialmente destacan la agencia estatal y la agencia productiva, estableciendo el modelo de cambio social Braudel- Arrighi la primacía del poder del Estado sobre la agencia productiva y económica (mercado), diferenciándose así de la dinámica evolutiva del modelo Marx- Kondratieff-Schumpeter que establece como hegemónico la evolución del sistema productivo, a través de la inversión de capital y la innovación tecnológica.

El pensamiento de Braudel, anclado en el análisis histórico-ontológico establece que el capitalismo tan sólo triunfa cuando llega a identificarse con el Estado, cuando es el Estado: Braudel, 1977. (Arrighi, 2014). Para él, capitalismo y economía de mercado son antitéticos. El capitalismo es una estructura que se sitúa por encima del mercado (dominante) en un estrato social antimercado, o más allá del mercado. Desde este estrato actúa tanto sobre la construcción de las estructuras productivas y de mercado como sobre la construcción de las estructuras institucionales, especialmente del Estado.

Considera que el capitalismo es una relación social cuya acción continua (lógica organizadora) deconstruye y reconstruye de forma recurrente el Estado y el sistema productivo.

Podemos concluir que el relato científico de G. Arrighi sobre los ciclos sistémicos de acumulación aportan una historiografía que además de ser compatible con el modo de cambio social que defendemos en esta tesis, fundamentado en S. Sassen, completa perfectamente la dinámica territorial como fundamento central tanto del modo de acumulación como del orden social y del modo de producción, llenando el vacío argumental de S. Sassen sobre la dialéctica entre capitalización y territorialización.

No obstante, esta teoría de la dinámica social o del cambio social sigue adoleciendo de un importante déficit de explicación de los cambios, especialmente en lo que se refiere a las estructuras y relaciones económicas, especialmente en lo referente a las relaciones de producción. Esta crítica tiene como principal referente a P. Krugman, pero puede extenderse al conjunto de la academia económica, lo que hacen las academias de historia y geografía en el mejor de los casos es explicar el porqué y el cuándo del cambio social, pero la ciencia económica casi desde su fundación se autodefine como una disciplina más de intervención en la realidad que en la explicación de la misma. Está más interesada por el cómo sucede, incluso por el cómo debe suceder que por el qué sucede y porqué. La especialidad económica que bebe en las fuentes del conocimiento de la Historia y de la Geografía es la rama que estudia el Desarrollo Económico y el

Crecimiento Económico. Aunque la materia prima fundamental de su conocimiento sea la geohistoria, su misión social es proponer modelos de desarrollo o simplemente medidas, actuaciones y programas que promuevan el desarrollo económico.

Para la mayor parte de la academia económica que se ocupa del desarrollo económico, en el mejor de los casos, todo lo que hemos expuesto hasta ahora sobre los ciclos o períodos de largo o muy largo plazo en relación a una teoría del cambio social es asumido como parámetros o variables exógenas al modelo de desarrollo económico, pero sobre los que no es posible intervenir, por eso son exógenas al modelo, aunque se admita un mayor o menor grado de influencia o condicionamiento del modelo de desarrollo en el contexto de un determinado modo de producción y/o modo de acumulación.

Entendemos que para endogeneizar los ciclos largos en los modelos de desarrollo económico es necesario reconstruir el concepto de modo de acumulación tal como la hacen los regulacionistas del GRREC²⁴, haciendo una relectura y una reconstrucción teórica del modo de acumulación, entendiéndolo como “modo de regulación”. El punto de partida es común, el estudio o la teoría de la crisis, pero el sustrato teórico es genuinamente marxista, del Marx de la teoría de la producción y de los Grundrisse, pero recitado por el pensamiento económico del fundador de la economía industrial, F. Perroux.

«Nous nous proposons ici de donner une définition de crises a partir de la formulation de l'hypothèse suivante: les économies capitalistes connaissent un principe général de régulation; à certains moments, ce principe peut être mis en échec: des «fluctuations géantes» se manifestent alors, «très loin de l'équilibre» d'où naissent ou peuvent naître des «ordres nouveaux» pour employer l'image de la thermodynamique d'Ilya. Prigogine.

Pour ce faire, nous rappellerons d'abord notre hypothèse générale: L'existence nécessaire de procédures sociales de régulation pour assurer les conditions de procès d'accumulation» (GRREC, 1983; p. 58).

Los regulacionistas por coherencia con el estudio de la fenomenología de las crisis, dentro del marco teórico marxista consideran que el régimen de regulación social debe amortiguar los conflictos y las contradicciones que se producen en el sistema productivo como consecuencia de los procesos de valorización (mercado) que inducen procesos de competencia que tienden a disminuir la tasa de beneficio; y en el sistema social afectan a la adecuación del sistema productivo a las necesidades sociales (sobreproducción, insuficiencia de la demanda, inadecuación oferta/demanda a la evolución de los modos de vida, etc.). Los modos de regulación presuponen la capacidad de las diferentes funciones en competencia del capital de implementar estrategias y contratendencias a la baja de la tasa de beneficio. De igual modo implementan estrategias para influir en los modos de vida y consumo o para influir en la modificación de las instituciones y estructuras del estado para implementar políticas públicas que modifiquen la oferta y la demanda de forma armonizada

²⁴ GRREC: Groupe de Recherche pour la Regulation de l'Economie Capitaliste

con la evolución del sistema productivo y la expansión de los procesos de acumulación de capital. En síntesis los regulacionistas proponen una lectura de los procesos de acumulación de capital íntimamente relacionada con las leyes de competencia y de concentración de capital.

«...La rapport social caractéristique du capitalisme ne cesse d'évoluer au cours de l'histoire. Cette évolution, ou le sait, est-directement liée a la loi de la concentration. ... Cette «loi de la concentration», c'est-à-dire la tendance à l'accroissement de la dimension des firmes et de la part des plus grandes dans l'investissement, la production et l'emploi que se poursuit dans la tendance à la centralisation de capital, est directement liée a la concurrence. Celle-ci impose en effet a chaque capitaliste: -d'accumuler ses profits et donc d'agrandir les dimensions de sa firme. -d'introduire de nouvelles techniques qui entraînent aussi plus souvent un accroissement de dimension. -d'éliminer ses concurrents, ce qui peut passer par leur absorption ou leur rachat. «...la concurrence engendre le monopole» mais «le monopole engendre la concurrence» a un niveau supérieur...» (GRREC, 1983; p. 61-62).

Esta última y nuclear aseveración sólo puede ser entendida en el contexto de la teoría del espacio productivo de Perroux. Pero responde también a un aserto leninista ampliamente difundido en la teoría post-marxista que sostiene que el capital busca resolver los conflictos y contradicciones que la dinámica social y económica capitalista produce en un territorio nacional, exportando estas contradicciones a un conjunto de territorios supranacionales dominados por la metrópoli, o al conjunto de la economía –mundo si se trata de la potencia territorial dominante. No obstante, los regulacionistas sostienen que las grandes firmas pueden crear espacios productivos sobre los que ejercer su hegemonía y dominación, que no tienen porqué coincidir con el espacio geográfico de los territorios en los que se localiza (ciudades, regiones, Estados, etc.) pudiendo sobrepasarles espacialmente o ser contenido por ellos, es decir, las grandes firmas pueden ser autónomas con respecto al territorio.

Como ya hemos explicado en anteriores capítulos, en esta tesis sostenemos que la idea de la autonomía de la firma o del sistema productivo no debe ser leída como independencia o desterritorialización del capital, sino como una relación dialéctica entre la estrategia territorial de las diferentes firmas y el territorio, que deconstruye y reconstruye continuamente la estructura del sistema productivo territorial en su conjunto abriéndola o cerrándola relativamente a la interacción con las firmas y sistemas productivos de otros territorios.

Los regulacionistas entienden que el régimen de regulación actúa esencialmente sobre las variables institucionales que tienen por misión mediar o resolver los conflictos y contradicciones creados entre las diferentes fracciones del capital “residente”, entre fracciones residentes y foráneas, entre el capital y el trabajo (tasa de explotación), entre la gestión del capital y la del suelo (especulación inmobiliaria), entre la gestión del capital y los recursos territoriales (medio ambiente, propiedades públicas/privadas), entre “general intellect”, conocimiento (capital humano) y cultura (episteme), etc. El conjunto de instituciones reguladoras que

contenga y construya un territorio es lo que denominan “régimen de acumulación territorial”. El conjunto de instituciones reguladoras que se extiende al conjunto de territorios que constituye un orden social y un modo de acumulación (ensamblaje) se le denomina “modo de regulación”. Este “modo de regulación” propio de cada modo de acumulación está generalmente inducido, influenciado o directamente impuesto por la potencia territorial dominante, y más concretamente, por el sistema productivo de la potencia territorial dominante.

«Analyser la crise du mode de régulation comme le résultat de l'incapacité de tout mode de régulation à s'adapter à une évolution monotone longue des structures de l'appareil productif, c'est définir chaque phase de reproduction élargie du capitalisme pour un mode de régulation spécifique. Ce « mode de régulation » apparaît ainsi comme la solution que les capitalistes ont réussie à imposer- consciemment ou inconsciemment- dans de luttes sociales très fortes- aux contradictions qui mettaient directement en cause la reproduction du rapport social capitaliste. L'analyse des crises du mode de régulation débouche ainsi tout naturellement sur une périodisation de l'histoire du capitalisme» (GRREC, 1983; p. 66-67).

El “modo de regulación” puede concebirse como una categoría analítica que media (relaciona) un determinado “modo de acumulación” (ensamblaje) con el territorio; estableciendo a la vez una relación dialéctica entre la arquitectura social (institucional) hegemónica y la singularidad relativa de las formas de regulación de cada territorio, simultánea a las relaciones entre el sistema productivo global y la singularidad de los sistemas productivos territoriales. Las dinámicas de concurrencia, centralización, aglomeración y densificación que se producen en unos determinados espacios geográficos (territorios), y no en otros, son condicionadas o mediatizadas por la dialéctica entre el modo de regulación hegemónico, correspondiente a cada modo de acumulación (que se corresponde en general con el régimen de regulación de la potencia territorial hegemónica que lo impone para obtener ventajas comparativas inducidas), y los regímenes de regulación territoriales más o menos singulares.

Del mismo modo que existe una dialéctica territorial mediatizada por el modo de regulación que se corresponde con cada modo de acumulación, podemos afirmar que el modo de regulación mediatiza igualmente la relación entre fracciones de capital contribuyendo a su “jerarquización”; del mismo modo que establece relaciones de “centralidad” y de “perifericidad” relativas entre los territorios.

«La régulation de l'économie capitaliste, ce n'est donc pas seulement l'articulation de deux lois du profit en période de reproduction élargie, ni même ça mise en cause par l'évolution historique au fur et à mesure de l'évolution de cette période. C'est aussi le procès au cours duquel une nouvelle « forme » d'articulation se reconstitue au cours même de la crise du mode de régulation. Cette nouvelle articulation se manifestera comme le moyen de la crise en œuvre d'une nouvelle phase de reproduction élargie dont elle constituera le mode de régulation...» (GRREC, 1983; p. 117).

Los regulacionistas diferencian las crisis reguladoras de las crisis del modo de regulación. Las primeras son respuestas que tratan de corregir los conflictos o contradicciones que surgen de la evolución monótona (cuantitativa) del sistema: precios, beneficios, empleo, inversión, demanda, etc. Los segundos afectan a las leyes fundamentales del sistema (lógica organizadora. F (LO, AS), requiriendo como mínimo la transformación del Ensamblaje (E (AU, TE, DE)) o modo de acumulación, lo cual produce un cambio en el modo de regulación. Los regulacionistas consideran que en determinadas crisis (puntos de inflexión) se puede producir el “break down”, es decir, la crisis del modo de producción, que afectaría a la lógica organizadora, pudiendo producir potencialmente su transformación, dando lugar a un nuevo modo de producción.

Los regulacionistas además de vincular el modo de acumulación con el territorio, siguiendo la economía política de Perroux y Lefebvre, mediante su innovación categorial “modo de regulación”; periodifican el modo de acumulación a través de la identificación de las diferentes crisis regulatorias que producen la evolución del modo de regulación en diferentes regímenes regulatorios, que se singularizan en los diferentes territorios. Para explicar este proceso se basan en un axioma con fundamento empírico que sostiene que cada territorio da una respuesta diferenciada a cada crisis regulatoria en función de su régimen de regulación.

Los regulacionistas denominan a los diferentes períodos en los que se puede dividir el modo de acumulación como “fases de reproducción ampliada”. Denominan como fase de capitalismo competitivo (capitalismo manchesteriano) o la última fase del modo de acumulación británico (1848 a 1873/96), que finaliza en una crisis de regulación que da paso a un “modo de acumulación”, y en consecuencia a un nuevo “modo regulatorio” liderado por una nueva potencia territorial, EE.UU. De forma esquemática el nuevo modo de acumulación EE.UU lo periodifica en la fase Taylorista (1896 a 1930/40) la fase keynesiana-fordista (1930/40 hasta 1970/80). Plantean la hipótesis de una nueva fase post-Keynesiana, que hipotéticamente puede ser el paso a un nuevo modo de acumulación, si se admite que la crisis 1970/80 es una crisis del modo de regulación.

Los regulacionistas lo denominan modo de acumulación flexible. No obstante, esta crisis, no parece que conlleve un cambio en la hegemonía territorial, aunque es cierto que puede haber indicios del cuestionamiento de esta hegemonía.

En cualquier caso, lo que nos interesa, desde la perspectiva de esta tesis, no es tanto el resultado de la aplicación de su modelo, como es el caso con las periodificaciones, sino su concepción de “sistema productivo” como “espacio de coherencia” o “espacio homogéneo” construido por un “régimen de regulación” que crea un espacio de coherencia o espacio homogéneo del modo de acumulación, que abarca al conjunto de territorios que pertenecen a un determinado orden social en un período histórico.

Esta concepción del sistema productivo como espacio de coherencia nos permite entender y explicar mejor los fenómenos de concurrencia, concentración, densificación, diversificación, centralidad, etc. que afecta a

los procesos de aglomeración y acumulación de capital, que la mera adición o localización espacial de unidades de producción (empresas) es un espacio determinado. Las diversas formas de organización de los procesos de producción, las diversas tecnologías aplicadas, las singulares destrezas de la mano de obra en cada territorio, las diferentes dotaciones de "general intellect", sólo pueden explicarse de forma sistemática y coherente en función de la evolución de los regímenes regulatorios territoriales en el devenir histórico, y más concretamente, en la respuesta a la secuencia histórica de crisis regulatorias y de regulación que han importado de diversas formas en el territorio.

3.3.3 CRÍTICA DEL MODELO DE LA REGULACIÓN SOCIAL

No obstante, necesitamos introducir algunos matices al pensamiento regulacionista para integrarlo de forma coherente con el marco epistemológico de nuestra tesis. En primer lugar consideramos necesario modificar el concepto de "fases de reproducción ampliada de capital" sustituyéndolo por otro concepto científico más actual "modelo de desarrollo hegemónico" (MDH), que nos permite integrar aportaciones científicas ajenas a la teoría marxista (P. Krugman, J.F. Rifkin, etc.) sin renunciar a la esencia del concepto regulacionista. Como ya hemos explicado en capítulos anteriores de esta tesis, entendemos que al modelo Estándar de desarrollo económico espacializado de P. Krugman, las propuestas de J.F. Rifkin sobre los cambios de paradigma tecnológicos como motores del cambio social o el enfoque de A. Sen sobre el desarrollo económico entendido como incremento de las libertades/capacidades de los individuos pertenecientes a una comunidad (territorio), son perfectamente integrables en el "espacio de coherencia" (sistema productivo) que caracteriza tanto al conjunto del modo de acumulación, expresado en un determinado "modo de regulación", como a cada territorio singular, siendo su expresión el régimen de regulación territorial.

Entendemos que el MDH es el que impone como Estándar o referencia la potencia territorial dominante del ciclo o "modo de acumulación". Cada modelo de desarrollo se corresponde con un modo de regulación, cuyo núcleo duro sigue siendo el paradigma tecnológico (J.F. Rifkin) que lo sitúa en un determinado estado evolutivo de las fuerzas productivas geohistóricamente referenciado. Estos MDHs se corresponden con las fases históricamente descritas del modo de acumulación: taylorista, fordista, acumulación flexible. Pero también se corresponden aproximadamente con los conceptos de revoluciones industriales (J.F. Rifkin). Obviamente cuanto mayor "centralidad", "concentración" y posición competitiva tenga un territorio, menor será su diferencia con respecto al MDH. Si no fuera así estaríamos en un escenario de confrontación de hegemonías territoriales que antes o después se absorben o provocan un cambio de modo de acumulación inducido por la potencia que triunfe en la confrontación.

Sin embargo, las diferencias de los territorios periféricos con respecto al modelo Estándar no tienen efectos sistémicos si no se modifica el modo de acumulación y su correspondiente modo de regulación.

El desarrollo económico, social, tecnológico, etc. de un territorio no tiene efectos sistémicos si no modifica la estructura territorial hegemónica o el “modo de regulación” (Ensamblaje) del correspondiente modo de acumulación. Incluso podemos formularlo aseverando que los cambios tecnológicos, sociales, económicos, etc. producen el cambio de modo acumulación, si y sólo si, cuando modifican las centralidades en las redes territoriales y la jerarquía de capitales en las redes económicas; si bien esos cambios pueden producir cambios regulatorios (modo de regulación) que sin cambiar las hegemonías, resitúen o reposicionen a los territorios y a las fracciones correspondientes de capital territorial con respecto a las anteriores “centralidades territoriales” y a las precedentes “jerarquías de capital”.

En el contexto del modelo de cambio social establecido en esta tesis, el modo de acumulación tiene su expresión en el Ensamblaje (E (TE, AU, DE)) correspondiente a cada orden social o modo de producción:

$$OR_{S1...n} = E_{S1...n}(TE, AU, DE) \rightarrow f_1(LO, AS) (f_1 \in C_{S1}(CE, CF, CI))$$

Hemos explicado que puede cambiar el Ensamblaje (modo de acumulación), pero si no cambia la lógica organizadora $f_1(LO, AS)$ no tiene porqué cambiar el orden social o modo de producción correspondiente. Incorporando la fenomenología geohistórica se puede aplicar perfectamente las diferentes fases de los ciclos de acumulación del orden social nacional o modo de producción capitalista (ciclo genovés-hispano, holandés, británico y EE.UU).

En este punto es necesario introducir un concepto central en esta tesis, que es el cambio de escala espacio/temporal. Tanto el orden social (modo de producción) como el modo de acumulación (Ensamblaje) se desenvuelven en escalas históricas (muy largo plazo) y planetarias (o al menos intercontinentales).

«J. Schumpeter (1954) observó en una ocasión que en cuestiones de desarrollo capitalista un siglo corresponde al “corto plazo”. En realidad en cuestiones de desarrollo de la economía- mundo capitalista, un siglo ni siquiera corresponde al corto plazo”. Así I. Wallerstein (1974) tomó prestada de Braudel la noción de “largo siglo XVI” (1450-1640) como la unidad pertinente de análisis de lo que su modelo constituye la primera etapa (formativa) de la economía- mundo capitalista. E. Hobsbawm (1987), de modo similar, habla de un “largo siglo XIX” (1776-1914) como el marco temporal adecuado para el análisis de lo que él contempla como etapa liberal-burguesa (británica) del capitalismo histórico». (Arrighi, 2014; p. 256).

De forma análoga a otras clasificaciones escalares en economía podemos establecer tres escalas espacio-temporales cuya referencia o atributo es la producción de un tipo de capacidades C (CE, CF, CI).

La escala macro es una escala espacial cuyo “suelo” es el planeta tierra y cuyo “techo” es el cosmos. Como referencia temporal mínima son “miles” de años y máximo “millones” de años. El devenir meta-histórico²⁵ en

²⁵ Lo denominamos meta-histórico porque se sitúa más allá de la vida humana y de lo que llamamos civilización humana, es decir, de la prehistoria e historia humanas.

esta escala produce las capacidades de evolución. La escala meso es una escala espacial entre lo continental y planetario, con recorridos temporales mínimos “centenares” de años (modo de acumulación) y máximos de milenios (modo de producción). El devenir histórico de esta escala produce las capacidades funcionales. La escala micro especialmente se limita a dimensiones territoriales, que van desde la dimensión metropolitana a la dimensión supranacional. Su temporalidad se ajusta aproximadamente a los ciclos Kondratieff (± 50 años). El devenir geohistórico de esta escala produce capacidades instrumentales. En esta escala, el individuo social, mediante el sistema productivo territorial y las instituciones utiliza el espacio geográfico (espacio-tiempo) como input para producir el territorio (organismo social), y a la vez el territorio se convierte en medio de producción y producto, continuamente de-construido y re-construido, de la actividad humana. La principal manifestación de esta actividad es la producción de capacidades instrumentales geohistóricamente referenciadas o singularizadas territorialmente.

En el modelo de cambio social de S. Sassen no se explicita la autonomía relativa del Territorio como componente transhistórico del Ensamblaje. Nuestra tesis consiste básicamente en argumentar o probar la integración de la dinámica económica en la dinámica territorial, a la vez que proponemos la autonomía relativa de la dinámica territorial con respecto a los otros componentes transhistóricos. Hemos formalizado lógicamente la dinámica:

$$TE_{1..n} = EF_{1..n} [EG (RE), CH (I, R)] | \sup_{1..n} Km^2 \rightarrow f x_{1..n} (LO, AS) / f x (ce, cf, ci) \in C_{1..n} (CE, CF, CI).$$

Simplificando esta expresión formal lógica, podríamos definir el territorio como un ensamblaje singular de dos componentes transhistóricos complejos (estructuras sociales) el “sistema productivo” territorial y el “régimen de regulación social” territorial. Denominando “modelo de desarrollo hegemónico” al sistema productivo y al régimen de regulación social correspondiente a la potencia territorial hegemónica de cada ciclo de acumulación sistémico. Dicho sistema productivo y régimen de regulación social pueden evolucionar dentro del ciclo sistémico, caracterizando diferentes periodos del ciclo que se corresponden con diferentes “modelos de desarrollo hegemónicos”, que constituyen el conjunto del ciclo de acumulación.

En el contexto de esta lógica, las capacidades instrumentales (ci) son las respuestas que da el sistema productivo territorial a las necesidades y relaciones de los individuos sociales que constituyen el territorio sobre la base de los recursos apropiados por él, y la respuesta a los conflictos y ejes de cooperación que establece el régimen de regulación social. Entendemos que el conjunto de capacidades instrumentales singularizadas territorialmente (ci) constituye el conjunto de conjuntos de las capacidades instrumentales del Ensamblaje o modo de acumulación (CI).

3.3.4. EL MODELO DE DESARROLLO HEGEMÓNICO , CONCEPTO NUCLEAR DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO TERRITORIAL

La dinámica económica es una parte esencial de la dinámica territorial, pero sólo una parte. No tiene sentido defender la pertinencia de un modelo que explique la dinámica económica (desarrollo económico o crecimiento económico) autónomo o independiente de la dinámica territorial (desarrollo territorial o evolución territorial). Simplemente no es realista ni científicamente pertinente.

Sin embargo, nuestro concepto de MDH no tiene nada que ver con el concepto de “modelo de desarrollo económico” que usa habitualmente la Academia de Economía. Los modelos habituales o bien son la consecuencia de aplicar una determinada teoría económica a la construcción del modelo, o bien son modelos normativos que recomiendan cómo inducir o promover el crecimiento y el desarrollo económico.

Es decir, en los dos casos se trata de metodologías deductivas a partir de axiomática económica.

Lo que esta tesis denomina MDH es una realidad o fenomenología geohistóricamente referenciada, aprehensible empíricamente, aunque como cualquier otro relato científico, requiere una metodología de representación ideada, gráfica y numérica; además de la utilización de conceptos que expresen la realidad observada y de categorías analíticas que nos aporten explicaciones sobre su dinámica y modo de operación. Nuestro modelo puede tener déficits de representación y explicación, puede elaborar relatos científicos que desde diferentes posiciones ideológicas o funcionales sean o no aceptables o no elegibles, pero el “MDH” es observable, funciona porque simplemente existe en un espacio-tiempo determinado, aunque siempre podremos argumentar que no nos gusta cómo funciona (ética o filosóficamente) o que funciona mal (perspectiva ambiental, perspectiva laboral, etc.).

Dicho de otro modo, en esta tesis sostenemos que la dinámica económica tiene una estructura determinista y observable, aunque los resultados (previsiones) de su devenir operativo sean indeterminados, y la propia estructura tenga un alto grado de complejidad, permitiéndonos denominarlo como estructura caótica; lo cual parece contradictorio, pero simplemente nos define dinámicas fuera del equilibrio y cambios irreversibles.

Las dinámicas de desarrollo territorial están modeladas por leyes observables de aglomeración, concentración, densificación, diversificación, centralización espacial que generan estructuras espaciales deterministas, observables, medibles y predecibles (en espacios hegemónicos).

Esta es la paradoja el MDH tiene una estructura determinista observable pero su devenir es caótico.

No podemos negar que nuestra tesis tiene una posición axiomática con respecto a la hegemonía de la dinámica territorial sobre la dinámica económica. Además de considerar que esta última es una parte esencial pero no el todo, postulamos, basados en la experiencia histórica, que el modelo de desarrollo (sistema productivo y régimen de regulación social) de la potencia territorial hegemónica, se impone como modelo de referencia (hegemonía) al conjunto del modo de acumulación hegemónico por esta potencia

territorial, imponiendo el “modo de regulación” correspondiente al modo de acumulación. Es decir, la potencia hegemónica impone un paradigma tecnológico, un modo de organización de la producción y del trabajo, un modelo de distribución y consumo, etc. (sistema productivo) y unas instituciones sociales, una cultura, un tipo de institucionalización política, etc. (régimen de regulación social) que garantiza la coherencia del conjunto del modo de acumulación (conjunto de territorios pertenecientes al orden social) y garantiza su reproducción en el devenir histórico.

Obviamente la imposición del modo de regulación beneficia a la potencia hegemónica, pero también debe beneficiar más que perjudicar al conjunto de territorios que constituyen el orden social, en caso contrario sería muy difícil imponer un “modo de regulación” que garantice la estabilidad o la coherencia en el tiempo del modo de acumulación, algo absolutamente necesario para los procesos de valorización del capital inmovilizados cada vez en mayores dimensiones por el efecto de las leyes de aglomeración, concentración, centralización, etc., consustanciales al modo de acumulación capitalista.

En definitiva, en esta tesis sostenemos que tanto el modo de desarrollo hegemónico (MDH), como los modos de desarrollo territorial (MDT) son estructuras económicas y sociales observables (sistema productivo y régimen de regulación social) en todos los territorios geohistóricamente referenciados (ciudades, regiones, naciones, etc.). Entendemos que todo territorio, por el mero hecho de existir o haberse constituido como tal contiene como estructuras esenciales de su ser y estar (devenir, actuar, etc.) un modo de desarrollo territorial en permanente evolución. En esta perspectiva sostenemos que la coherencia, capacidad de autoreproducción, etc..., son atributos o cualidades del territorio, no del sistema productivo territorial, por muy esencial y determinante que sea el régimen de regulación (instituciones) para garantizar la coherencia. No dejan de ser una parte y no la totalidad del organismo social (territorio). La mayor o menor dimensión del territorio y de su sistema productivo condicionan la posición del territorio en las redes territoriales jerarquizadas, su capacidad de dominio o de ser dominado condiciona su supervivencia como entidad singular coherente, pero considerar un sistema productivo independiente de su territorio es como considerar al aparato metabólico o respiratorio como independiente de la persona, (no obstante la práctica diaria de la medicina así lo hace). La historia nos demuestra que las dimensiones de un territorio o de un sistema productivo territorial son muy importantes, pero no determinan ni la coherencia ni la capacidad de supervivencia (reproducción) del territorio, ni siquiera, la capacidad de dominar o ser dominado (hegemonía relativa).

Esta consecuencia es perfectamente compatible con la capacidad que tienen las potencias territoriales hegemónicas de subordinar sistemas productivos de otros territorios, articulándolos voluntaria o involuntariamente a su propio sistema, construyendo un espacio de coordinación o espacio de coherencia, aprovechando su capacidad para imponer el “modo de regulación” al conjunto de territorios del orden social.

De esta forma podemos observar la existencia de un sistema productivo global, “construido” por las relaciones económicas y productivas de las potencias territoriales hegemónicas (centralidades) en torno a las cuales se estructuran los sistemas productivos de los territorios “periféricos” o “dependientes”.

Por definición un sistema productivo siempre es coherente con respecto a su territorio, es el sistema productivo que el organismo social (territorio) ha podido (recursos) y ha querido (voluntad de poder) construir, y a la vez, el que los organismos sociales (territorios) con los que interactúa (articula) le han permitido. La mera supervivencia del Territorio, que mantiene su coherencia (identidad) garantiza y prueba la coherencia real de su sistema productivo territorial, independientemente de su posición jerárquica en las redes territoriales y en las redes de capital. Como ya veremos, esta concepción tiene consecuencias prácticas importantes a la hora de diseñar las Estrategias de Desarrollo Territorial.

De igual modo cuando nos referimos al concepto de “fracción de capital” sea fracción territorial o sea un unidad referida al conjunto del Capital (ratio) debemos volver a la definición ontológica marxista del capital, concibiéndole como una “relación social” no como stock de medios de producción o fracción del stock. En el más estricto sentido debemos concebirlo más como “fractal” que como función o ratio, en el sentido de que cada unidad de capital reproduce la lógica formativa, autorreproductiva del conjunto. Para nuestra tesis no es relevante, aunque si es significativa la cantidad y variedad de stock territorial de capital, lo relevante es su estructura en relación a la jerarquía de capitales del modelo de desarrollo hegemónico. Teniendo en cuenta que la jerarquía del capital en el actual MDH es finanzas-comunicación, un territorio con un importante stock de capital manufacturero no constituye en el presente una centralidad, ni en las redes territoriales ni en las redes de capital.

De igual modo el MHD no puede ser representado mediante las típicas matrices input/output, ni mediante las cadenas de producción “arriba/abajo”; estas representaciones requerirían una alta concentración de unidades productivas diversas para contener un conjunto suficientemente importante de flujos económicos que permitiesen la visualización de un sistema productivo “completo” en un determinado espacio geográfico.

3.3.5. LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL EN LA SOCIEDAD RED

La concepción actual de la realidad física o espacial sobrepasa las representaciones planas y estáticas en mapas o planos bidimensionales, incluso las representaciones matriciales. El mundo ya no puede concebirse como un conjunto de fracciones jurídico-institucionales del espacio geográfico, sino como un conjunto de redes territoriales. Ya no podemos reducir y simplificar la realidad definiendo una economía-mundo o un sistema económico mundial; concebimos un conjunto de redes, que constituye un mundo-red.

Las redes son jerárquicas, construyen “centralidades”, que siempre son percibidas como hegemónicas, dominantes o portadoras de ventajas para el nodo central o centralizador. Es evidente que la aglomeración,

concentración, densidad y diversidad de un nodo determina la centralidad relativa del mismo en la red, pero esto no evita que su posición de centralidad y/o hegemonía relativa dependa sobre todo del “grado de dependencia” o de la “capacidad de atracción” que el resto de los nodos (territorios, sistemas productivos, capitales, etc.) “sufran” con respecto a los nodos centrales.

En el orden social global no es determinante el mayor o menor tamaño y coherencia, cualquiera que sea la definición de este concepto, de un sistema productivo territorial, sino su “posición” en las redes de (SPTs), de igual modo sucede con las fracciones de capital o con las dimensiones territoriales. Todas las “posiciones” de los nodos (territorios, etc.) en las redes son dinámicas, relativas y “re-configurables”. Las “posiciones” relativas dependen tanto de dinámicas endógenas como exógenas, y todas las redes están modeladas por dos fuerzas dialécticamente contrarias: 1) la “voluntad de poder” que orienta la acción y la tendencia de los nodos (territorios) a sobrevivir, manteniendo su identidad, y expandiéndose, si es posible, y 2) la Ley del Capital (D-M-D’) que opera sobre los nodos, de-construyéndolos y reconstruyéndolos según una lógica espacio-temporal que se manifiesta en dinámicas de aglomeración, concentración, densificación, centralización, diversificación, etc.

Esta dinámica de redes produce una determinada estructura de la actividad social y económica humana en el espacio, que se caracteriza por su distribución desigual, no sujeta a una distribución normal, sino más bien a lógicas gravitatorias.

A modo de conclusión del capítulo, queremos destacar que nuestro esquema teórico, tejido sobre cuatro modelizaciones: “modo de producción”, “modo de acumulación”, “modo de desarrollo hegemónico”, y “estrategia de desarrollo territorial” tiene sentido desde la perspectiva de entender y explicar la evolución social y económica. Cuando nos planteamos la intervención económica voluntarista (voluntad de poder), ya sea de carácter integral (planificación) o parcial (políticas, acciones y programas de desarrollo), como expresión de la voluntad colectiva (institucional) o individual (empresa), nos referimos necesariamente y únicamente a la “Estrategia de Desarrollo Territorial”. (EDT).

Como ya hemos explicado, entendemos la EDT como el conjunto de estrategias formales (planificadas) e informales, explícitas o tácitas, colectivas o individuales que se implementan en un determinado territorio, durante un periodo no superior a 10 años con el objetivo, (no necesariamente explícito) de incrementar las libertades/capacidades (L/C) que contiene, y mantener o mejorar su posición en las redes territoriales y de capital.

La evolución del territorio y de su sistema productivo es el objetivo de estudio del científico social especializado en desarrollo económico. La elaboración y gestión de un plan de desarrollo territorial es el objetivo de un técnico en desarrollo económico. Las herramientas teóricas y prácticas no siempre son las mismas, no obstante, el trabajo del científico está más orientado al consejo y asesoría, y el del técnico a la gestión.

3.3.6. LA CRISIS ECONÓMICA ¿PUNTO DE INFLEXIÓN O CAMBIO DE CICLO SISTÉMICO

Nos queda un tema importante, aunque no relevante desde la perspectiva de esta tesis. Se trata del concepto histórico o empírico de crisis o punto de inflexión. Ya hemos explicado este concepto en capítulos anteriores, pero en este capítulo hemos enfocado este concepto desde una perspectiva hegemónica, es decir, hemos datado espacio-temporalmente los puntos de inflexión o crisis. Por lo tanto, estamos obligados a explicar que la precisión en la datación temporal no es relevante en el contexto de una tesis que pretende explicar porqué y cómo se producen los cambios sociales, siendo menos relevante el cuándo.

Sin embargo, nos importa mucho de qué tipo de cambio hablamos. Como ya hemos explicado el concepto de “punto de inflexión” de S. Sassen es muy abstracto, prácticamente se refiere a cualquier proceso de cambio, aunque en su obra estudia los procesos de cambio de orden social. El concepto de crisis generalmente es lo contrario: descriptivo, fenomenológico y empírico. En un punto intermedio se sitúan los regulacionistas.

En nuestro caso, por coherencia con nuestro marco teórico nos situamos en una posición de síntesis entre los conceptos abstractos de S. Sassen y la formulación histórica del modelo Braudel- Arrighi.

«La principal característica del perfil temporal del capitalismo histórico bosquejado en este estudio, es la estructura similar que presentan todos los “siglos largos”. Todos ellos constan de tres segmentos o periodos distintos: 1) un primer período de expansión financiera (que se extiende de S_{n-1} a T_{n-1}) a lo largo del cual el nuevo régimen de acumulación se desarrolla en el interior del viejo, siendo su desarrollo un aspecto integral de la expansión global y de las contradicciones de este último. 2) un período de consolidación y posterior desarrollo del nuevo régimen de acumulación (que abarca de T_{n-1} a S_n) durante el cual sus agencias líderes promueven, controlan y se aprovechan de la expansión material de la economía-mundo en su conjunto; 3) un segundo período de expansión financiera (que va de S_n a T_n), en el curso del cual las contradicciones del régimen de acumulación totalmente desarrollado crean el espacio para la emergencia de regímenes competitivos y alternativos que agravan esas contradicciones; uno de éstos se convertirá finalmente (es decir, en el momento T_n) en el nuevo régimen dominante». (Arrighi, 2014; p. 257).

Hay dos proposiciones del modelo Braudel-Arrighi que debemos tener en cuenta. La primera su concepción de los diferentes “modos de acumulación” capitalista como “ciclos sistémicos”, basándose en la recurrencia de las tres fases que los caracterizan: 1) expansión financiera inicial, 2) expansión productiva estable y sostenida y 3) expansión financiera terminal. La segunda concepción es la existencia de dos tipos de crisis o de puntos de inflexión: 1) las crisis señal (G. Mensch, 1979) que nos indican el declive de un modo de acumulación y la emergencia de nuevas potencias hegemónicas y 2) las crisis terminales, que nos indican el final de un modo de acumulación y de la hegemonía de su potencia territorial correspondiente y el inicio de un nuevo modelo de acumulación hegemónico por una nueva potencia territorial ya consolidada. Para

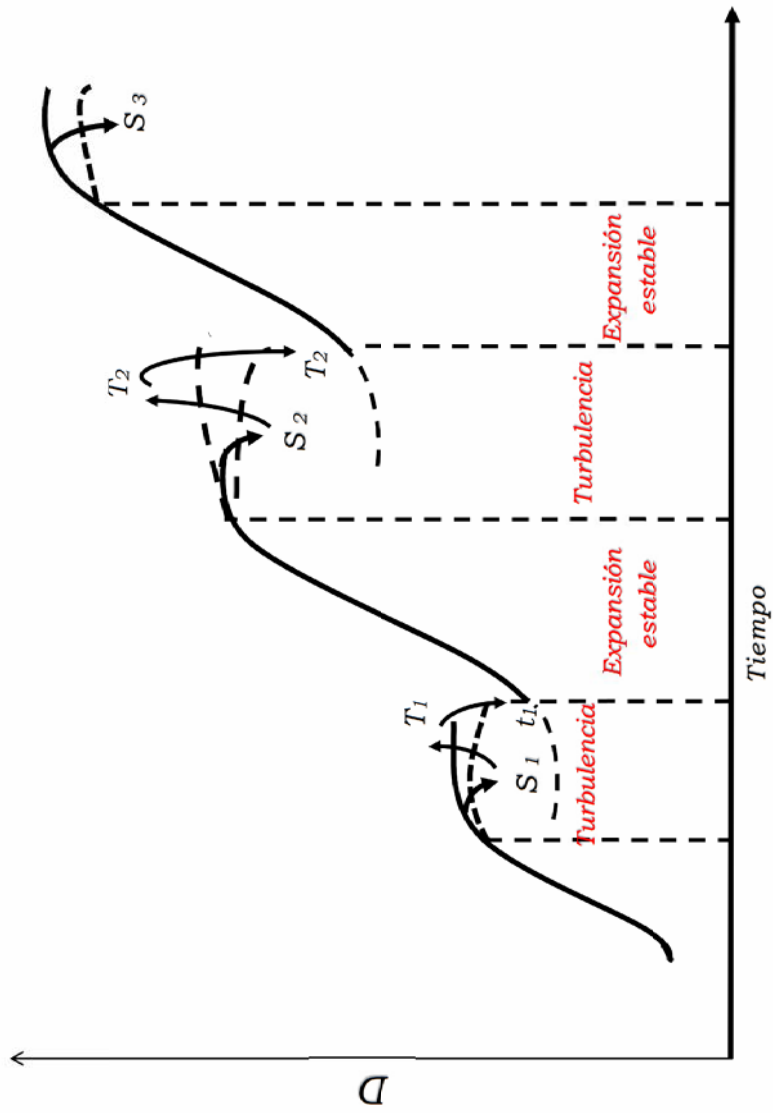
diferenciarlas se denominan crisis S (S_1, S_2, S_3, S_4) y crisis T (T_1, T_2, T_3), siendo representados en la figura precedente.

«La recurrencia de los ciclos sistémicos de acumulación puede describirse, por tanto, como una serie de fases de expansión estable de la economía-mundo capitalista seguidas por fases de turbulencia, en el curso de las cuales se destruyen las condiciones de expansión estable definidas, por la senda de desarrollo establecida, y se crean las condiciones de expansión, definidas por una nueva senda (figura siguiente).

Como tales, las fases de turbulencia son momentos de confusión y de creciente desorganización, así como de redespiegue y reorganización de los procesos de acumulación de capital a escala mundial. Las crisis señal (S_1, S_2, S_3, S_4), que anuncian que se han alcanzado los límites de expansión estable de acuerdo con la vieja senda de desarrollo, señalan también, como se muestra en la figura, la emergencia de una nueva senda por la aparición de una trayectoria inferior pero ascendente, señalada por la línea punteada.....

... La emergencia de una nueva senda de desarrollo, dotada de un potencial de crecimiento mayor que el de la antigua, constituye un aspecto esencial de la creciente turbulencia experimentada por la economía-mundo durante las fases de expansión financiera...» (Arighi, 2014; p. 283).

Modelo de metamorfosis de los ciclos sistémicos de acumulación.



Después de haber analizado en capítulos anteriores de esta tesis los ciclos de Kondrátieff, y de haber reconocido el modelo evolutivo de Marx-Kondrátieff. Schumpeter, nos resulta difícil obviar el paralelismo que existe entre los ciclos sistémicos de acumulación (± 100 años), en la escala del modo de producción capitalista (± 500 años), con respecto a los “modelos de desarrollo hegemónico (± 30 años) con respecto a la escala de los modos de acumulación (± 100 años). Incluso la analogía mayor con respecto al concepto utilizado por Arrighi, “senda de desarrollo”, en referencia al regulacionista “fase de reproducción ampliada” o al que utilizamos en esta tesis, “modelo de desarrollo hegemónico”.

En el contexto de esta tesis la “senda de desarrollo” del modo de acumulación se sustenta en la lógica organizadora, f (LO, AS), y en el “modo de regulación” o Ensamblaje (E (TE, AU, DE). Pero podemos sostener también la existencia de “sendas de desarrollo” que se despliegan en una diferente escala espacio-temporal, los territorios geohistóricamente referenciados, en los cuales podemos afirmar la analogía entre senda de desarrollo territorial y modelo de desarrollo territorial. En el primer caso se trata de ciclos largos (± 100 años), en el segundo de ciclos medios Kondrátieff (± 50 años), que pueden descomponerse en ciclos Schumpeterianos (± 10 años), que nuestro modelo coinciden con las “Estrategias de Desarrollo Territoriales”. En cualquier caso sostenemos que la expresión gráfica de la dinámica de estos tres ciclos es la misma que en la figura precedente. Las “sendas de desarrollo” se cabalgan, tiene forma de onda ascendente, tienen una fase de turbulencia iniciada por una crisis social y finalizada por una crisis terminal que da lugar a otras formas de organización del proceso de producción.

Desde la perspectiva de esta tesis, podemos integrar el modelo de Braudel-Arrighi que concibe el cambio social, y más concretamente las crisis, como un proceso con un inicio o “límite inferior” (crisis S) y un final o “límite superior” (crisis T), más que un “punto de inflexión” como se concibe en el modelo de cambio social de S. Sassen. La concepción de Sassen es más simple o reduccionista, apoyándose en el concepto de evento, que nos remite a un impacto extraordinario en una determinada dinámica histórica. El concepto de Arrighi es más complejo, lo expresa matemática y geoméricamente en una superficie de turbulencias, que nos remite a un conjunto de procesos caóticos, no determinista y de consecuencias impredecibles, que deconstruyen las tendencias anteriores al límite inferior estables y prolongan la inestabilidad hasta un límite superior indeterminable, a partir del cual la tendencia o devenir histórico vuelve a recuperar la estabilidad, es decir, una estructura determinista.

La crisis como proceso turbulento o crítico se corresponde mejor con la realidad geohistórica, en la cual podemos observar diferentes períodos temporales, pero sobre todo, diferentes “impactos” de la crisis (cambios estructurales) en diferentes espacios geográficos (territorios).

Más aún, la “respuesta” (cambio estructural) que da a la crisis (período de turbulencias) el territorio hegemónico se convierte en la estructura social y económica básica o referencial del nuevo modelo de desarrollo hegemónico (MDH) o del nuevo modo de acumulación, en función de que sea una crisis

regulatoria (cambio del MDH) o una crisis del “modo de regulación” (Cambio del modo de acumulación).

GRÁFICO 1			
1)MD'	2)DM	3)MD'	4)DM
Sn-1: lo nuevo en el interior de lo viejo	Tn-1: el nuevo ciclo sistémico se consolida	Sn: la expansión económica y social genera un nuevo ciclo	Tn: la crisis terminal aparece con la nueva potencia territorial

Lo que ya no es evidente es la concepción de S. Sassen sobre el cambio del Orden Social, sin ninguna referencia al cambio del modo de producción o incluso al cambio de la hegemonía territorial. La subordinación del Territorio (TE) a los otros dos componentes transhistóricos (AU, DE) del Ensamblaje (TE, AU, DE), y la subordinación de la economía política a la dinámica territorial y no a la Lógica Organizadora nos remite a una dinámica de cambio del modo de acumulación, más que de cambio del Orden Social, que puede ser homologable con el modelo Braudel-Arrighi, y con el modelo regulacionista, mediante la aplicación de la categoría “modo de regulación”. No obstante, desde esta tesis no podemos aceptar el cambio de orden social o “break down” sin un cambio en el modo de producción y en el modelo de articulación territorial. Dicho de otra forma: si no se modifica la relación capitalista D-M-D' o la jerarquía territorial del Estado-nación como unidad básica de articulación territorial global, no hay cambio de orden social, es decir, seguimos dentro del modo de producción capitalista aunque pueda cambiar el modo de acumulación (Ensamblaje). Esto nos obliga a matizar las conclusiones de S. Sassen sobre el nuevo orden social global, y a precisar que todavía estamos en el periodo de turbulencias, que no hemos llegado a la crisis terminal (T4) que nos marca el inicio de una nueva senda estable: nuevo modo de acumulación o nuevo modelo de desarrollo hegemónico (si no hay cambio de potencia hegemónica territorial), es decir, si continúa la hegemonía EE.UU). Y, desde luego, hasta que no se produzca la crisis terminal (T4) es muy arriesgado y especulativo considerar que estamos en un proceso de crisis del modo de producción o “break down”.

ESCENARIOS ESPACIO-TEMPORALES DE DESARROLLO ECONÓMICO Y DESARROLLO TERRITORIAL

1. SUPRATERRITORIAL

a. Modo de producción // Orden Social (±500 años)

OR = E (TE, AU, DE) => f (LO, AS) / f ∈ (CE, F, CI)

OR_{s1} OR_{s2} (Si y sólo si) f₁ ∈ C₁ (CE₁, CF₁, CI₁) => f₂ ∈ C₂

Fuerzas Productivas		
Sistema Tecnológico	General Intellect	Organización de la producción

Relaciones de producción (propiedad)	
Distribución del capital y de la riqueza	Distribución de la renta y el producto

Relaciones de poder (poder)		
ESTADO	AUTORIDAD	DERECHOS

b. Modo de acumulación // f(LO, AS) (±100 años)

LO = M-D-M' // D-M-D' // D-D': Lógica de circulación del dinero.

Lógica ahorro/deuda/Inversión/. Lógica Capital/Trabajo. Lógica del valor. Arquitectura estatal, arquitectura empresarial, arquitectura social, arquitectura cultural.

2. TERRITORIAL

a. Modo de desarrollo // Ex (TE, AU, DE) → fx (LO, AS) / f x ∈ Cx ±50 años.

$$TE_x = EF_x [EC (RE), CH (I_x, R_x)] / f_x \in C_x (ce, cf, ci)$$

$$E_x \Rightarrow E_y \quad \text{si } f_x (LO, AS) \Rightarrow f_y (LO, AS)$$

Si $C_x (c_{x1...n}) \Rightarrow C_y (c_{y1...n})$: cambia el modelo energético y de comunicaciones, además de los siguientes:

Modelo Tecnológico, Modelo Productivo, Modelo Distributivo, Modelo de Consumo, Modelo de Valor, Modelo Institucional, Modelo Territorial, etc..

b. Estrategias Territoriales de Desarrollo

$$TEX_1 = ETX_1 [EC_1 (RE_1), CH_1 (I_{x_1}, R_{x_1})] \rightarrow f_{x_1} (LO, AS) / f_{x_1} \in C_{x_1} (...)$$

$$\text{Dado } ETX_1 () \rightarrow f_{x_1} \in C_{x_1} ()$$

Si $ETX_1 \Rightarrow ETy_1$ entonces:

$$TEX_1 \Rightarrow TEy_1 / Fx_1 \Rightarrow Fy_1 / Fx_1 (f_{x_{1..n}}), Fy_1 (f_{y_{1..n}}) / Fx_1 \in C_{x_1} \Rightarrow Fy_1 \in C_{y_1}$$

Siendo $C_{x_1} \Rightarrow C_{y_1}$ si $(ce_x, cf_x, ci_x) \Rightarrow (ce_y, cf_y, ci_y)$

O bien $f_x (LO, AS) \Rightarrow f_y (LO, AS) / f_{x_{1..n}} \rightarrow f_{y_{1..n}}$

En el gráfico II, que está a continuación, contrastamos el análisis histórico de los ciclos sistémicos de Arrighi (2014), con otras representaciones gráficas periodificadas de las grandes crisis internacionales (Kindleberger, 2012) y con representaciones de las grandes depresiones y crisis financieras en España (Comín, 2013). Además hemos contrastado las fechas históricas de las crisis señal y de las crisis terminales (Arrighi, 2014) con dos Atlas históricos mundiales (Kinder et alii, 2007 y Duby, 2011), verificando que las fechas propuestas para periodificar las crisis S_n y T_n son históricamente relevantes a escala global y convergen con bastante precisión con las crisis financieras internacionales y con las del Estado-nación español. Lo cual además de confirmar la hegemonía de la lógica organizadora de cada ciclo sistémico sobre el conjunto de territorios que lo constituyen, nos reafirma sobre la convergencia del sistema productivo y económico español con las potencias territoriales hegemónicas del Atlántico Norte durante todo el modo de producción capitalista y sus tres ciclos sistémicos (holandés, británico, norteamericano).

Si admitimos la veracidad y la relevancia histórica del modelo Arrighi de ciclos sistémicos (modos de acumulación) podemos permitimos un análisis de prospectiva sobre la evolución temporal del nuevo ciclo sistémico que Sassen se adelanta en calificar como orden social global y Rifkin como procomún colaborativo o era del acceso, etc.. De momento no conocemos ningún autor que haya certificado el fin del modelo de producción capitalista o prevea un “Break down” a corto o medio plazo.

Si tenemos en cuenta que los Siglos Largos, que contienen los tres segmentos (gráfico I) de la evolución cíclica se van acortando progresivamente aunque superan siempre el periodo del ciclo sistémico por los “cabalgamientos” o periodos turbulentos. Si tenemos en cuenta que el periodo entre la crisis señal y la crisis Terminal (S_n-T_n) es más corto que el periodo entre la crisis terminar y la crisis señal (T_n-S_n), y que además los dos segmentos tienden a acortarse. Si tenemos en cuenta los contenidos geoeconómicos, geohistóricos y geopolíticos de los segmentos y de las crisis (S_n, T_n):

Podemos sostener como razonablemente probable que 1989, fecha propuesta por Sassen como inicio del orden social global sea en términos del modelo Arrighi una crisis señal, en concreto la S_4 , en el contexto del “largo siglo XX” y del ciclo sistémico norteamericano. Lo cual implicaría que si se mantiene la dinámica temporal cíclica de los últimos cuatrocientos años, la crisis terminal del ciclo sistémico se situaría en el entorno temporal de 2040/2050. Esto se confirmaría con la emergencia de una nueva potencia territorial hegemónica y con el reconocimiento de un nuevo ciclo sistémico que se caracterizaría por un nuevo periodo de expansión económica y de estabilidad social.

Esta predicción conlleva su corolario: el periodo entre T_4-S_4 (1989/2040-50) se caracterizará por una serie de expansiones/contracciones explosivas y volátiles en lo económico y por una alta inestabilidad y conflictividad social, cuyo sentido histórico es la erosión “de lo viejo” y el impulso emergente de “lo nuevo”. Pero esta dinámica no tiene cualidad ética ni moral, “lo nuevo” no tiene porqué ser bueno o malo, ni siquiera mejor, simplemente será diferente, y la calificación como siempre dependerá de los grupos sociales, individuos sociales y territorios que cualifiquen los cambios atribuyéndoles valores éticos y morales. Obviamente, el nuevo ciclo sistémico alumbrará nuevas clases dominantes, hegemónicas y decisoras.

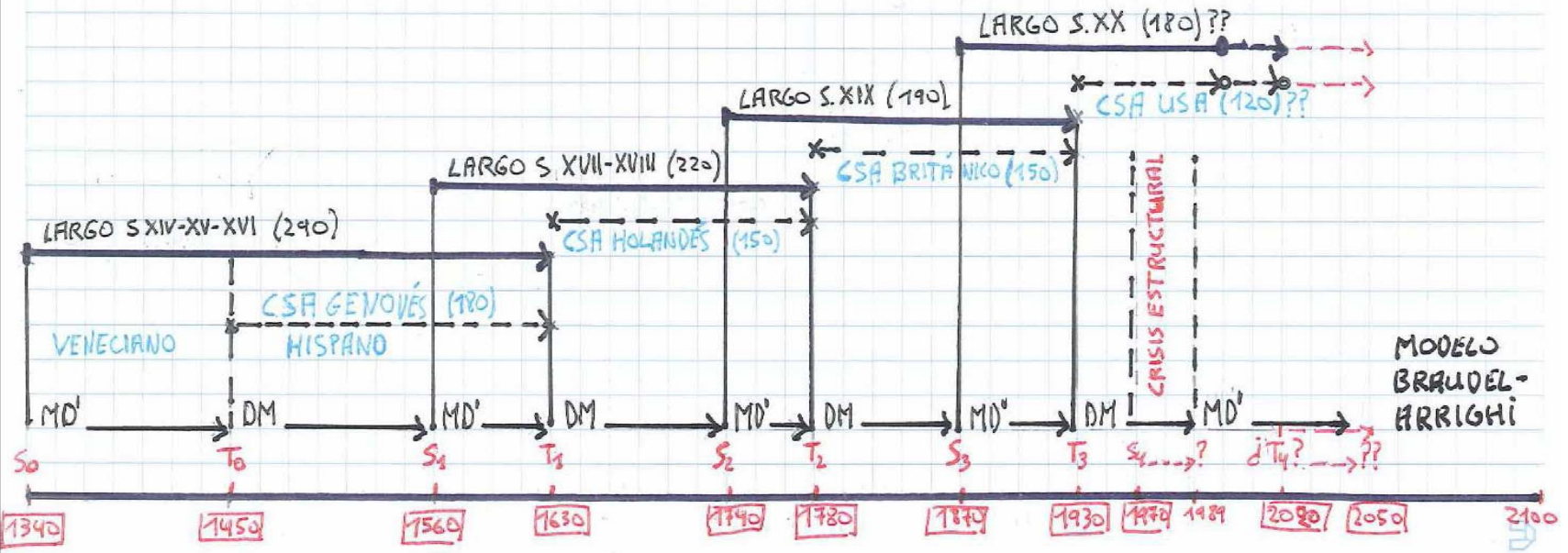
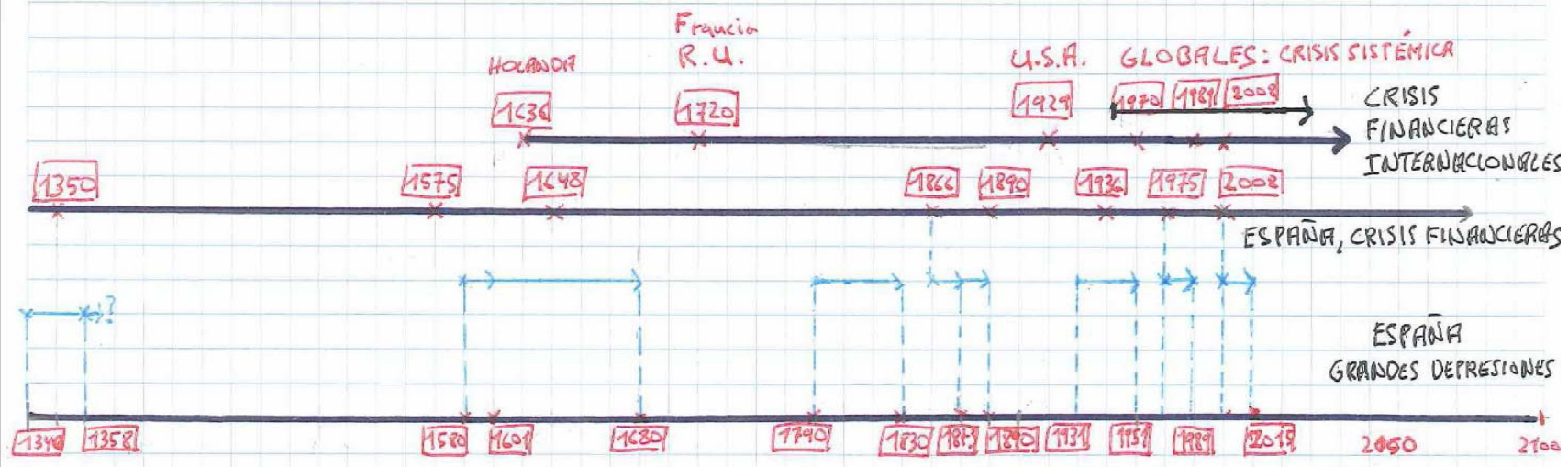
Como ya hemos dicho, el modelo Arrighi, coherente con el de Sassen, tiene una lógica “braudeliana” que prima lo social/institucional sobre lo tecnológico/económico que subyace en los modelos Marx-Kondratieff-Schumpeter. En el gráfico III, hemos recogido la periodificación del ciclo de vida de las revoluciones industriales de Pérez (2004). Hemos contrastado sus ciclos y periodificaciones con las de Rifkin y con los regulacionistas franceses, añadiendo sobre esta última a la Escuela de Economía Industrial francesa. Por último, hemos periodificado los dos modelos cíclicos que aportamos en esta tesis: el MDH y la EDT, que son meras derivaciones del ciclo medio Kondratieff (± 30 años) y del ciclo

corto schumpeteriano (± 10 años), abarcando dos ciclos MDH, el ciclo de vida de una revolución tecnológica según Pérez (± 60 años), es decir, un ciclo largo Kondratieff. Los ciclos regulacionistas también convergen en la periodificación media Kondratieff y con los MDH. Sin embargo, la periodificación de Rifkin sobre los ciclos de vida de las revoluciones industriales, incluso, el contenido de lo que él define como revolución industrial se asemeja más al ciclo sistémico o modo de acumulación y su consecuente periodificación (± 100 años) o dos ciclos largos Kondratieff.

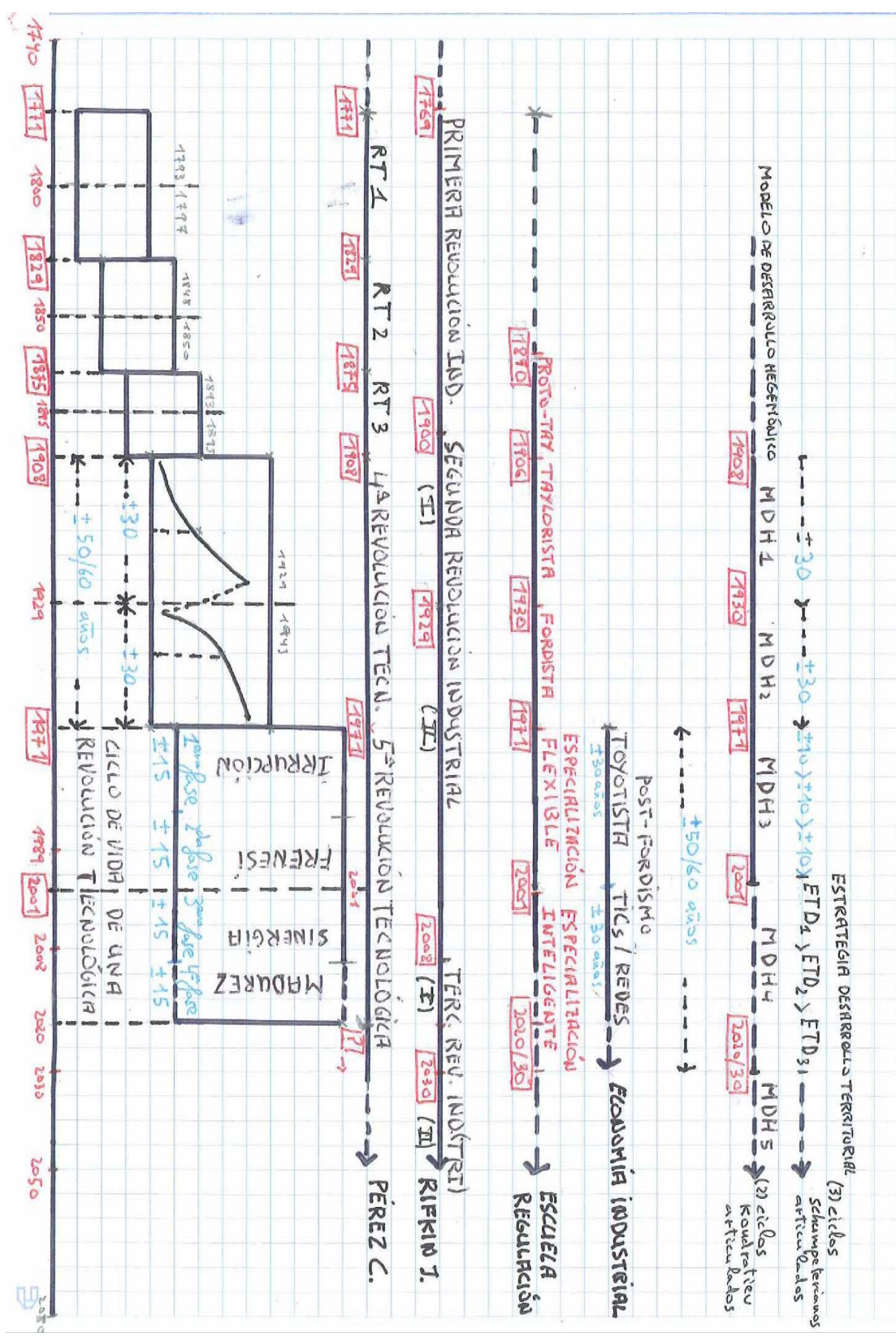
Pérez (2014) establece en cada ciclo de vida de una revolución tecnológica cuatro fases, que configuran dos ciclos, uno ascendente y otro descendente. La estructura del ciclo no difiere esencialmente de la que proponen Arrighi y Mench, en este caso referida al incremento/decremento de la productividad social y el rendimiento económico inducido por cada oleada tecnológica.

Si damos por válidos los modelos, las periodificaciones, y la lógica que explica su dinámica; estaríamos en condiciones de sostener que cada ciclo sistémico o modo de acumulación contiene tres segmentos o fases que denominamos MDH, y cada MDH contiene tres segmentos o ciclos que denominamos EDT o ciclo corto schumpeteriano territorializado.

Incluso, proponemos una periodificación datada de los MDH basada en el modelo regulacionista: MDH₁ (taylorista, 1900-1908/1930), MDH₂ (fondista, 1930/1971), MDH₃ (especialización flexible, 1971/2001), MDH₄ (especialización inteligente, 2001/2030) y MDH₅ ($\zeta?$, 2030/2050-60). Durante este último ciclo se producirá previsiblemente la crisis terminal (Arrighi) del nuevo ciclo sistémico con la emergencia de una nueva potencia territorial hegemónica.



En el próximo capítulo nos centraremos en la “construcción” de una Estrategia de Desarrollo Territorial (EDT), que se ajusta al ciclo corto Schumpeteriano (± 10 años), que es parte constituyente de los ciclos medios Kondratieff (± 30 años). La contextualización de cualquier EDT en los ciclos largos y muy largos, determinará su construcción, y su no contextualización convertirá a la EDT construida como un mero ejercicio teórico propositivo, que se situará dentro de una determinada teoría del desarrollo de carácter normativo-deductivo. Lógicamente una EDT no es concebible si no se concreta y ajusta a un determinado territorio, siendo conscientes que, desde la perspectiva del Desarrollo Económico, el Territorio “objetivo” o “Territorio de Planeamiento” es una construcción teórica basada en parámetros políticos, geohistóricos, económicos, culturales, etc. que se corresponde con un conjunto de Territorios unitarios (ciudades y regiones metropolitanas), geoeconómica y geopolíticamente articulados (Comunidades Autónomas, España, UE) que configuran una Región Económica, caracterizada por ser un espacio económico homogéneo sujeto a la misma dinámica económica territorializada. La Región Económica (RE) de referencia la denominamos Región Vasco Cantábrica. Describiremos el proceso de articulación geohistórica y geoeconómica, antes de proceder al análisis de su dinámica económica y evolutiva, y a proponer una EDT posible.



CAPÍTULO 4

**LA CONSTRUCCIÓN GEOHISTÓRICA DE UNA REGIÓN
ECONÓMICA**

Aplicación del modelo

4.0 INTRODUCCIÓN

La metodología elegida para la investigación, se distancia tanto de la metodología milenarista vasca, muy próxima al mito de territorio o pueblo elegido, como de la mitología revolucionaria sobre el cambio social determinista; lo cual no es óbice para tener en cuenta los “mitos fundacionales” de un territorio como parte de su perfil y génesis territorial, en tanto que componente esencial del atributo de coherencia territorial. De igual modo, y siguiendo a K. Marx, J. Schumpeter, G. Arighi, E. Hobsbawm, etc., no hay ninguna objeción científica para sostener un modelo de cambio social que explique el fenómeno real más reconocido y estudiado por la ciencia: la evolución, la dinámica, la historicidad de la estructura de la realidad (principio de irreversibilidad).

En el apartado IV.1 comenzamos por asumir las tesis de J. Jacobs (1986) y de S. Sassen (2006) para situar la ciudad o los territorios urbanos como objeto de estudio principal del desarrollo económico, y no el Estado-nación. Precizando aún más, focalizamos el objeto de estudio en una construcción territorial que, siguiendo a P. Krugman (1990) llamamos región económica, que en la práctica geoeconómica, se remite a las regiones metropolitanas de E.W. Soja (2007) y de S. Sassen (2006). En el Tomo II sintetizamos las conclusiones del modelo estándar de P. Krugman (1992) y su pensamiento geoeconómico donde claramente establece que una “Nación” no es una “localización económica”, es decir, las fuerzas y fenómenos económicos que nos permiten observar y medir la realidad económica, las sendas de desarrollo, los factores de aglomeración, la geometría centro-periferia de la actividad económica en el espacio, etc., no tienen su escala relevante en la nación, ni en las fronteras políticas.

Las centralidades o nodos krugmanianos son escalares y relativas, es decir, pueden ser ciudades en un espacio metropolitano o regional, regiones subnacionales o regiones metropolitanas en un espacio estatal, regiones supranacionales o megápolis globales en un espacio supraestatal, continental o global. Es decir, las variables económicas deben estar georreferenciadas, y no son relevantes si no se miden en un espacio homogéneo. Esto significa que la comparabilidad de variables como el PIB, empleo, desempleo, productividad, volumen de exportación, precios relativos, etc., es muy cuestionable y discutible. Sin embargo, como consecuencia de la hegemonía de los Estados-nación la estadística económica privilegia este espacio, y a lo sumo establece fracciones del mismo manteniendo la lógica política como frontera.

En esta tesis utilizamos preferentemente la verificación geográfica o historiográfica porque, como ya hemos explicado en nuestro modelo teórico, nos parece más relevante que la econométrica para dar cuenta de una fenomenología estructural y determinista. En segundo lugar, prácticamente no existe estadística comparada entre espacios no definidos políticamente, y mucho menos, estadística de flujos económicos entre entidades territoriales no definidas administrativamente. Por ejemplo, existe estadística

comparada entre Comunidades Autónomas en España, pero no entre fracciones de ellas. Existe estadística provincial escasa y municipal ínfima, difícilmente agregable y comparable, que exige un trabajo ingente de reconstrucción de un espacio homogéneo comparativo.

En resumen, entendemos que la modelización para la recogida y análisis de información económica georeferenciada ya está resuelta por el modelo estándar de Krugman afinado. Para el caso Vasco Cantábrico, vasco, español y europeo, existe literatura econométrica georeferenciada suficiente, que utilizamos en esta tesis en forma geográfica conclusiva, ya que nos parece irrelevante reproducir las tablas estadísticas y econométricas en las que se sustentan los análisis de potencial de mercado o de market acces de, por ejemplo, Faiña y López Rodríguez que aportamos.

En esta tesis hemos profundizado y aplicado las hipótesis teóricas de los autores señalados y de otros, y hemos definido geohistóricamente y económicamente, la región económica objeto de estudio: la región Vasco Cantábrica, en el subcapítulo 4.2.

Un producto relevante de esta investigación es la deconstrucción y reconstrucción teórica del concepto/categoría de territorio, que nos ha permitido, incluso formular, una definición lógica y operativa de territorio, que conseguimos verificar, empíricamente, en el apartado 4.2.1. Otro concepto/categoría nuclear: la centralidad económica (potencial de mercado) es utilizado de forma novedosa, como centralidad territorial, que en el contexto de la teoría del desarrollo territorial en la Sociedad red globalizada, produce el efecto de jerarquización de las redes territoriales, que se convierte en el factor determinante de la “senda de desarrollo económico”, al mismo nivel de determinación que la jerarquía de capitales. De nuevo, verificamos este concepto en el apartado 4.2.2, visibilizando geohistóricamente, la producción de centralidad territorial.

Es sumamente paradójico comprobar que, en ocasiones, la verificación de fenómenos socioeconómicos complejos puede realizarse mediante mediciones físicas o paramétricas muy simples, cuya capacidad de verificación, predictibilidad y falibilidad es superior a la metodología de las ciencias sociales. Este es el caso de la detección de la luz continua nocturna desde satélites para “dibujar” las fronteras reales de las aglomeraciones económicas (urbanas), que se toman como base espacial para el posterior añadido de “capas de información” que sirven para construir el espacio socioeconómico que se quiere representar (por ejemplo, regiones metropolitanas). Teniendo en cuenta la diferente intensidad relativa de la luz nocturna con su fondo (espacio total) y la existencia de “corredores de luz”, podemos dibujar la región económica como contenedor o red de regiones metropolitanas (nodos de luz de diferente intensidad). Obviamente, esta observación física directa debe ser completada con isogramas, isocronas, vectores de flujos, etc., para representar gráfica y empíricamente la región económica observada (georeferenciada), pero este trabajo exige equipos multidisciplinares de economistas, sociólogos, historiadores, geógrafos, urbanistas,

matemáticos, etc., que exceden, por mucho, el marco de investigación académico, y exigen una fuente de financiación e incluso un importante apoyo institucional.

Esta aproximación empírica de observación de la luz nocturna unida a la investigación operativa con superordenadores (big data) han confirmado la teoría de los ejes de desarrollo europeos (la banana europea) y las centralidades que explica la aplicación del modelo estándar en todo el mundo. De nuevo, en esta tesis utilizamos las conclusiones gráficas de los estudios sin reproducir la información socioeconómica georeferenciada que contienen, que está disponible en las redes digitales.

La utilización de la geohistoria territorial como objeto de estudio del desarrollo económico nos conduce a matizar lecturas clásicas, casi epistemes históricas, como el retraso o fracaso de la revolución industrial en España y en Euskal Hiria, que no podemos compartir desde la coherencia de nuestro modelo. En nuestra tesis, defendemos que los diferentes ritmos y niveles de desempeño responden a las “singularidades” territoriales y a la dialéctica de confrontación/cooperación con los territorios hegemónicos. Lo cual entendemos que queda explicado y probado en el conjunto del capítulo IV.

Cuando concebimos la historia como un proceso de generación de capacidades mediatizado por la geografía debemos tener mucho cuidado para no utilizar los calificativos de éxito o fracaso, adelanto o retraso, etc., para comparar realidades sociales, económicas o territoriales en diferentes escalas espacio-temporales. Tampoco podemos confundir o intercambiar para su comparativa el proceso de industrialización con el producto industrial (desempeño, resultado, rentabilidad, etc.), la configuración del Estado-nación con sus diferentes formas de gobierno (democracia, dictadura, etc.), el equipamiento técnico, la tecnología disponible y el conocimiento científico, la riqueza de la nación, la riqueza del Estado, la riqueza de las corporaciones, la riqueza de los trabajadores, y otros indicadores como el IDH, como tampoco podemos confundir el poder político, económico, militar, etc., de un territorio en cada periodo histórico fuera de su escala espacio-temporal.

En esta tesis preferimos utilizar conceptos como hegemonía, centralidad, perifericidad, red, nodo, subordinación, dinámica centrada o excéntrica, convergencia, divergencia, homogeneidad, dominación, etc.. Los calificativos fracaso/éxito, adelanto/retraso, no nos aportan ni información ni explicación relevante con respecto a una determinada “realidad singular”, dinámica convergente, nodo hegemónico, potencia territorial dominante, sistema productivo territorial excéntrico o subordinado, etc..

No entendemos qué significa una revolución fracasada ¿es que no se ha producido? Se ha producido, pero un poquito (no existe el concepto de “está un poco embarazada”, pero sí existe un aborto). Lo anterior no tiene sentido en la realidad, pero sí lo tiene afirmar que un proceso se ha iniciado y posteriormente se ha abortado, o no ha tenido el desempeño o resultado previsto. Esto es posible, es probable, y tiene mucho sentido. Lo relevante es si se ha producido o no una revolución industrial, siendo más relevante si ha comenzado antes o después que otra o ha tenido un diferente desempeño.

En la tercera parte del capítulo IV, situamos el territorio como categoría analítica nuclear para analizar la dinámica económica de Euskal Hiria en el periodo histórico más reciente (1980/2012). En el apartado IV.3.1 verificamos el territorio como factor explicativo de la singular dinámica histórica de la región objeto de estudio, con respecto a su entorno.

El territorio es una categoría axiomáticamente singular, no puede existir como entidad si no se diferencia de su entorno de forma nítida, verificable y experimentable. Por esta razón, nuestro análisis se centra en la observación de las singularidades como relato explicativo de la “senda de desarrollo territorial”, porque si esto no fuera así, el territorio desaparecería disuelto o metabolizado por su entorno territorial. Por esta razón, sostenemos que la dirección evolutiva de todo territorio es autorreproducirse preservando su singularidad, coherencia y cohesión (voluntad de poder), sólo en este caso puede sostenerse el calificativo del éxito o fracaso de un territorio en su evolución.

En el apartado 4.3.2. verificamos la agencia de EDTs concretas, geohistóricamente referenciadas, para poner de relieve la importancia de esta herramienta en el modelo de desarrollo territorial que defendemos en esta tesis, como alternativa al desarrollo económico localizado (estrategia de capitalización). En el apartado 4.3.3 verificamos la geometría y dinámica del cambio social, demostrando que el periodo llamado “gran transformación” es realmente un cambio de ciclo económico, pero matizando en el apartado 4.3.4 la función pro-activa del territorio en la orientación del cambio a través de la implementación y gestión de tres EDTs consecutivamente articuladas y gestionadas. En esta tercera parte del capítulo IV, entendemos que queda verificada la capacidad explicativa del territorio, para analizar la dinámica económica y la función modeladora de esta dinámica que tienen las EDTs.

En la cuarta parte, del capítulo IV, aplicamos nuestra geometría y dinámica del cambio social al diseño de un escenario futuro que nos permita perfilar el MDH₄ futuro (2020/2050), y por aproximación y coherencia, el MDT₄ previsible para la región económica objeto de estudio. Contexto geohistórico y económico en el cual se diseñarán, implementarán, y gestionarán las futuras EDTs a partir de 2020. Hemos elaborado un escenario de futuro con seis dimensiones o vectores, cuya dinámica condicionará la estructura socio-económica del próximo ciclo sistémico de acumulación (CSA). En el apartado IV.4.2 concretamos dos escenarios de futuro complementarios como contexto de las EDTs futuras en la región económica estudiada.

Como es lógico, el proceso investigador debe concluir verificando la capacidad predictiva del modelo defendido en la tesis doctoral. No es fácil hacer previsiones en la dinámica económica y menos aún, verificarlas. Hemos aplicado nuestro modelo a una realidad objeto de estudio, y hemos hecho unas predicciones coherentes con el modelo, que consideramos verosímiles. Hemos añadido una conclusión/recomendación final, no tanto como conclusión final de la tesis, sino como conclusión del proceso de verificación empírica de la tesis.

4.1 APLICACIÓN DEL MODELO A LA DEFINICIÓN DE LA REGIÓN ECONÓMICA OBJETO DE ESTUDIO Y SU VERIFICACIÓN

Asumiendo las tesis de J. Jacobs (1986) consideramos que la ciudad es el espacio geoeconómico relevante para el estudio de la actividad económica y su evolución; por lo tanto, nuestra referencia empírica será Vitoria-Gasteiz. Teniendo en cuenta las tesis de S. Sassen (2006) el espacio geoeconómico privilegiado del Orden Social y Global son las metrópolis globales y las regiones metropolitanas (E. Soja, 2007) nacionales o proto- regiones globales. En nuestro caso la referencia es Euskal Hiria (Gran Bilbao-Donostia-Aldea. Vitoria-Gasteiz /Lanada Alavesa), es decir, el conjunto de la Comunidad Autónoma del País Vasco, estructurada como región metropolitana en torno a las capitales de sus respectivos Territorios Históricos (Vizcaya, Guipúzcoa y Álava). Asumiendo los postulados de P. Krugman (1990) consideramos que el espacio geoeconómico relevante desde el punto de vista del desarrollo económico es la “Región Económica”, cuyo Territorio es definido/producido por un conjunto de sistemas productivos territoriales recurrentes. En nuestro caso la región económica de referencia contendría los Territorios de: Cantabria, Vizcaya, Guipúzcoa, Álava, Navarra, La Rioja y Burgos. Esta región Económica Central y hegemónica del Estado-nación Español, definido por los ejes nucleares: Bilbao-Madrid, Madrid-Valencia, Valencia-Barcelona, Barcelona-Zaragoza, incluimos los Territorios de La Rioja y Burgos, porque nuestra concepción territorial no se basa exclusivamente en el “market acces” y/o potencial de mercado, sino en los flujos históricamente recurrentes de actividad económica, y es fácil demostrar la vinculación del cuadrante Nor-occidental, por las calzadas romanas (NO, E/O), Camino de Santiago, Sistema de Comunicaciones del Reino de Castilla (Mesta, Sistema viario-portuario-ferrocarril XVIII/XIX/XX en continua competencia/cooperación por la conexión con los núcleos de Madrid y Barcelona).

Como sostiene P. Krugman (1992) y en general, la Escuela de la NGE, las condiciones iniciales de desarrollo económico y la forma (geometría) que adopta la actividad económica en el espacio, está altamente determinada por la geografía y la historia. En consecuencia, la observación de los elementos constituyentes de una RE, y la verificación de su estructura debemos buscarlos en este contexto científico. Como ha quedado ampliamente demostrado, los asentamientos humanos no están distribuidos ni al azar ni uniformemente, sino en ejes geográficamente definidos, que, en muchos casos, discurren a lo largo de ríos, lagos, valles, etc., que, habitualmente, fueron zonas de paso de animales y humanos o lugares densos en recursos que propiciaban largas estancias del asentamiento humano. La transformación de estos asentamientos en ciudades, producen una “singularidad” en la geometría social y económica. Un determinado nodo espacial estructura en torno a él un flujo recurrente de personas y mercancías que tiende a densificarse, diversificarse, y estratificarse. Una segunda observación nos demuestra que los diferentes nodos consolidados tienden a intensificar los flujos entre ellos, y en determinadas escalas

espaciales establecen una fuerza sinéctica que tiende a aglomerar los nodos en racimos y a partir de cierta escala se fusionan en nodos más densos, expandidos y estratificados.

Como podemos apreciar en los mapas 1 y 2 que nos sitúan entre el 1200 y el siglo I a.c., no existe en la región vasco-cantábrica ningún asentamiento estable relevante, incluso podemos hablar de inexistencia de asentamientos con la masa crítica suficiente para transformarse en ciudades. Precisamente este “desierto” urbano define y acota geográficamente la región diferenciándola del espacio celtibero e ibero. Como se aprecia en el mapa 3 es la romanización la que aporta el proceso de densificación urbana, consolidando tres asentamientos de referencia en la región: Pamplona, Briviesca y Castro Urdiales. Todavía es más evidente en los mapas 4 y 5, la relación entre las vías de comunicación (calzadas romanas) y urbanización. Es evidente la determinación que existe entre eje de comunicación y proceso de producción de tejido urbano. Este proceso y su recurrencia queda aún más visibilizado con la configuración de las diferentes vías de comunicación del Camino de Santiago que aportamos en el mapa 6, donde se aprecia claramente el resurgimiento y la consolidación de las antiguas ciudades romanas, y de otros nuevos asentamientos al borde de este Camino, que tejen una red urbana, “cosiendo” la región vasco-cantábrica al Arco Atlántico Sur. En el mapa 7 apreciamos cómo se densifica este conjunto de ciudades entre el espacio político-cultural y económico Franco y el musulmán comprimiendo dos espacios más o menos articulados al Norte (Gasconia o Aquitania) y al Sur (Vasconia). En el mapa 10 comprobamos cómo se homogeneiza el núcleo central de estos espacios creando una entidad político-económica que es el Reino de Pamplona, que posteriormente será el Reino de Navarra, que se mantiene entre los siglos VIII al XVI, justo a las puertas del periodo de configuración de los Estados modernos. En el mapa 9 se refleja la especial relación que este Reino mantuvo con la potencia territorial dominante del Reino Omeya de Córdoba. En el mapa 8 comprobamos el resultado de estos procesos históricos en términos de densificación del tejido urbano entre los siglos XII y XIV. En el mapa 11 visualizamos la articulación de la región vasco-cantábrica con el Reino de Castilla, a través del nodo central de Burgos, pivotando en torno al principal recurso del periodo (la lana) que gestionaba la todopoderosa Mesta, que visualizamos en el mapa 12.

Probablemente, el principal hito histórico que desencadena la articulación geoeconómica de la región vasco-cantábrica es el acuerdo de Burgos, Vitoria y las ciudades costeras en el siglo XII para organizar el comercio de la lana. Este hito habilita la posterior primacía del puerto de Bilbao que se vincula a las principales rutas comerciales del Atlántico Norte a partir del siglo XV/XVI sobre nuevas mercancías (hierro, bacalao, etc.), como mostramos en el mapa 13.

De igual modo el sistema de ciudades cantábrico/castellano existe y se ha estructurado y re-estructurado en diversas redes, con diversos nodos jerárquicos desde la época romana hasta el presente, diferenciándose del núcleo central en torno a Madrid y del segundo núcleo Barcelona-Valencia-Zaragoza

(catalano-aragonés). Si focalizamos las ciudades, sus regiones metropolitanas y los corredores que las unen, podemos observar una continuación espacial que conforma la Región económica “central” española en cuatro cuadrantes (Bilbao-n/o-, Madrid s/o, Barcelona n/e, Valencia s/e) y un nodo axial central (Zaragoza).

La jerarquía de ciudades queda igualmente establecida con dos nodos globales (Madrid, Barcelona), y tres nodos nacionales (Bilbao, Zaragoza y Valencia). De igual modo quedan definidos los dos ejes globales jerarquizados: I/ Madrid-Zaragoza-Barcelona-Lyon-Frankfurt y II/Madrid-Bilbao-Paris-Londres. Una de las conclusiones de este modelo territorial es que los principales flujos de actividad económica discurren por estos ejes, y su consecuencia es que además de producir “tejido urbano” en los núcleos jerárquicos en relación superlineal (Ley de Zipf), también producen tejido urbano a lo largo de los ejes (sinecismo), tendiendo a producir un continuum urbano a lo largo de ellos (ekística, Doxiadis 1958). Este fenómeno se ha visibilizado en un corto espacio de tiempo (40 años) en el tramo Madrid-Guadalajara-Zaragoza.

Esta segunda aproximación a la geometría espacial de la actividad económica la hacemos basándonos en el modelo estándar de P. Krugman (1992), principalmente utilizando la metodología afinada del “market acces”. Debemos señalar que ya existe un precedente en la economía regional aplicado a los estudios realizados por la Comisión Europea conocido como la “banana europea” que se aplica sobre estudios econométricos que representan la convergencia de la actividad económica con respecto a un eje o vector de desarrollo económico. El potencial de mercado y/o market access es un modelo más complejo que nos dibuja una geometría centro-periferia, pero, sobre todo, explica mediante un modelo matemático y su verificación empírica los efectos de aglomeración, es decir, la tendencia de la actividad económica a concentrarse en lugares concretos del espacio geográfico en torno a núcleos densos urbanos; y el sinecismo, es decir, la tendencia a la generación de nueva actividad económica y de tejido urbano en los ejes o corredores que unen los nodos, hasta que estos nodos se integran en un solo nodo de mayores dimensiones (Tokio-Osaka, Madrid-Guadalajara, etc.,).

En el mapa 1 se representan los nodos y los isogramas de concentración de la actividad económica en Europa. En el mapa 3 se hace lo propio con la Península Ibérica. Pero es en el mapa 4 donde se puede apreciar el trapecio que concentra la región económica “central” de España cuya focalización nos permite identificar nítidamente y claramente acotada la región vasco-cantábrica formada en torno a sus siete nodos urbanos (Santander, Bilbao, San Sebastián, Vitoria, Logroño, Pamplona y Burgos). Es evidente que esta geometría económica regional se sustenta en una ingente información empírica procesada con una compleja metodología de investigación operativa, que no creemos procedente reproducir.

Esta geometría es verificada físicamente, siguiendo la continuidad de la luz nocturna desde el satélite y además está refrendada por la aplicación del Plan Director de Infraestructuras del MOPT como

recogemos en el mapa 5. En él se representa la articulación continua de las siete ciudades de la región vasco-cantábrica, siendo el resto de los corredores representados discontinuamente. Se recoge igualmente la jerarquía de los nodos regionales, siendo Bilbao “región metropolitana nacional”, es decir, el nodo de mayor jerarquía y de máximo nivel de “atracción” de la región configurada.

En el mapa 2 se muestra la propuesta inicial y prioritaria (1981, anterior a la entrada de España en la CEE) de priorización de las infraestructuras de comunicación de la CEE, donde de nuevo queda dibujado el trapecio central de España. Estas prioridades han sido despreciadas por decisiones políticas posteriores basadas en motivaciones de poder político con criterios electoralistas, a costa de arriesgar la rentabilidad del sistema público de comunicaciones.

Esta segunda aproximación empírica verifica la idoneidad de la región económica construida teóricamente como un espacio económico homogéneo, objeto de observación y análisis en esta tesis y sujeto económico para la planificación económica y territorial.

Es evidente que este modelo geoeconómico debe completarse con una investigación empírica de flujos económicos y dinámica social que represente los isógramas e isocronas que reflejen la cohesión y coherencia de la región económica, especialmente debe representarse el sistema productivo territorial. No obstante, los costes y la complejidad de esta investigación empírica exceden ampliamente los límites de una o varias tesis doctorales.

Desde la perspectiva de esta tesis, sin entrar en explicaciones prolijas, consideramos que el territorio administrativo que corresponde a la provincia (Álava) es una parte del Territorio Metropolitano que se “produce” y se “estructura” en torno a la capital (Vitoria) siendo la consecuencia de un proceso cooperativo/conflictivo de interacciones históricas recurrentes entre los diferentes núcleos metropolitanos interactuantes en la Región Económica. Por lo tanto Vitoria/Álava es el territorio metropolitano básico y referencial, que se inserta en Euskal Hiria, región metropolitana que abarca el conjunto geopolítico del País Vasco, que se articula en la Región económica vasco/cantábrica (Cantabria, Vizcaya, Guipúzcoa, Navarra, Burgos, La Rioja), que forma parte del cuadrante Nor-oriental de la Península Ibérica, que es la Región Económica “central” del Estado-nación español.

Vitoria/Álava en tanto que objeto de estudio se puede considerar un ejemplo paradigmático de la producción histórica de un territorio, y de cómo la geografía es reproducida y reconfigurada por los procesos sociales y económicos que tienen su epicentro en las redes urbanas, es decir, “la geografía, en contra de lo que de manera simplificada se tiende a pensar, no es sólo medio físico, sino todo el territorio. Y son los grupos sociales quienes organizan y modelan ese territorio, de modo que la geografía se convierte, a su vez, en deudora de la historia” (Urrestarazu, 2003; p. 22).

Es un lugar común pensar que los espacios donde vive una comunidad, que se autopercebe como tal (identidad, cohesión), debe constituir una unidad fisiográfica (espacio geográfico continuo y limitado), es decir, debe pertenecer a un mismo ambiente natural o ecosistema social que explicaría los rasgos diferenciales que su grupo humano posea. Este aserto se confirma en muchas realidades territoriales geohistóricamente referenciadas, pero en otros casos la comunidad o comunidades humanas se apropian de un espacio geográfico cuya característica es precisamente la ausencia de límites geográficos severos (cordilleras, ríos, etc..) y la variedad de ambientes naturales o ecosistemas diferentes, contiguos o “próximos” y sin barreras naturales que dificulten el tránsito.

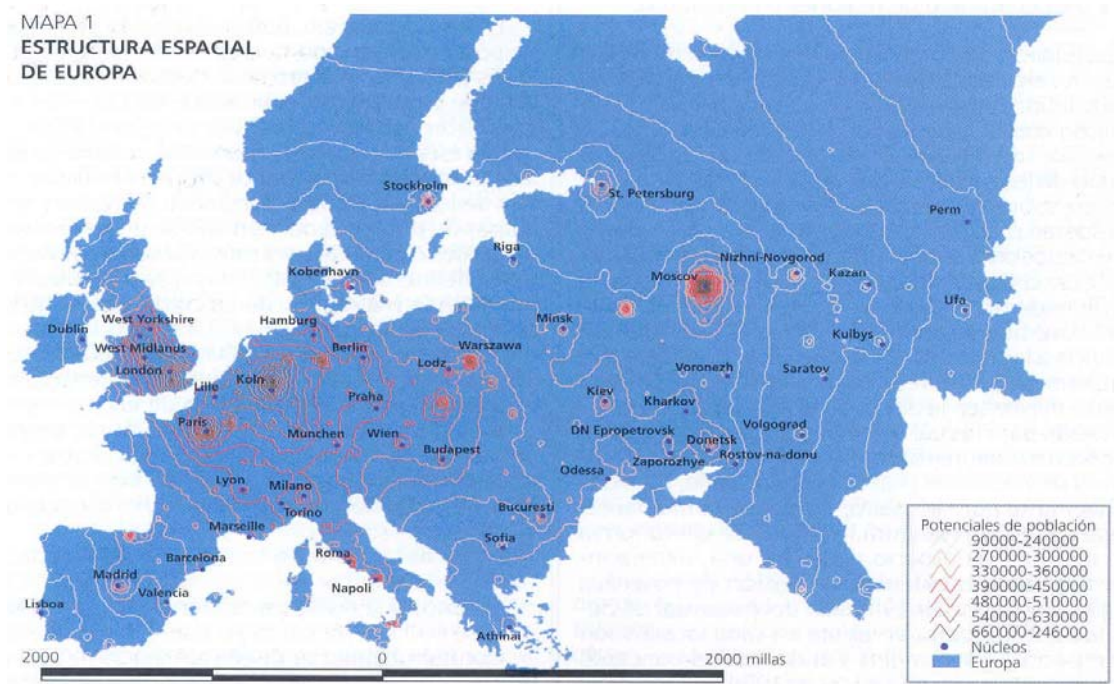
Pues bien, Vitoria/Álava en concreto, Euskal Hiria, y el conjunto de la Región Económica cantábrico/pirenaica es un ejemplo paradigmático de Territorio caracterizado por una amplia variedad climática (atlántico/mediterránea), orografía, paisajística, ambiental y agro-alimentaria.

Siendo precisamente su diversidad ambiental y su falta de límites físicos insolubles quien produce sus tres principales capacidades evolutivas diferenciales: 1) situación geoeconómica y geopolítica, 2) diversidad y densidad de recursos naturales. Y 3) lugar de paso o bisagra en los dos ejes principales de tránsito de personas y mercancías de la península ibérica (eje Duero/Ebro, eje Norte/Sur). Actuando el conjunto de la región económica como una gran bisagra o charnela, pudiendo considerar el territorio de Vitoria/Álava como punto de cruce o punto central de estos dos ejes. Siendo perfectamente conscientes de que esta centralidad no es física ni geográfica exclusivamente (potencia) sino geoeconómica y geopolítica, es decir, construida históricamente, y por lo tanto sujeta a cambios sociales. Esta centralidad logística ha disputado y sigue disputándose entre Burgos, Vitoria y Zaragoza.

“Desde el punto de vista medioambiental, no existe una Álava, sino varias. Sin embargo, su diversidad física no ha sido obstáculo para que, a través de la evolución histórica, se haya conformado una entidad político-social con caracteres propios dentro del País Vasco. Álava es una unidad territorial creada y fomentada por la sociedad que la ha habilitado, organizado y explotado, a pesar de sus diferencias de relieve, clima o vegetación” (Urrestarazu, 2003; p. 23).

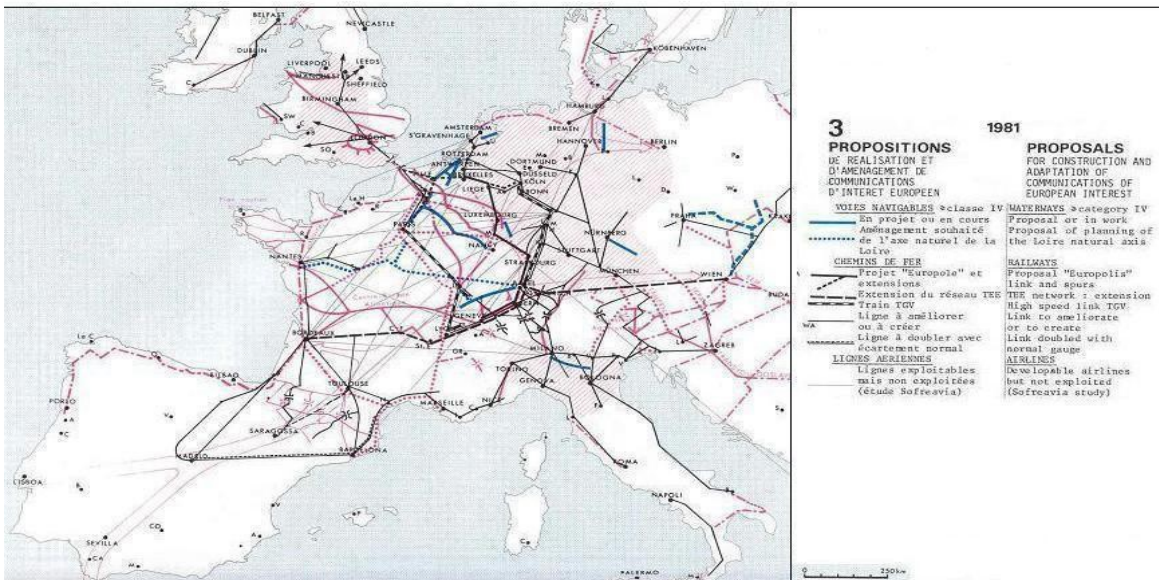
En el subcapítulo siguiente acotamos y situamos geográficamente la RE a la que vamos a referirnos como objeto de análisis e intervención para elaborar, implementar y gestionar planes de desarrollo económico localizados y/o estrategias de desarrollo territorial.

MAPA 1: Estructura espacial de Europa desde la perspectiva del potencial de mercado. (Faiña y López Rodríguez).



MAPA 2: Esquema de la influencia de comunicaciones estratégicas de Europa. Debemos destacar el “trapecio” que define la Región Económica Central de la Península en el cuadrante Noreste definiendo los ejes de comunicación prioritarios. Debemos subrayar que el segundo eje es el segmento cantábrico de arco atlántico, desde Irún hasta Oporto.

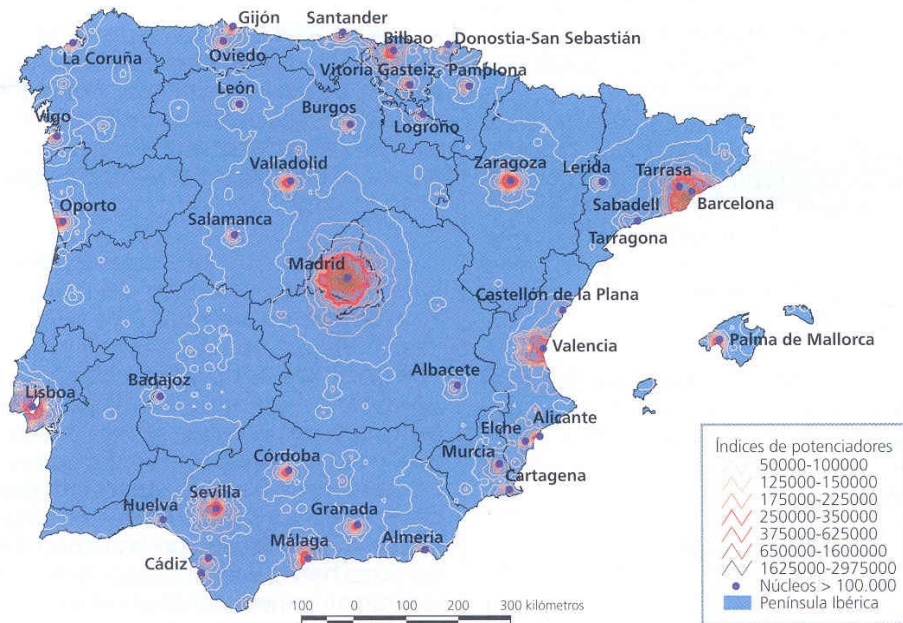
Fig. nº1. Infraestructuras de comunicaciones. Propuestas.



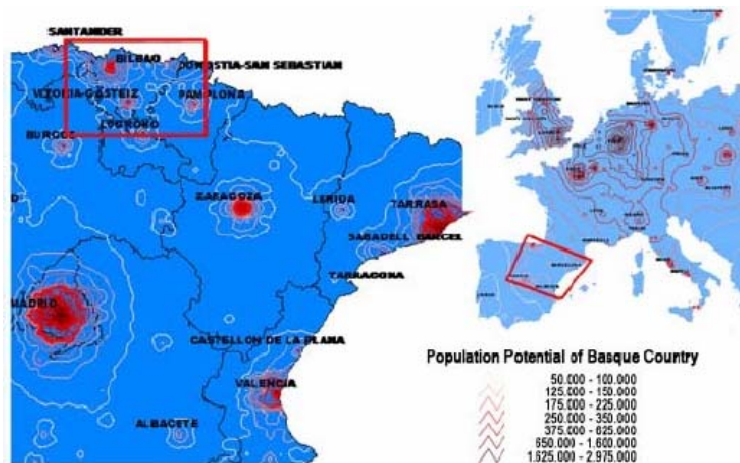
Fuente: Shema européen. Consejo de Europa. CEMAT

MAPA 3: Estructura Territorial de la Península Ibérica desde la perspectiva del potencial de Mercado. (Faiña y López Rodríguez).

MAPA 3
ESTRUCTURA TERRITORIAL DE LA PENÍNSULA IBÉRICA

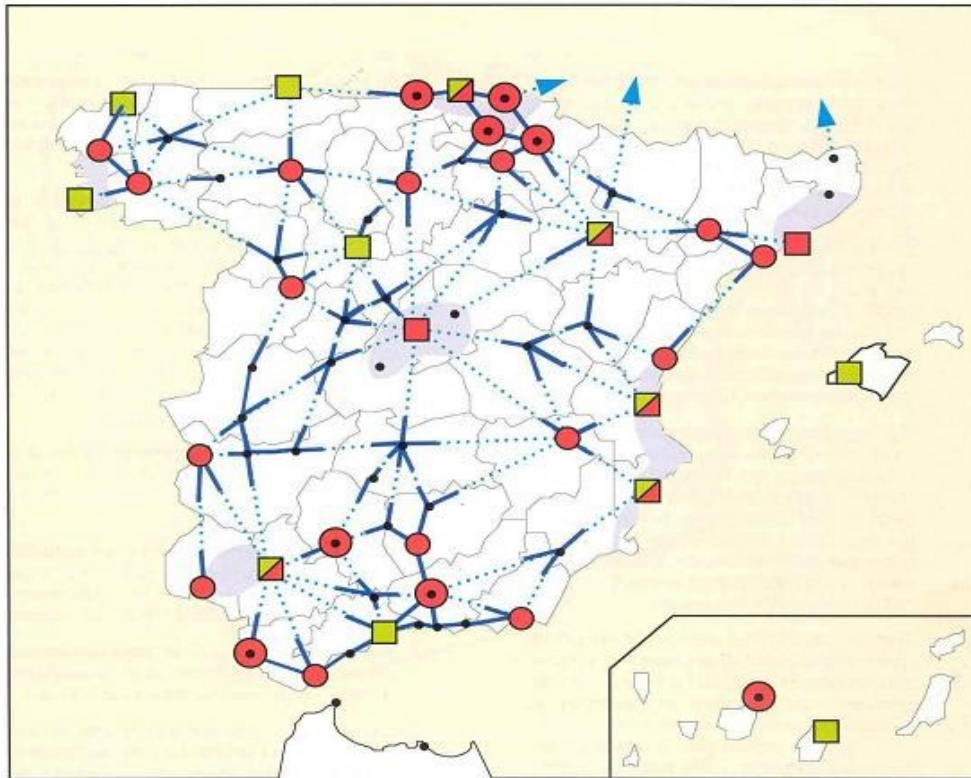


MAPA 4: Posicionamiento RE observada dentro del cuadrante Noreste de España (Región Económica Central). Aunque aplicando el método de potencial de mercado se subrayan los límites de la región vasconavarra, entendemos que estos integran también a Cantabria, La Rioja y Burgos en el interior de la Región Económica (RE) observada.



MAPA 5: El sistema jerarquizado de ciudades visibiliza claramente la aglomeración metropolitana de la RE observada, nucleada en torno a Bilbao como área metropolitana nacional.

Fig. nº 9. Sistema básico de ciudades.



SISTEMA BASICO DE CIUDADES EN EL HORIZONTE DEL PLAN

- Regiones urbanas
- Áreas metropolitanas internacionales
- Áreas metropolitanas nacionales
- Áreas metropolitanas regionales
- Principales áreas urbanas de desarrollo
- Áreas urbanas de alto potencial
- Sistema de reequilibrio en el horizonte del plan
- Relaciones fundamentales

Fuente: Plan Director de Infraestructuras. Ministerio de Obras Públicas y Transportes

Queremos destacar que la Fig. N° 1 anexa refleja el “potencial de mercado” de la estructura espacial europea. En este mapa se refleja la estructura de comunicaciones prioritaria de la UE, teniendo en cuenta la conexión de “Región Central” europea y sus “periferias”. Es evidente que la periferia española que se pretende integrar en la Región Central europea es la “Región Central” española definida por los ejes Bilbao-Madrid-Zaragoza-Barcelona-Bilbao. La estrategia de desarrollo territorial europea ha sido modificada de forma sustancial por la estrategia territorial española. Es evidente que los intereses territoriales de las clases dominantes españolas no coinciden mucho con las europeas, y prácticamente nada con los intereses de las clases dominantes Vasco Cantábricas, teniendo en cuenta la nula prioridad que tienen estos territorios en las inversiones de infraestructuras globales. El impacto negativo, en términos coste-beneficio, de la no-articulación de la Región Vasco Cantábrica en los ejes globales desequilibra estratégicamente la articulación de la Periferia española con las redes globales.

4.1.1 GÉNESIS HISTÓRICA DE LA REGIÓN ECONÓMICA VASCO CANTÁBRICA

Somos perfectamente conscientes de que el punto crítico de cualquier teoría o modelo analítico es su aplicación práctica. Nuestro modelo se basa en la observación de la geografía y de la historia para poder comprender los procesos de generación de capacidades que determinan las potencialidades de desarrollo económico y orientan e impulsan la dinámica económica y el cambio social. Hemos construido y explicado un modelo analítico que se sintetiza en dos proposiciones lógicas centrales:

$$I) TE_{x1} = EF_{x1} [EG (RE_{x1}), CH (I_{x1}, R_{x1}) / f_{x1} \in C_{x1} (ce, cf, ci)]$$

$$II) OR_{s1} = E_{s1} (TE_1, AU_1, DE_1) \rightarrow f_1 \in C_{s1} (CE1, CF1, CI1)$$

En estas proposiciones el Territorio y las capacidades ocupan el núcleo duro de la explicación, y creemos que el plano lógico-discursivo del modelo funciona. Sin embargo, la aplicación práctica no es evidente. Si comenzamos por la proposición básica: “El Territorio es un ensamblaje de un Espacio Geográfico compuesto de Recursos y de una Comunidad Humana Compuesta de Individuos y Relaciones Sociales, que operado por una determinada lógica organizadora y estructurado por una determinada arquitectura social, produce un conjunto de Capacidades en unas determinadas coordenadas espacio-temporales.”

Aunque nuestro objeto de observación es la historia y la geografía no tratamos ni de describir, analizar o reescribir la historia, ni la geografía; al igual que la Escuela de la Nueva Geografía Económica (Krugman, 90), de la que somos deudores, nuestro modelo se sustenta en la teoría del desarrollo económico, y de forma más amplia en la Teoría del Cambio Social, más especializada y más abarcante que la historia y la geografía.

Por una parte buscamos la verificación empírica de nuestro modelo de evolución territorial, y por otra buscamos las capacidades “singulares” de la RE que observamos, como determinantes o condicionantes de su potencial de desarrollo en cada MP, MA, MDH, y EDT.

Si no hubiéramos definido el Territorio como un producto del proceso social de producción (SPT) y a la vez como un medio de producción tendríamos serias dificultades para determinar un espacio geográfico y una comunidad humana concreta como origen de cualquier territorio. Incluso en el caso de una comunidad humana milenarista como la vasca, hay mucho más de leyenda y mito sobre sus orígenes que de realidad. Pero no es necesario, desde la perspectiva de nuestro modelo, entrar en los complejos mitos fundacionales del pueblo vasco, su diversa ocupación geográfica a lo largo de la historia y su ontología cultural y política. Entre otras razones porque la “Región Económica” que es nuestra referencia en relación a la dinámica económica y a la evolución territorial es más abarcante que el País Vasco, o las vascongadas, lo cual no es óbice ni cortapisa para haber compartido un proceso histórico homogéneo e integrado, que ha “producido” un espacio económico “homogéneo” y “próximo”.

Las condiciones iniciales geohistóricas del Territorio observado se limitan a la región pirenaico-occidental Vasco Cantábrica; habitada desde el paleolítico, aunque sólo adquiere una pequeña relevancia poblacional entre el final de la edad de bronce y la edad de hierro.

Para evitar entrar en debates históricamente mitológicos, con gran carga ideológica diremos que la Región Económica nucleada por Euskal Hiria inicia el proceso de producción de un espacio económico homogéneo con su entrada en el mundo romano.

«Con el advenimiento de la Nueva Cultura se pusieron en explotación los recursos del país, en absoluta subordinación a los intereses de la metrópoli. Para ello, se desarrolló la agricultura en el Sur, lo que redujo las posibilidades de la Trashumancia ganadera que venía produciéndose entre el Norte y el mediodía, y se obligó a los habitantes de los montes a residir en los valles para mejorar su control bélico y económico. Igualmente se extendió al régimen romano de propiedad o posesión de las fuentes de riqueza, en detrimento de las formas indígenas. En fin, se mejoró la técnica aplicada hasta entonces en la región con instrumentos más idóneos para arar y con la generalización de la tracción animal, a la vez que se introducían nuevos cultivos y especies arbóreas. Puede afirmarse que con la colonización se instauró en Euskal Hiria, al igual que en otras zonas del imperio, la puesta en escena de todos los recursos de interés, tanto humanos (esclavos o mercenarios) como materiales y tributarios, que fueron explotados de forma exhaustiva en beneficio del imperio». (Álvarez Llano, 2008).

Este relato histórico, podríamos sintetizarlo afirmando que Euskal Hiria entra en la economía-mundo con su inclusión en el Modo de Producción Antiguo (Greco-Romano). La consolidación de ciudades, la circulación monetaria (casi exclusivamente romana), la integración en los circuitos comerciales de larga distancia (calzadas romanas), en este período se constituyen los elementos básicos del modelo: un

conjunto de ciudades cuyo sistema económico opera con una lógica organizadora (MPA) y su arquitectura institucional modela las relaciones sociales (lex romana, propiedad, moneda, etc.) entre los siglos IV y X en el espacio geográfico observado, Las interacciones cooperativo/conflictivos con nuevas comunidades humanas que aparecen en el escenario geográfico observado(godos, islámicos, etc.) impactan en el territorio incluso físicamente produciendo contracciones y expansiones del espacio geográfico ocupado por la comunidad originaria.

A partir del Siglo X se reactiva la creación de ciudades como consecuencia de la implantación progresiva del modo de producción feudal que los “francos” (imperio carolingio) imponen en la Europa occidental, y que se refuerza por la construcción mítico/económica del Camino de Santiago. De nuevo el sistema de ciudades, operado por una nueva lógica económica, que garantiza la circulación mercantil y monetaria a larga distancia, produce una expansión económica a la vez que expande el tejido territorial urbano por toda Europa. En esta ocasión la región económica observada se va a convertir en una Región Central del modo de producción feudal, primero como parte de Castilla y luego como parte del Imperio del Reino de las Españas. Podemos decir que el modo de producción feudal posibilita la evolución territorial de esta región económica hasta convertirla en una región nuclear de la potencia territorial hegemónica, del modo de producción feudal. Indudablemente, la “proximidad” de cuatro regiones territorialmente dominantes en el arco atlántico (Portugal, Castilla, Francos y Británicos) retroalimenta un proceso de desarrollo económico y urbano muy potente en los siglos XV, XVI y XVII, tanto como lo fuera el Norte de Italia en los siglos XII, XIII y XIV.

Entre los siglos X a XIV se fraguan diferentes reinos feudales cuyas aglomeraciones territoriales, vínculos económicos y políticos evolucionan dando lugar durante los siglos XV y XVI a los primeros proto-estados, y ya en el XVII y XVIII a los Estados-nación.

Sin quitar la más mínima relevancia a la verificación empírica de la configuración de la región Vasco Cantábrica por métodos económicos y geoeconómicos, si somos coherentes con la epistemología del modelo defendido en esta tesis: Marx-Sassen-Arrighi, la verificación esencial es geohistórica.

Las siete ciudades que nuclean la región tienen precedentes en asentamientos neolíticos, todas ellas consolidan entornos urbanos en la dominación romana, donde “nacen” para la geoeconomía y geopolítica de la economía-mundo en el modo de producción antiguo, se consolidan en entornos culturales godos que reafirman sus rasgos celtas, y nacen históricamente (política y económicamente) entre los siglos IX y X, dotándose de Fueros fundacionales entre los siglos XI y XIII. Sus interrelaciones territoriales son tan obvias como que el antiguo núcleo urbano celta de la actual de Logroño se llamaba Cantabria, y el núcleo urbano originario de Santander se llamaba el “cerro de Somorrostro”. En los siete nodos la génesis urbana está asociada a cauces fluviales, pero la producción de tejido urbano está indudablemente determinada

por las calzadas romanas (Norte-Sur y Este-Oeste) y por el Camino de Santiago, que posibilitó desde hace más de dos mil años la interacción entre los siete núcleos urbanos.

Como ya hemos afirmado reiteradamente, no pretendemos ni hacer un análisis histórico ni una nueva lectura de la Historia. Nuestro método consiste en extraer o extrapolar las “capacidades” evolutivas, fundacionales e instrumentales que el devenir histórico “produce” en cada territorio: las formas de institucionalización (Fueros, señoríos feudales, reinos, etc.), el sistema productivo (lana, cereales, vid, hierro, etc.), etc...

La mayor parte de la región Vasco Cantábrica se estructurará en el Reino de Navarra, con fronteras de geometría variable con el Reino de Castilla y con el Reino de Aragón, siendo finalmente, metabolizado el conjunto de la región Vasco Cantábrica por el Reino de Castilla, en el periodo en el que este espacio geográfico se estaba constituyendo en una centralidad de la economía-mundo (siglo XV/XVI, ciclo sistémico genovés/hispano). A pesar de su articulación política en el Reino de España, la región Vasco Cantábrica ha mantenido una dinámica económica regional cuya estructura regional se cimenta en la Hermandad de las Villas (comercio de la lana, siglo XIII), se consolida con la zona franca de los Fueros vascongados y su periferia económica, y se profundiza con la Revolución Industrial nucleada en torno al nodo urbano jerárquico y estructurador de Bilbao en el siglo XIX y XX. Paradójicamente, el “Estado de las Autonomías” se ha erigido en una fuerza más disgregadora que integradora de la región Vasco Cantábrica por mor de fuerzas que priorizan la integración intra-comunitaria política sobre la integración económica en un espacio homogéneo con potencial de futuro.

Está por ver si se imponen las fuerzas económicas o las fuerzas políticas en el próximo devenir histórico. Todo es posible en los ciclos cortos y medios aunque en esta tesis defendemos que en los ciclos largos y muy largos se imponen las fuerzas económicas.

Sin ningún ejercicio de erudición ni ánimo de polémica entendemos que existen suficientes argumentos historiográficos, interpretados desde nuestro modelo para verificar la constitución histórica de la región vasco-cantábrica como “espacio económico homogéneo”. No obstante, desarrollaremos esta argumentación en las siguientes páginas.

Una gran parte de la Región-Económica objeto de estudio fue organizada institucional y económicamente por un Reino feudal, el Reino de Navarra. Esta aglomeración territorial no coaguló en un proto-estado, por razones que no son objeto de estudio de esta tesis. Pero si dejaron una huella institucional de su devenir histórico: Los Fueros vasco-navarros. Que son la principal “singularidad” de una “Competencia” institucional/ fundacional del núcleo regional Euskal Hiria. Se podrá aceptar o no la “singularidad” de la institucionalidad política, fiscal y económica del País Vasco y Navarra, pero es evidente que su origen está en un proto-estado vasco que pudo ser y no fue, y su autonomía política y económica, quedó estructurada en torno a un “constructo” jurídico-institucional como los “Fueros”, y a un sistema económico público como

el “Concierto Económico”. Éste es sin duda un proceso histórico determinante no sólo en lo que respecta a la organización institucional y económica del territorio vasco-navarro, y a sus singulares relaciones con los territorios adyacentes, sino a la producción de competencias diferenciales en la comunidad organizada por los Fueros: “general intellect” en los oficios públicos, y desarrollo cultural singularizado (lengua, costumbres, creencias, etc.).

4.1.2 LA PRODUCCIÓN DE CENTRALIDAD

Otro fenómeno reseñable del periodo feudal que no suele tenerse en cuenta es la producción de una relativa “centralidad” económica como fruto principal del azar histórico, porque tanto el mito o realidad del sepulcro del Apóstol Santiago como la invasión islámica y la posterior organización institucional y económica exitosa del Reino Omeya de Córdoba no eran histórica o económicamente previsibles, ni deducibles de algo previo. El Camino de Santiago se desarrolla en el circuito económico que hoy denominamos Arco Atlántico (Irlanda, RU, Francia Occidental, España cantábrica y Portugal); y el Al-Ándalus se convierte en la potencia económica y política más importante de Europa (excluido el imperio bizantino). Es precisamente este territorio el que re-inserta a Europa en las redes globales de comercio durante y después del fracaso de las cruzadas (siglos X/XIII) y después del declive de las ciudades del norte de Italia por la primacía del Imperio Turco (XV), aunque ya sólo quedase el Reino de Granada como última expresión del Al-Ándalus.

La región vasco-cantábrica–pirenaica ocupa una posición de centralidad en el arco atlántico y en el eje Norte/Sur de Europa Occidental, estableciendo espacios de conflicto/cooperación entre el mundo islámico y cristiano. Entre otros fenómenos relevantes, la circulación monetaria vuelve a activarse gracias a la “metalización” (oro, plata) procedente del circuito islámico y mediterráneo.

Esta centralidad de la RE observada se intensifica con la evolución de las redes comerciales atlánticas (liga Hanseática en el norte de Europa y América en el Atlántico occidental). El devenir histórico actúa como un péndulo con respecto a la “centralidad” territorial, en el Modo de Producción asiático, la región mesopotámica, y el “creciente fértil” son las regiones centrales económicas y culturales, la región Vasco Cantábrica es probablemente la más ultra periférica, junto con el norte de Europa, del continente euro-asiático. El decalaje civilizatorio, tecnológico, cultural, etc. es del entorno de dos mil años cuando nos articulamos a través del mundo greco-romano a la economía-mundo. Pero, en aproximadamente 1500 años la región vasca-cantábrica, inserta en la Península Ibérica, se convierte en una región central del Nuevo Mundo, que se nuclea en torno al atlántico occidental, pasando la centralidad económica y cultural del Sudeste asiático, que todavía en el siglo XV/XVI es la región central global, al occidente euro-asiático en tres siglos convirtiéndose Países Bajos y RU en la región central mundial entre el XVII y XIX.

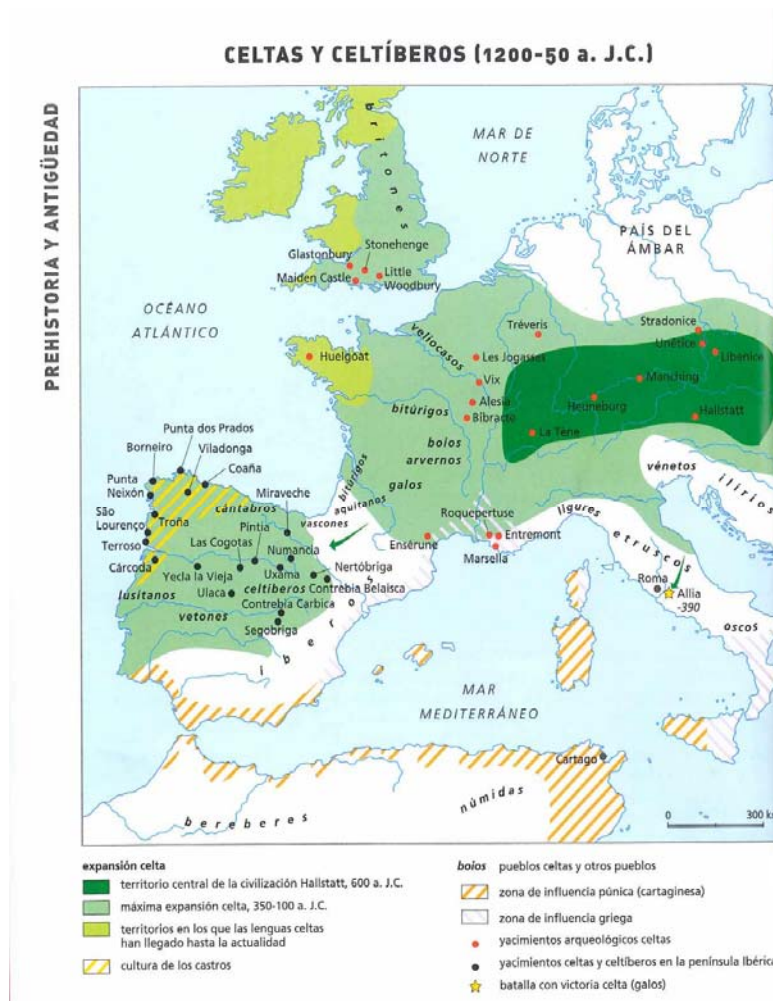
La relativa “centralidad” de una región económica concreta es desde el punto de vista de nuestro modelo el determinante fundamental de potencial de desarrollo económico y de las posibles “sendas de desarrollo territoriales”. Ninguna otra cuestión: recursos, población, tecnología es más determinante, ya que estos factores son condicionados por la posición de centralidad/ periferia.

Un ejemplo paradigmático. El principal recurso económico de la RE observada era el hierro. Este recurso se conoce y se explota desde un poco antes de la inclusión en el sistema romano. Sigue siendo una mercancía relevante en el comercio de corta y larga distancia entre el XIV y el XIX; se desarrolla una industria metalúrgica relevante ,aunque no hegemónica en este período .Pero hasta finales del XIX en que se implanta la tecnología Bessemer, que requiere mineral de hierro bajo en fósforo, y a la vez se consolida el modo de producción capitalista en España, y en la región, con la derrota de los últimos restos del feudalismo tardío (Carlistas) y la institucionalización liberal, el hierro se convierte en el recurso que nuclea el desarrollo económico de la región, insertándolo en la economía-mundo como una región central, compartiendo esta centralidad en la Península Ibérica sólo con Cataluña.

Es evidente que la “centralidad” no tiene como causa el recurso hierro, es un proceso político/económico/cultural que se inicia en el S. IX/X, que se consolida en el XV/XVI, y que culmina en el XIX, con sendas involuciones en el XIV y en el XIII y en 2/3 del XIX. La Centralidad “adquirida” a finales del XIX posiciona el recurso y sus productos derivados en el periodo expansivo del capitalismo de principios del siglo XX, uno de sus ciclos más expansivos que concluye con la crisis del 1929 y la Segunda Guerra Mundial.

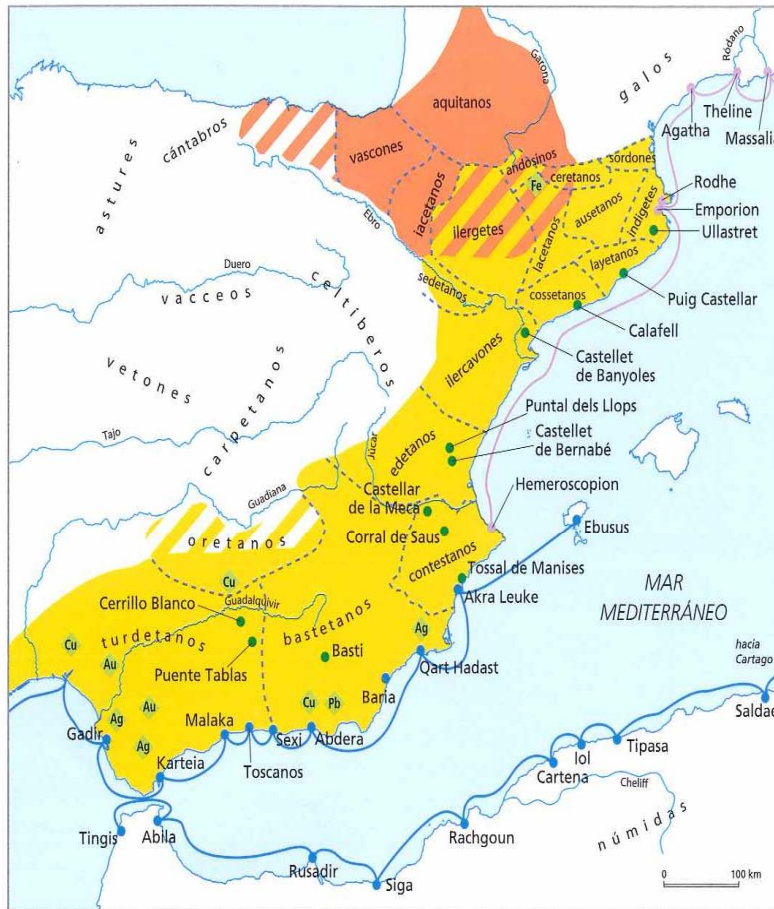
En cierto modo el desarrollo económico no es ajeno a cualquier proceso vital, es decir, casi siempre el éxito se produce cuando se está en el lugar oportuno en el momento oportuno, y esto tiene en parte un componente de azar, y en parte es fruto de un conjunto de decisiones que nos llevan, o no, al lugar oportuno en el momento oportuno. El devenir histórico es igual. El hierro, el carbón, el petróleo, la electricidad son recursos que pueden pre-existir en un territorio sin ser puestos en valor, o incluso, obteniendo un valor relativo al grado de “centralidad” del Territorio que contiene el recurso. El problema de la “Centralidad” territorial es lo más parecido que encontramos al “destino” humano o al destino de un “organismo social “(territorio), y su principal fuerza es la “voluntad de poder” del territorio, en el sentido biosocial del término que incluye por supuesto el concepto filosófico creado por F. Nietzsche (2003).

Mapas I y II: Ámbitos espacios-temporales originarios de la Región Económica observada. Fuente: ATLAS HISTÓRICO DE ESPAÑA. Ed. Larousse. 2012 págs. 16 y 18



LOS IBEROS Y EL COMERCIO MEDITERRÁNEO (600-100 a. J.C.)

PREHISTORIA Y ANTIGÜEDAD



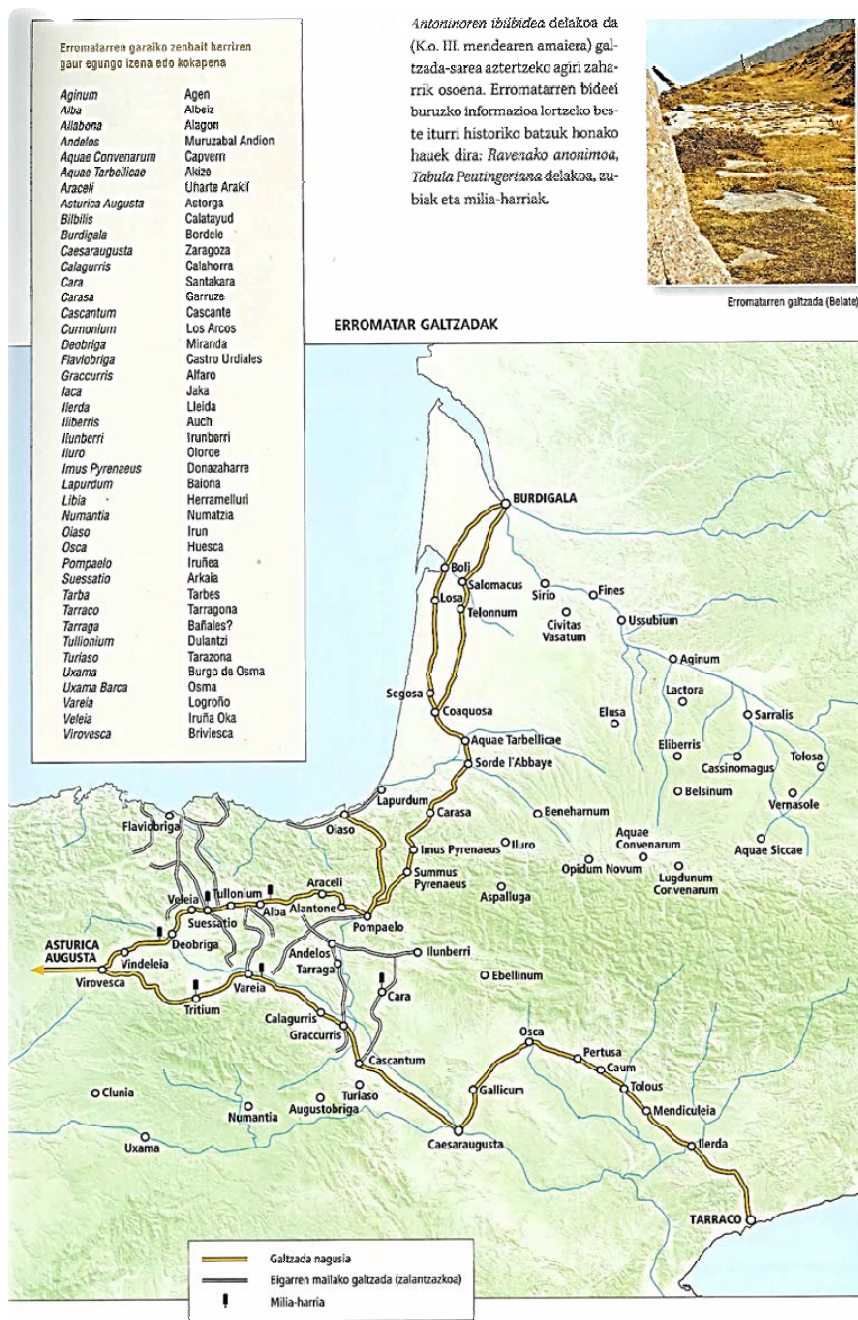
- | | | |
|----------------------|-------------------------------------|--|
| zonas mineras | ● colonia griega | civilización ibera |
| Fe hierro | — rutas comerciales griegas | ■ área de la cultura ibera (600 - 200 a. J.C.) |
| Au oro | ● colonia cartaginesa | ● principales yacimientos iberos |
| Ag plata | — rutas comerciales cartaginesas | edetanos pueblos iberos |
| Cu cobre | ■ área de la cultura vasco-aquitana | - - - límites entre los pueblos iberos |
| Pb plomo | | |

Mapa III: Estructura espacial de la Hispania entre los S. I/ III.

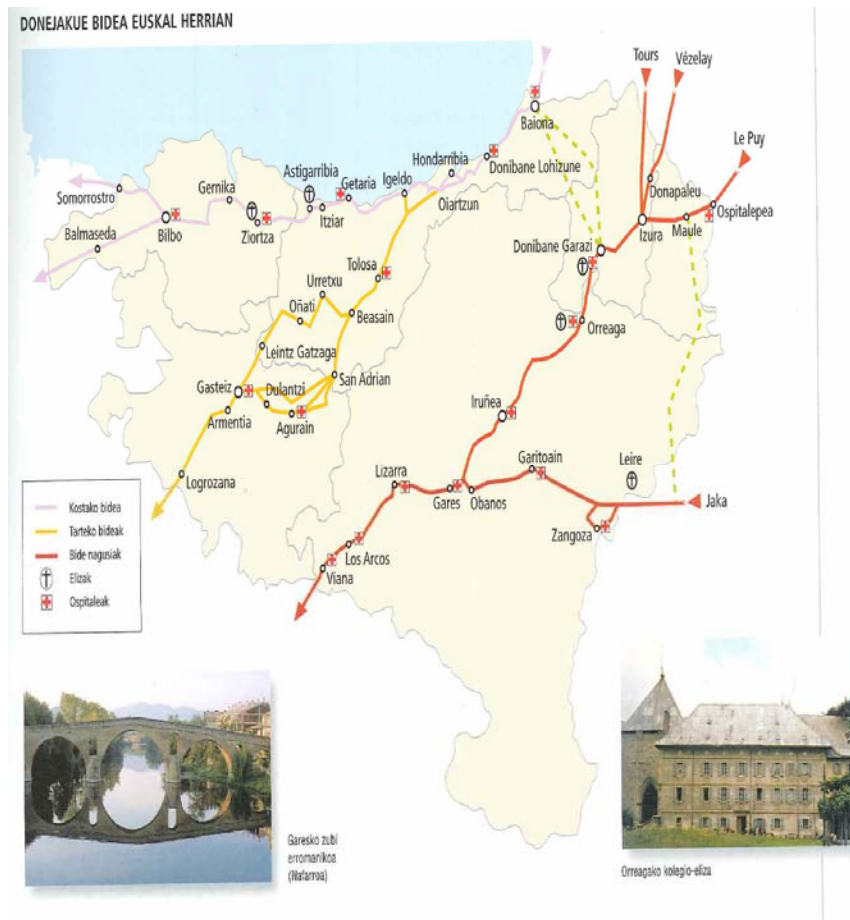
Destaca esencialmente las vías de comunicación, la jerarquía de ciudades y los recursos territoriales relevantes para el modo de producción antiguo. Fuente IBID.



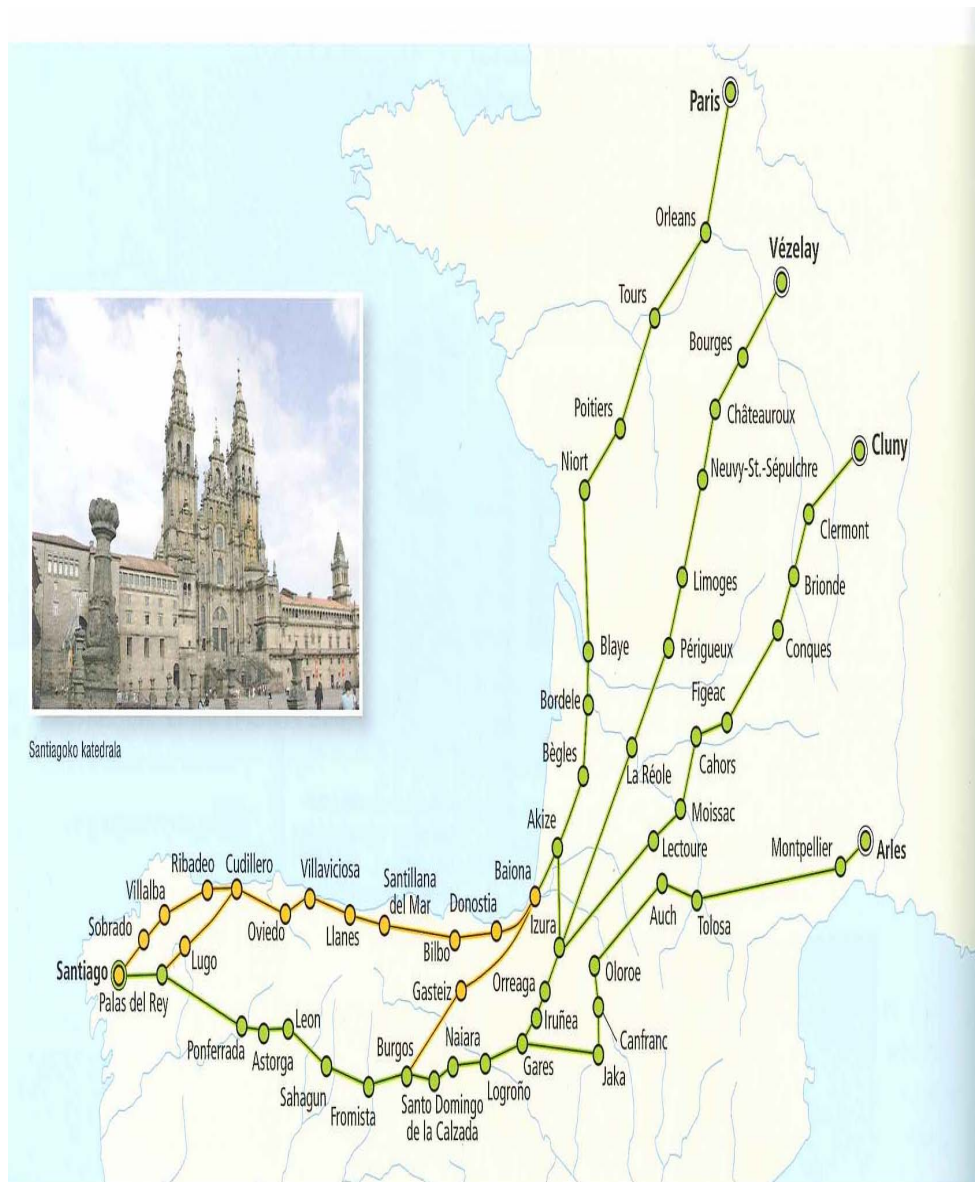
Mapa IV: Hacemos un “zoom” geográfico sobre la Región Económica observada. Destacamos las calzadas del Noroeste y los Este/Oeste, que junto con los cauces de agua estructuran el desarrollo del tejido urbano. Fuente: IBID pág., 55.



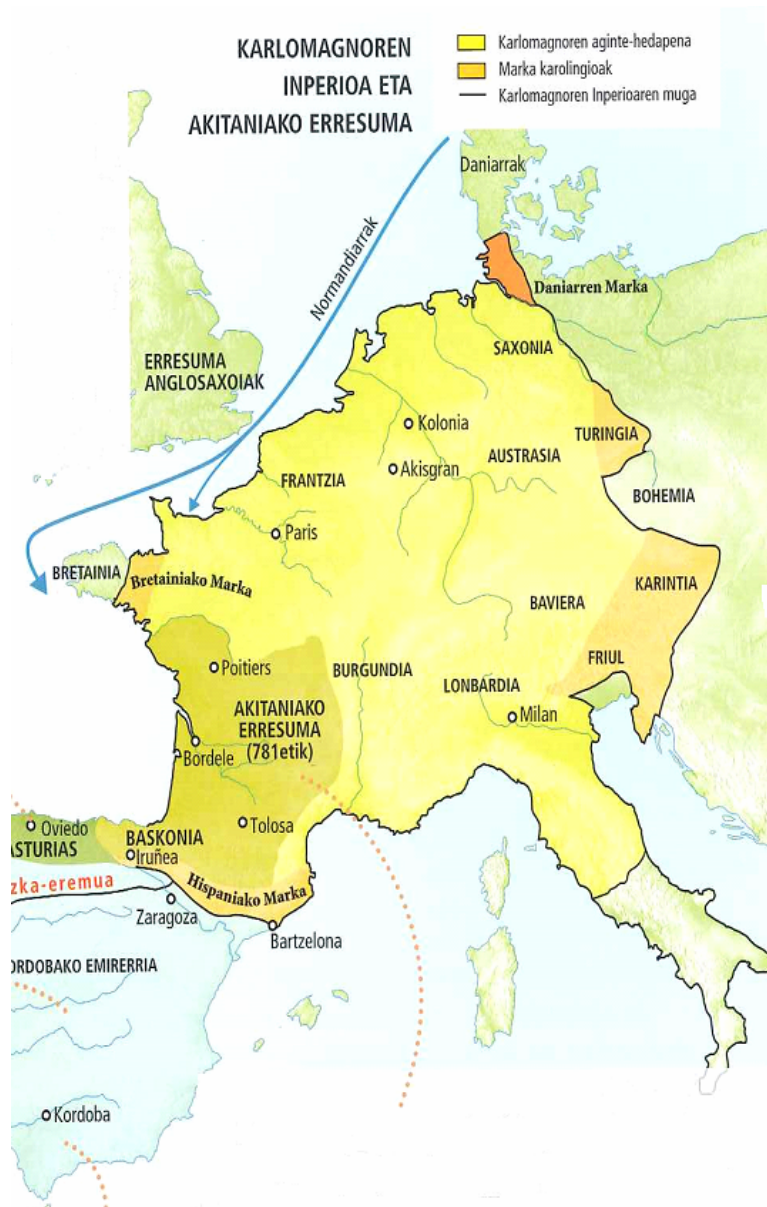
Mapa V: Hacemos un “zoom” en el núcleo vasco-navarro de la Región, tratando de visibilizar la capitalización de comunicaciones y ciudades secundarias al Camino de Santiago, que es casi coincidente con las antiguas calzadas romanas. Fuente: ATLAS EUSKAL HERRIA MUNDUAN. Ed. Elkar, Andoain 2008. Pág. 93



Mapa VI: Destrucción/Reconstrucción, contracción (Sur)/expansión (Norte) del espacio geográfico originario de la RE entre el S. IV y VIII. Emparedamiento entre las dos culturas dominantes en los inicios del modo de producción feudal: los francos y el Islam. Hay destacar, que a diferencia de la Romanización que fue homogénea en península y en la Galia, únicamente el mundo vascón (Norte y Sur) mantenían su autonomía político-económica en el S. VIII, ya que la marca hispánica y el Reino de Asturias eran vasallos de los francos . Una parte de este ámbito geográfico “autónomo” cristaliza en el Reino de Navarra manteniendo unos “singulares” buenas relaciones con el Islam y con los francos, entre los S. IX y XII. La comunidad hegemónica de este espacio geográfico es vasca/gascona. Fuente: IBID pág. 63

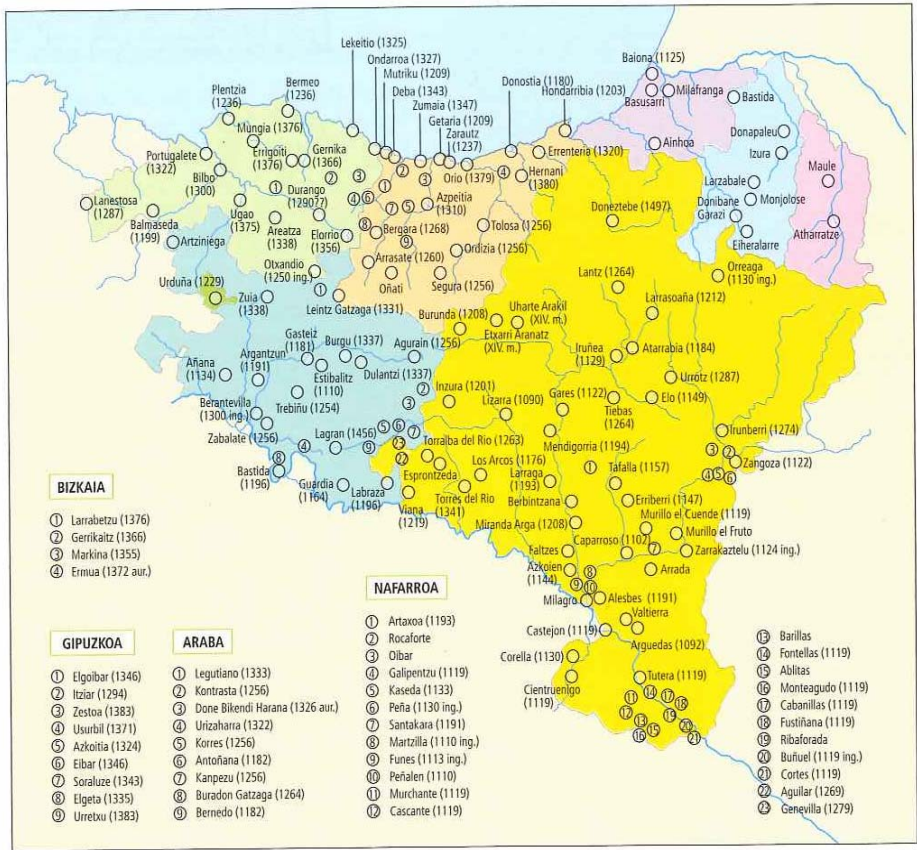


Mapa: VII. En este mapa se visualiza el Camino de Santiago y la red de ciudades que comunica, dando origen a la macro-región atlántica, e integrando en ella a la Región observada; consolidando definitivamente la red de ciudades que constituye la RE observada entre los S. XIII/XIV. Fuente: IBID. Pág. 92.



Mapa: VIII. Hacemos un “zoom” sobre el núcleo vasco-navarro para destacar la creación y densificación de la red de ciudades entre los S. XII y XIV. Fuente: IBID. Pág. 99

HIRIBILDUEN SORRERAK



Mapa IX: Rutas comerciales del Al-Ándalus con el Norte peninsular y europeo, S. VIII/XI que destacan la nueva centralidad Norte/Sur que adquiere el Reino de Pamplona en el Sur del arco atlántico.

Fuente: IBID. Pág. 38

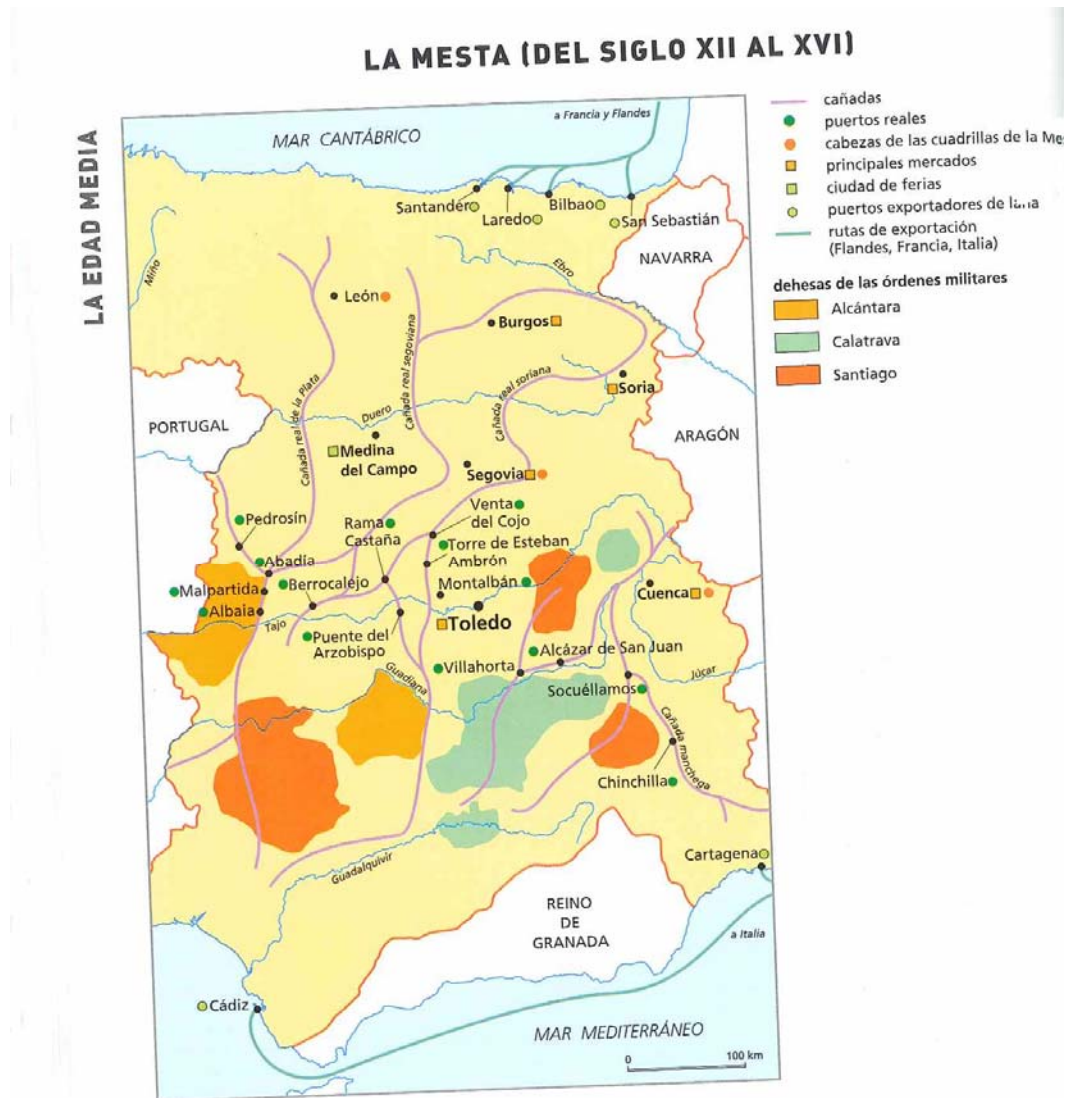


Mapa X: Tratamos de visibilizar la evolución del espacio geográfico ocupado por el núcleo central (vasco-navarro) de la RE entre los S. VIII/XV, para mostrar parte de su masa crítica territorial/poblacional (falta Aquitania/Gascuña) como núcleo potencial de un proto-estado feudal fallido. Fuente: Atlas Histórico de España. Pág. 42



Mapa XI: Sistema de comunicaciones de la Mesta con salida al cantábrico para el comercio de larga distancia del principal producto de exportación del período. La RE observada, con una “centralidad” relevante en Burgos, inicia su consolidación como región central (S. XII al XVI), con vocación atlántica.

Fuente: IBID, pág. 54.



Mapa XII: Estructura socio política, comunicaciones y espacios económicos del Estado-nación español S. XVIII. Destacamos los factores diferenciales de la foralidad vasco-navarra y del derecho civil catalano-aragonés. Se visibiliza ya la articulación radial de las comunicaciones del Territorio nacional centradas en Madrid, metrópoli estructurante del Territorio nacional y nodo jerárquico de la red de ciudades. Fuente: Atlas Histórico de España. Pág., 92.



Mapa XIII: En el mismo período se puede visibilizar la red comercial de corto y largo distancia de Bilbao y su capacidad para estructurar la RE observada como nodo hegemónico de la zona Norte, vectorizado principalmente sobre dos productos: el hierro y el bacalao. Fuente: Atlas Histórico de Euskal Herria. pág., 138.



Hasta aquí hemos definido y acotado una Región Económica (RE) nucleada en torno a una red de ciudades (Euskal Hiria), que se inserta en una Región Económica que constituye un espacio económico homogéneo, que forma parte de la Región Económica Central del Estado-nación español. El concepto de RE es una construcción teórica que representa una realidad económica, política, cultural, geográfica, etc..., que consideramos relevante para analizar la dinámica económica y la evolución territorial. No es ni más ni menos real que el concepto de Nación (que no se puede resumir en la realidad política del Estado-nación) o el de Provincia (prácticamente irrelevante con la estructura

político-institucional actual articulada en Comunidades Autónomas) o el de Municipio (que siempre excede o contiene espacialmente la trama urbana, pero casi nunca coincide su espacio geográfico con el tejido urbano), etc.

Una RE puede contener territorios supranacionales como la región de los Grandes Lagos (EE.UU./Canadá), varios territorios federales (eje Boston/Nueva York), un territorio mega-metropolitano unido por un corredor de ferrocarril y autopistas (Tokio-Osaka) o la Gran Banana que agrupa un espacio metropolitano que se sitúa en un eje geográfico virtual que une Londres-París con Milán, pasando por espacios metropolitanos de Bélgica, Holanda, Francia y Alemania.

La RE es un espacio económico homogéneo configurado por el devenir histórico, los flujos económicos, las relaciones territoriales urbanas de carácter social, cultural, político, militar, etc..., las infraestructuras de comunicación, los movimientos migratorios, los pasillos geográficos (ríos, valles, etc.), la diversidad/complementariedad de recursos, etc.

En síntesis, sostenemos que el espacio relevante para analizar el desarrollo económico es la RE “construida” geohistórica y geoeconómicamente, y no el Estado-nación como defiende parte de la Academia de Economía, creemos que basándose en la tradición de la economía clásica y neoclásica, y en la presión y hegemonía ideológica del Estado-nación desde el siglo XVIII. Cualquier extrapolación o lectura que se haga de la RE desde otra perspectiva que no sea el desarrollo económico puede ser legítima y veraz, pero no tiene nada que ver con el análisis y la investigación que realizamos en esta tesis.

Mapa XIV: MAPA LUMÍNICO DE EUROPA Y DE ESPAÑA



4.1.3 GÉNESIS GEOHISTÓRICA DE LA REGIÓN ECONÓMICA VASCO CANTÁBRICA

Pero, ¿cómo ha cuajado este conglomerado o racimo de ciudades hasta convertirse en región económica? ¿Cómo se diferencia del resto de regiones adyacentes? ¿Cómo se construye la Región Central? ¿Cómo se crean las jerarquías entre ciudades? Etc.

Aunque ya hemos explicado que la red de ciudades y comunicaciones que constituye la región económica observada tiene su origen en el mundo hispano-romano, hay que reconocer que ninguna de las ciudades del interior de la región tiene en esta época una masa crítica suficiente para organizarla institucionalmente y estructurarla espacial y económicamente. Si bien es cierto que hay una condensación meridional de ciudades en la Ribera del Ebro, y una de ellas se convierte en la referencia central, primero del mundo romano y después del godo, es Pamplona.

De nuevo el azar, a través de los singulares destinos de las “Casas” de los Banu Qasi, de los Arista y de los Musa establecen una compleja relación con el Reino de Córdoba y con los Francos estabilizando primero el Reino de Pamplona, que posteriormente da origen al Reino de Navarra, entre los siglos IX y X. Y en el XI Sancho III lleva a su máximo poder político y expansión geográfica el Reino de Navarra con la dinastía Jimeno (J. Juaristi, 2013).

Evidentemente este poderoso monarca no tenía una estrategia de extensión y consolidación territorial, repartiendo el Reino en tres partes, tan significativas que el Condado de Castilla lo heredó su hijo Fernando I, que se convirtió en el primer rey castellano, que luchó y venció a su hermano García III de Navarra (batalla de Atapuerca 1054). No obstante, tampoco Fernando I tuvo una estrategia territorialista y volvió a dividir el Reino entre sus hijos. Aunque Alfonso VI su menor pronto reunificó de nuevo el Reino de Castilla y León, y rápidamente pretendió el Reino de Navarra.

Lo que nos interesa destacar es que «para mediados del siglo XII Pamplona y la sociedad navarra ya están estructuradas, ya existe una burguesía comercial que trafica en la mayoría de los puertos de la Europa Occidental y de la Península Ibérica, mientras que la apropiación individual o familiar de tierras se intensifica» (Álvarez Llanos, 2008). La sociedad alavesa y la reciente urbe de Vitoria todavía tienen una sociedad incipiente y poco estratificada. Luego es evidente que el primer núcleo hegemónico y estructurante de la RE es la ciudad de Pamplona y el Reino de Navarra.

El XII y el XIII son siglos de crecimiento, pero al final del XIII se impone la lógica malthusiana provocando hambrunas y mortandad. De nuevo el azar interviene negativamente con la peste negra (1347/1351). Estas crisis encadenadas no se superan hasta mediados del siglo XV, produciendo una nueva involución que dura casi un siglo. A partir del S. XIII el Reino de Navarra orbita hacia el Norte

vinculándose a la corona francesa, a mediados del XV se diluye en el Reino de Francia y el Sur en el Reino de Aragón, pasando a vincularse posteriormente el Reino de Castilla y Aragón con los Reyes Católicos a finales del XV. No obstante los restos del Reino de Navarra incomodan tanto a la Corona Francesa como a la Española produciéndose continuos conflictos hasta que Carlos I estabiliza el territorio en la Batalla de Noáin (1521), casi contemporánea de la guerra de las Comunidades (Castilla 1520-1521). Carlos I permite la supervivencia de un pequeño enclave navarro en territorio francés. El anteúltimo rey navarro Enrique II Albret, casado con la hermana del rey de Francia Francisco I, la famosa Margarita de Angulema (Heptamerón) reinó hasta 1553. Su hijo, el último rey navarro Enrique III casa con Margarita de Valois, hija de Enrique II de Francia y de Catalina de Médici se convirtió en Enrique IV de Francia, padre de Luis XIII de Francia y II de Navarra, que ya en el XVII puso punto final al Reino de Navarra ultra-pirenaica.

Aunque desde la perspectiva económica Pamplona y Navarra no llegaron nunca a estructurar y hegemonizar la RE es evidente la enorme importancia política y cultural que este territorio tuvo para la región, asegurando siempre la continua comunicación ultra-pirenaica con los territorios francos y normandos, y luego, franceses y británicos.

El otro núcleo urbano estructurante, Vitoria, nace en 1181, “fundada” por el rey navarro Sancho VI. Se consolida a finales del siglo XIII con Alfonso X el Sabio, pero el hecho más relevante es la «formación en 1296 de la hermandad de las villas de la marina de Castilla (Santander, Laredo, Castro Urdiales, Bermeo, Getaria, San Sebastián y Fuenterrabía) con Vitoria. A finales del S. XIII, esta última se había convertido en el eje comercial con las principales villas del cantábrico oriental...El nombre de una de sus calles “judería”, parece demostrar la importancia que este núcleo urbano tenía en las rutas comerciales que de Sur a Norte se estaban implantando desde la monarquía castellana» (García Fernández, 2003; p.141).

A parte del comercio a larga distancia de la lana castellana, Álava/Vitoria aportaban productos agroalimentarios (trigo, vino, etc.) y hierro al comercio regional. Debemos destacar como un hecho relevante y estratégico de cara al futuro territorio alavés/vitoriano, la no integración, sino todo lo contrario, de la comunidad judía. La confrontación socio-económica y cultural frontal con esta comunidad humana, tan relevante económicamente, tuvo beneficios en el MPF (desplazamientos de los judíos de los oficios públicos para ser ocupados por alaveses) y muy probablemente minó el desarrollo de capacidades (General Intellect) necesarias para el MPC. No podemos obviar que el proceso de urbanización del territorio alavés, tanto en la época romana como en la medieval se debe a su gran potencial militar y geopolítico. Prácticamente toda la red de ciudades que evolucionan durante el siglo XII y XIII tienen vocación militar además de asegurar las comunicaciones para las vías comerciales. Teniendo en cuenta las conflictivas relaciones entre los reinos medievales peninsulares (Castilla, Navarra y Aragón), unido a la conflictividad con Británicos y Franceses (además de cooperación), es evidente el papel de “frontera interior” de Álava y Vitoria.

La eficacia y la lealtad con los que el territorio de Álava presta el servicio militar y comercial de “frontera interior” al Reino de Castilla es el origen de los Fueros alaveses, entendemos que cualitativamente diferente de los Navarros, ya que Álava es parte constituyente y fundacional esencial del Reino de Castilla.

Aunque en el siglo XIII Vitoria /Álava tuvieron una época floreciente en lo económico y poblacional, fue el siglo XIV, crítico en lo económico y poblacional, pero políticamente relevante para la constitución institucional del territorio y para su influencia política en la RE y en el Reino de Castilla. En 1332 se producen dos hechos relevantes, que podemos considerar azarosos o impredecibles para el futuro territorial; 1) la firma del “Pacto de Arriaga” o documento de “Voluntaria Entrega a Castilla” que va a ser la piedra angular de los “Fueros” alaveses y de la relación con el Reino Castellano. Y el nacimiento en Vitoria de D. Pedro López de Ayala, futuro canciller del Reino de Castilla y el personaje histórico más relevante del S. XIV español, que representa mejor el perfil del noble alavés al servicio de la Corona.

Y probablemente uno de los políticos más respetados en la Europa Occidental en su siglo. La Nobleza alavesa, bien representada por los Ayala, compensó la crisis económica del XIV con los servicios a la Corona que le rindieron pingües beneficios patrimoniales y políticos que pudieron poner en valor la recuperación económica del siglo XV y la expansión del XVI. En estos siglos se consolida la producción de vino y trigo alavés, se desarrolla el comercio de la sal y consolida su posición en el comercio de la lana y férrico; además de actuar como “zona franca” de productos importados de Europa y vendidos a Castilla a través de la frontera interior alavesa (Vitoria y Orduña), consolidando a Vitoria como plaza comercial relevante en la Castilla de finales del medioevo (XV) y en la España Imperial post-feudal (XVI).

Resumiendo, “Álava ya existía antes de aglutinar las tierras que hoy la conforman. El topónimo es conocido desde las primeras crónicas de los reyes asturianos. Sin embargo, sólo a finales de la Edad Media (1463) fue reconocida por primera vez como entidad territorial y política con sus propias instituciones. Los Reyes Católicos cuando se dirigían a éstos, a las Juntas Generales, identificaban Álava con la “Provincia de la Ciudad de Vitoria” (Díaz de Durana, 2003; p. 157).

Quizás lo más reseñable de la evolución del territorio alavés en el S. XV es que se apoya principalmente en la expansión del agro-alimentario, manteniéndose constante la actividad comercial, artesanal y la industria del hierro, que crecieron en el siglo anterior a pesar de la crisis. La expansión del XVI se asentó en este sector y en su entorno, iniciando la dinámica de complementariedad Norte/Sur en la economía de la región, cuando las provincias norteñas adquieren la hegemonía económica y poblacional.

La historia de Burgos corre paralela a la de Álava, destacando su mayor poder político y económico, siendo en este periodo la ciudad hegemónica con diferencia de la RE. No tenemos muchas dudas que durante toda la Edad Media (VIII/XV), operando el MPF el eje urbano meridional (Pamplona-Vitoria-Burgos) produce las relaciones económicas y sociales que estructuran la región Vasco Cantábrica que conecta al Reino de Castilla con la economía-mundo a través del Atlántico y del centro de Europa. Es

bastante evidente que Álava y Burgos vivieron durante los siglos XIV/XV, final del medievo, uno de los momentos más brillantes de su historia. Creo que no resulta especulativo afirmar que la sociedad alavesa, con su "singularidad" institucional dentro del estamentismo medieval, acorde con una episteme anclada en un cristianismo fundamentalista y con unos recursos económicos centrados en el agro-alimentario y apoyados en una "centralidad" logística, estaba perfectamente adaptada al M-P-F. Este éxito adaptativo o alineamiento de excelencia con el MPF tiene que tener consecuencias cuando el modo de acumulación feudal y sus modelos de desarrollo entran en crisis. El territorio alavés entra en barrena con la crisis sistémica que tiene su epicentro en Castilla, como región hegemónica del Imperio Español, que es la potencia territorial dominante en el siglo XVI en la economía-mundo, entrando en break down en el XVII y declinando el XVIII. De hecho el declive fue tan largo precisamente por ser la potencia territorial más poderosa del MPF, y por lo tanto la potencia a batir para que el nuevo modo de acumulación, el MPC pudiera emerger e implantarse en el conjunto de economía-mundo.

Los siglos XVII y XVIII fueron tiempos de crisis y declive del imperio, que impactaron en la región exacerbando la lucha por las cuotas de poder económicas y políticas. Fue un período donde se cuestionó el status fiscal, económico y político de Álava, y de los vascos en general; en el que se puso de relieve la lealtad de los territorios al status quo político, y una contribución económica siempre creciente y siempre pactada con la Corona.

Llegados al período crítico histórico de formación del Estado-nación moderno y de los mercados, es decir, la consolidación del MPC en el siglo XVIII, iniciándose ya la hegemonía de la potencia territorial histórica, las vascongadas siguen perfectamente integradas en el Estado-nación español y en los mercados nacionales, jugando además un papel territorial hegemónico en él, a pesar de su "singularidad" institucional o quizás gracias a ella. Los conflictos políticos y bélicos a los que se enfrentó la Corona de Castilla en el XVII y XVIII y principios del XIX demostraron la eficacia y la lealtad del territorio vascongado, y su extraordinario rol geopolítico, geoeconómico y militar. Es precisamente en este período de crisis política (hundimiento del sistema feudal y transición al sistema capitalista) y de declive económico cuando se cohesiona la RE observada, y se convierte en uno de los núcleos de la Región Económica Central. La clave está en que el núcleo hegemónico urbano pasa del eje meridional a la costa: Santander-Bilbao-San Sebastián- sin romper el espacio económico ya producido en el sistema feudal. El nuevo modo de producción capitalista tiene como motores principales la industria del carbón y el acero y la industria textil, en su primera revolución industrial, y el enorme desarrollo de los servicios de capital y las rutas comerciales de larga distancia.

La costa Vasco Cantábrica es la más próxima a las potencias territoriales atlánticas: Imperio Británico y Reino de Francia, y a través de éste se comunica con el centro de Europa. Mantiene además el vínculo privilegiado del comercio americano, que se explota intensamente en el siglo XVIII.

En definitiva, el devenir histórico sonríe a la región vasco-cantábrica, el cambio de sistema de producción requiere otros recursos que casualmente también existen en un espacio geográfico diminuto, que ya ha explotado los recursos que valoraba el anterior sistema (sal, trigo, lana, madera, vino, etc.) cuyo núcleo era el agroalimentario y el comercio. La vieja institucionalización ha optimizado los beneficios sociales y económicos del modo de acumulación feudal con una mayor amplitud social del acceso a la riqueza y a la propiedad, desarrollando capacidades institucionales que han garantizado una cierta equidad en el acceso a los recursos. Esto es determinante en el impulso inicial de la industria del hierro (XVII y XVIII), y tanto el sistema fiscal del sistema feudal, como el institucional (Fueros) protegen el “nacimiento” de esta industria (M. Montero, 2011).

Si bien es cierto que en el XIX esta evolución se retardó y pudo truncarse por la oposición de la sociedad rural y fuerista post-feudal (Carlistas), muy asentada en la zona meridional (Álava, Navarra, Rioja, Burgos), también lo es que las nuevas clases dominantes, burguesas y liberales asentadas en Guipúzcoa y Vizcaya vencieron este combate alineándose de nuevo con las instituciones españolas.

El triunfo del liberalismo contra el carlismo, y el posterior éxito de la revolución industrial y del sistema capitalista en esta región Vasco Cantábrica tiene un líder territorial indiscutible: la ciudad de Bilbao, que inicia a finales del XIX su hegemonía económica sobre el conjunto de la RE, estructurando el espacio económico del conjunto territorial.

Sin entrar en complejos debates históricos, podemos sostener que aunque generalmente la academia de historia da por acabada la edad media a finales del siglo XV (descubrimiento de América) no es evidente que esta fecha coincida con el inicio del modo de producción capitalista. Ya hemos explicado los largos procesos de cambio social, lo suficiente para poder defender que en el S. XVI se impone la hegemonía política, económica, militar y cultural del ciclo genovés/hispano, que combina un modelo de regulación post feudal con una economía de transición hasta el mercantilismo pero dominada por las monarquías en proceso de construcción de los Estados-nación modernos. Para no complicar nuestra argumentación proponemos calificar el modo de acumulación del XVI como post-feudal, y el XVII como mercantil o pre-capitalista, bajo la hegemonía de la potencia territorial en los Países Bajos.

Para la RE objeto de estudio, el XVI es un ciclo sistémico expansivo y el XVII de crisis y declive relativo, ya que observamos un territorio que forma parte del núcleo territorial central del imperio en declive.

No vamos a entrar en detalles, pero todas las explicaciones racionales del declive imperial son aplicables al declive regional, con independencia de que los impactos sociales y económicos concretos, siempre tienen una diferenciación e incluso “singularización” territorial.

Hay suficiente consenso científico para afirmar que el Modo de Producción Capitalista se consolida en el Siglo XVIII a la par que los Estados-nación, iniciándose en el último tercio de este siglo la primera

revolución industrial, la característica del modo de acumulación capitalista. La potencia territorial que hegemoniza este impulso es el Reino Unido, y su imperio. La “proximidad” de la región Vasco Cantábrica a la Región Económica Central de la economía-mundo en los S. XVIII/XIX tiene que tener necesariamente consecuencias, positivas y negativas.

Hasta ahora no hemos destacado que una capacidad nuclear del territorio, especialmente cuando se inscribe en el MPC, es la densidad de población. La Norma Sistémica activa una dinámica de concentración y centralización de recursos, especialmente de capital y trabajo, esto en el territorio se traduce en una alta densidad de población. A finales del XVIII, es decir, al inicio de la revolución industrial británica, la zona costera de las vascongadas tenía una densidad de población que triplicaba la media nacional (Montero, 2011), a diferencia de la zona meridional de la región que se situaba en la media nacional.

Otro factor relevante es que la zona costera albergaba la mayoría de las 1700 ferrerías en este momento, además de iniciarse la actividad metalúrgica. En otras palabras, el proceso de densificación de la población y de concentración de actividad económica se completa con la diversificación de la actividad económica (Álvarez Llano, 2008).

Entre 1787 y 1877 el núcleo vasco-navarro de la RE creció al 0'43 % anual, situando a Vizcaya y Guipúzcoa como 3º y 4º en el ranking estatal. No obstante, en perspectiva cualitativa, pero estratégicamente decisiva debemos comentar que la tasa de analfabetismo más baja de España en 1860 era la de Álava (48,1%), situándose España en el 75,5%.

No obstante, hay que situar el cambio sistémico en su contexto. El núcleo vasco-navarro de la segunda región de España donde se produce la primera revolución industrial tenía una dedicación del 60 % de sus activos el agro-alimentario en 1860, cuando la primera revolución industrial ya se había consolidado en RU (España 64%). En este momento Vizcaya tenía un 15,52% de PIB industrial., Álava 13%, y la vasco-navarra 15%, cuando Barcelona como primera provincia industrial alcanzaba el 36% (Álvarez Llano, 2008).

Un ejemplo histórico de las contradicciones sociales que se iban a producir en la sociedad vasca una vez consolidado el MPC es la coincidencia en las mismas fechas de la Machinada de 1796-conflicto social con epicentro en Guipúzcoa que se inscribe en los sucesos del “motín de Esquilache”- con la fundación en Azcoitia de la Real Social Bascongada de Amigos del País, el 14 de abril de 1776. En el caso vemos una temprana singularización de los conflictos sociales que provocan los nuevos procesos de constitucionalización y de construcción de los mercados que da lugar al Modelo de Desarrollo que se instaura en la Región Económica siguiendo la pauta sistémica. En el segundo caso la singularidad territorial es más notable, porque es la primera institución burguesa creada en España con el objetivo de “producir” el discurso y/o la episteme de las clases dominantes territorializada. Los “caballeritos de Azcoitia”

sostienen un discurso burgués adaptado a la episteme religiosa y monárquica, más tecnocrático que político, es decir, muy conservador y poco revolucionario o innovador en lo social.

Probablemente, por esta falta de discurso revolucionario y de capacidad de innovación social, la burguesía liberal Vasco Cantábrica estuvo a punto de sucumbir ante la “carlistada”.

Se ha escrito mucho sobre el “fracaso relativo” de la primera revolución industrial en España o cuando menos en el retraso de casi un siglo para su realización. Creo que este tema afecta a la lógica de nuestra tesis.

Creemos que hay consenso sobre las potencias territoriales que vectorizan el cambio del feudalismo al capitalismo. El RU impone la dinámica económica, nucleando el modo de acumulación a todos los mercados nacionales e internacionales, y Francia con su revolución política impone la arquitectura institucional del orden social nacional.

Los núcleos territoriales centrales del nuevo sistema, Londres y París, son los más “próximos” a la región Vasco Cantábrica.

Las enormes fuerzas sociales que se despliegan en París como núcleo territorial hegemónico inducen una enorme gravedad social que intenta aglomerar bajo su dominio los territorios adyacentes. La región Vasco Cantábrica es una de las primeras que sufre su fuerza, primero con la Guerra de la Convención (1793/95) y luego con la llamada guerra de la independencia. Tenemos suficientes elementos de juicio (M. Montero. J. Juaristi, etc.) para comprender que la confrontación en la RE no fue sólo una lucha contra el invasor, sino una lucha contra el nuevo sistema económico, político, social y cultural que portaba la revolución francesa.

El núcleo vasco-navarro estaba viviendo en su interior el profundo conflicto que suponía la transformación de un sistema post-feudal mercantilista, protegido por la singularidad institucional vasca; atrincherada en el espacio rural, frente a una burguesía urbana que estaba cambiando la forma de producir, de gobernar y de vivir. Los franceses y los “afrancesados” representaban el tipo de sociedad que una parte de la sociedad vasco-navarra rechazaba. Esta confrontación con los franceses continúa de otra forma con las guerras carlistas, durante casi dos tercios de siglo la región económica vivió en guerra declarada o solapada, justo en el proceso histórico de desarrollo de la primera revolución industrial. Es evidente que esto frenó y retardó el desarrollo de la RE y de la consolidación del Modo de Producción Capitalista (MPC), pero lo que nos parece relevante es que a pesar de que los costes bélicos se distribuyen por todo el territorio, son los núcleos territoriales que dominan las nuevas clases emergentes, principalmente la burguesía liberal ganadora del conflicto, los que superan rápidamente los costes del conflicto y traccionan al resto del territorio por la “senda de desarrollo” que ellos imponen.

Es en este siglo donde el declive de la parte meridional de la región Vasco Cantábrica toca fondo y emerge el liderazgo de la zona costera, nucleada por Bilbao. Se ha simplificado el declive meridional atribuyéndolo

a curas y militares, pero la realidad es que esto no es más que una metáfora para explicar la episteme y el logos de un territorio exitoso en el modo de producción feudal y en la sociedad pretérita que no quiere sucumbir con el nuevo orden social, siendo eliminado por las fuerzas portadoras del cambio social.

No nos vamos a extender volviendo a relatar la historia económica de la primera revolución industrial magníficamente expuesta por muchos autores. Solamente queremos añadir a lo ya escrito que el desarrollo económico y social de un territorio tan “próximo” a las regiones económicas centrales del modo de acumulación durante el siglo XVIII, XIX y la primera mitad del XX (Londres y París), sólo es posible subordinándose a su posición hegemónica o simplemente ser integrado bajo su autoridad territorial. De ahí que el Modelo de Desarrollo tanto de la RE Vasco Cantábrico como el Estado-nación español sean modelos dependientes y complementarios de los modelos hegemónicos impuestos primero por Francia y RU, a quienes se añade Alemania a lo largo del S. XX, hasta hoy.

La dinámica de los ciclos sistémicos no es tan “naïf” como la describe Daron Acemoğlu (2006) en términos de “elección social” de la comunidad territorial. Las potencias territoriales hegemónicas en cada ciclo sistémico imponen su modelo de desarrollo y condicionan el modo de regulación, la “proximidad” al núcleo hegemónico impide la “elección” y la “distancia” la condiciona, tanto a favor como en contra.

De igual forma nos parecen muy reduccionistas y bastante “naïf” las aproximaciones a la dinámica social y económica centradas en el paradigma tecnológico de cada ciclo sistémico. La afirmación de J. Nadal (2006) en su famoso Atlas Industrial de España, de que el paso del modelo energético de vapor a electricidad, supone el paso de una dinámica de urbanización concentrada y aglomerada, a otra distribuida no se sostiene ni históricamente (ciudades globales), ni lógicamente. Creo que en esta tesis hemos argumentado lo suficiente sobre las fuerzas de aglomeración, su relación con la Norma sistémica y los microprocesos aglomerativos entre los cuales efectivamente está el paradigma tecnológico, pero no como determinante, sino potencia o capacidad. Por último queremos reseñar el paradójico proceso de incorporación de la parte meridional de la región vasco-navarra a la segunda revolución industrial a partir de la segunda mitad del siglo XX.

Simplificando mucho el relato histórico, podemos afirmar que el sustrato nacional-católico que sustentó la carlistada, y la lucha contra la nueva sociedad burguesa vuelve a resurgir contra la República (1930-1936), abocando a una nueva guerra civil que vuelve a tener su núcleo territorial hegemónico en el eje Burgos-Vitoria-Pamplona durante la guerra civil (1936-1939). En nuestra opinión esto no es una casualidad, de nuevo la episteme y el logos territorial vuelven a imponer sus “animal spirits” al conjunto de los territorios de la nación española. No vamos a profundizar en este fenómeno histórico, que por si mismo merecería una tesis, sólo queremos destacar que como consecuencia de la construcción de un modelo de estado autoritario (o fascista) y de un modelo de desarrollo económico autárquico y absolutamente nucleado por el capitalismo de estado, en los tres territorios meridionales (Burgos, Vitoria/Álava, Pamplona/Navarra) se

establecen las bases económicas e institucionales (mantenimiento de los Fueros y del concierto alavés y navarro) para que a partir de los años 50/60 se produzca una expansión económica subordinada al nuevo ciclo sistémico, dominado por una nueva potencia territorial, EE.UU. Antes de la nueva crisis sistémica de los 70/80 del siglo XX, se considera que Vitoria ha vivido un milagro económico, convirtiéndose en la ciudad más industrializada de España, con un enorme crecimiento de la densidad de la población, y con la economía territorial más exportadora, y por lo tanto articulada a la economía global.

Aunque en menor medida Santander/Cantabria, Pamplona/Navarra y Burgos, no van a la zaga de este proceso. Con todas las precauciones y matices, lo que tienen de común las clases dominantes de estos territorios es una reminiscencia de viejas ideas y tradiciones que se manifiesta en un conservadurismo evidente, en un recelo del mercado de los grandes capitales como eje del orden social, en un capitalismo corporativo y gremialista, muy pegado a sus propias instituciones y a las instituciones del estado, y en un paternalismo cristiano como elemento clave para solucionar los conflictos sociales del sistema, además de concebir una sociedad jerárquica, a la vez que igualitarista en lo social, sustentada en el paradigma cultural cristiano, o demócrata cristiano o liberal cristiano, o social cristiano, o nacional cristiano.

Lo cierto e indiscutible es que la parte meridional de la RE observada se industrializa y se integra en el núcleo central costero, que ahora se estructura jerárquicamente en torno a Bilbao, por sus economías de aglomeración, por su masa crítica industrial y poblacional y sobre todo por la primacía de sus capitales.

De forma muy rápida y sintética hemos explicado el “cuajado” o “aglomerado” territorial de la RE observada, explicando su nucleación jerárquica, con su nodo central en Bilbao, el nodo central metropolitano Euskal Hiria y el conjunto de la RE estructurada, Vasco Cantábrica, ámbito de los procesos de desarrollo económico y territorial futuros dentro del Orden Global.

En la figura número 4 adjunta, representamos geográficamente la evolución del Arco Atlántico Norte Oriental. Este gráfico es la expresión de múltiples “capas” de información (demografía, economía, de flujos, de comunicaciones, de relaciones sociales, culturales, etc.) que permiten identificar los nodos o centralidades (aglomeraciones de actividad económica) y las relaciones estructurales entre ellas (flujos recurrentes), incluyendo las fuerzas de “gravedad social” que articulan los diferentes territorios urbanos y constituyen el eje de desarrollo o senda de desarrollo supraterritorial, que condiciona y/o determina las sendas de desarrollo territoriales. Entendido como una metáfora científica, el Eje de Desarrollo vincula geoeconómicamente el devenir de todos los territorios que lo constituyen mediatizando las configuraciones o fracciones territoriales político-institucionales que evolucionan cambiando sus límites y geometría administrativa (soberanía) sin que ello suponga la disolución del Eje de Desarrollo económico, al menos, los últimos dos mil años de Historia, desde que el Imperio Romano configuró de forma estable las primeras rutas marítimas y terrestres recurrentes.

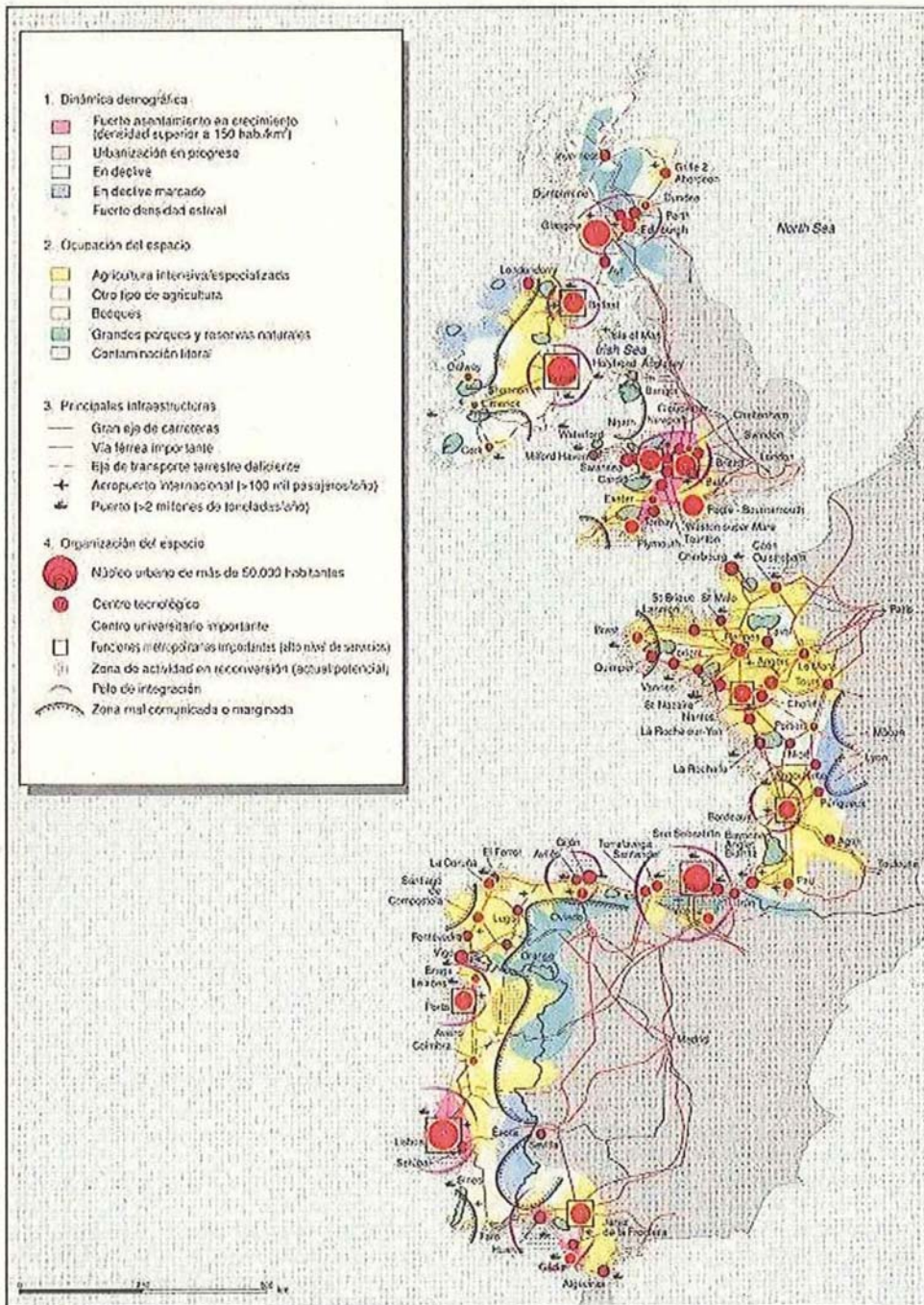
Las principales fuerzas de gravedad social que configuran el Eje son: 1) los “efectos de aglomeración” que densifican, concentran, diversifican y expanden los nodos de forma singular, estableciendo una red jerárquica entre ellos. 2) el potencial de mercado o “market access” que configura las fuerzas de atracción de capital, mano de obra y relaciones de intercambio de forma jerarquizada entre ellos, configurando siempre una geometría de atractividad centro-periferia. 3) el sinecismo o fuerza que estructura la aglomeración de actividad en el espacio que media entre dos nodos próximos espacialmente, produciendo “tejido urbano” a lo largo de los “corredores” que unen los flujos entre dos nodos. Resulta bastante evidente el ajuste entre las calzadas romanas, el Camino de Santiago, etc..., y los corredores atlánticos. Estas tres fuerzas espaciales se reconocen por sus huellas, los flujos económicos, sociales, culturales, etc..., entre los nodos, que nos permiten representar tanto la dimensión de cada nodo como los enlaces entre ellos estableciendo la medida de la fuerza que los articula.

Esta representación gráfica es relativamente obsoleta porque a partir de las investigaciones de Sassen, Soja, Florida, Glaesser, etc., la jerarquía de los nodos se establece a partir de los diez millones de residentes en las zonas metropolitanas globales, siendo la masa crítica mínima cinco millones en los nodos proto-globales (Madrid, Barcelona, etc.). Los nodos nacionales requieren una masa crítica mínima de un millón de residentes. Obviamente, esto es sólo un parámetro, ya que los nodos globales y nacionales se definen por su capacidad de atracción de capitales, mano de obra, y por su potencial de mercado; la masa demográfica es condición necesaria pero no suficiente.

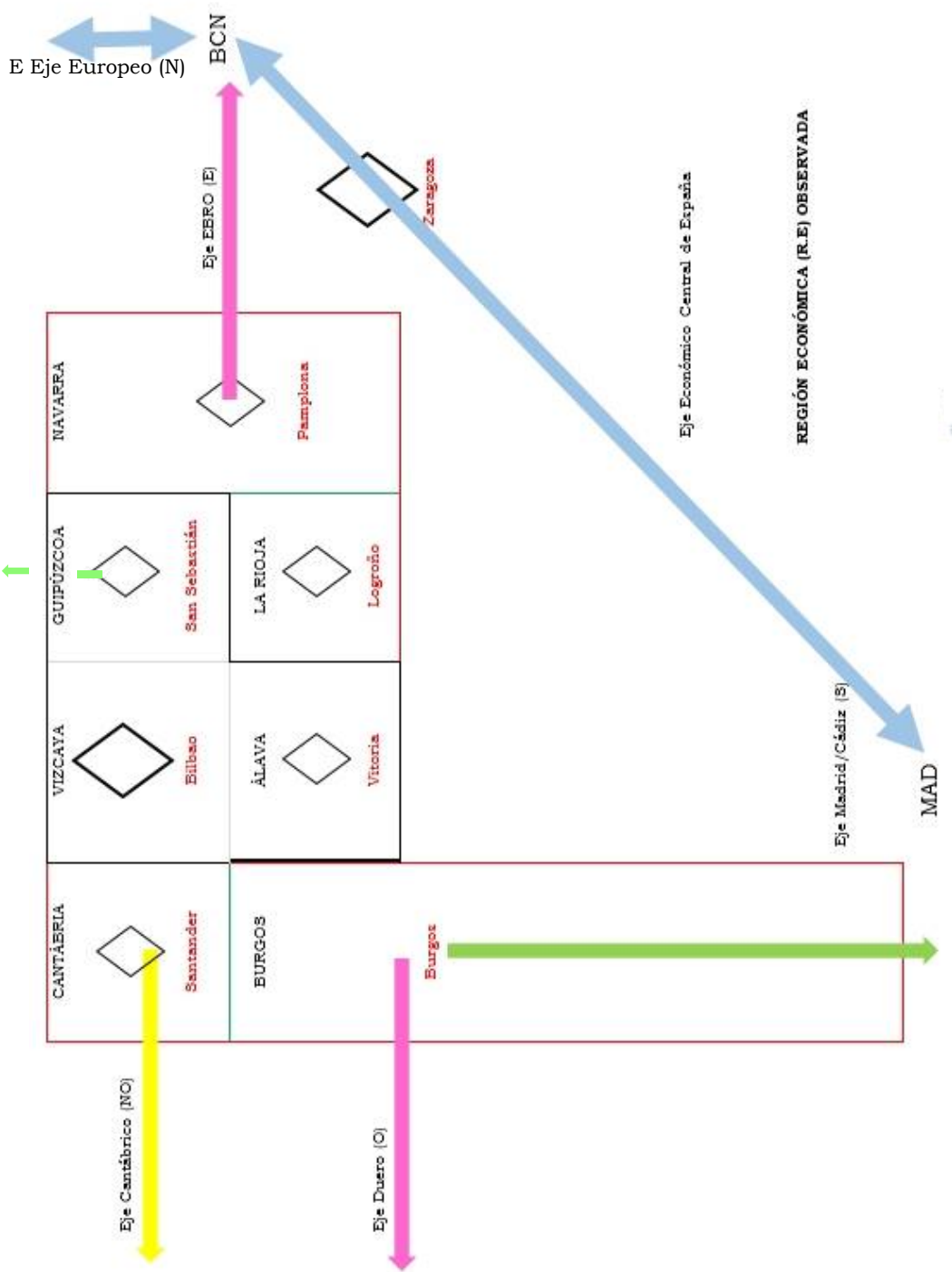
En este gráfico ponemos de relieve que la RE Vasco Cantábrica es uno de los nodos más relevantes del Arco Atlántico, a pesar de que se subordina al nodo global de Madrid, que tiene mucha menos jerarquía que Londres o París, lo cual, según el modelo de Krugman (1992), no es necesariamente negativo.

En la figura siguiente, esquematizamos la RE y sus principales corredores, poniendo de relieve la centralidad de la región tanto con respecto al eje Atlántico, como respecto al eje Mediterráneo occidental, a través del eje histórico del Ebro, también de origen romano. Este vínculo con los dos ejes, teniendo en cuenta que uno de ellos le vincula con la centralidad global del Atlántico Norte occidental (EE.UU) tiene un especial valor económico y geoestratégico.

Fig. nº4. Arco Atlántico. Evolución tendencial



Fuente: Europa 2000+. Comisión Europea.



4.2 UNA LECTURA DE LA PRIMERA “GRAN TRANSICIÓN”, EUSKADI 1980-2020, COMO CONJUNTO DE EDTs

4.2.1 EL TERRITORIO, CATEGORÍA ANALÍTICA NUCLEAR DE LA DINÁMICA ECONÓMICA

Como ya hemos explicado a lo largo de esta tesis, a pesar de la indiscutible hegemonía de las escuelas liberal y neoclásica en la Academia de Economía, la crisis económica estructural 1970/80 cuestiona muchos de los postulados de estas escuelas, pero sobre todo establece empíricamente algunas tesis que se van a convertir en nuevos paradigmas, tanto para el análisis teórico como para el diseño de políticas económicas y estrategias de desarrollo económico. La primera, y más obvia, pero no por ello menos relevante, es el impacto diferencial de la crisis y de las respuestas a la misma, en diferentes territorios subnacionales (regionales y urbanos). La segunda es el enorme incremento cuantitativo y cualitativo de los “efectos de aglomeración” en un espacio económico globalizado, a pesar de los axiomas y previsiones uniformadores y convergentes que defendían las dos escuelas mencionadas. El tercero es la enorme relevancia que han adquirido en las teorías y estrategias de desarrollo factores como la educación, los sistemas públicos de innovación o las estructuras y el desempeño institucional, en resumen, esto que la teoría conviene en denominar “provisión de bienes públicos” que en una dinámica económica que la propia academia determina que está hegemonizada por el desarrollo del “conocimiento” (con permiso del Capital) se convierten en factores determinantes del desarrollo económico. Obviamente las escuelas hegemónicas han estirado al máximo el comodín teórico de los factores correctores, y las herramientas matemáticas para la endogeneización en sus modelos de variables exógenas no económicas, para adaptar sus teorías a experimentos muy acotados de verificación empírica.

A pesar de las carencias que P. Krugman y otros autores achacan a la praxis económica exenta de suficiente fundamento teórico y/o formalización matemática; a partir de los años 80 del pasado siglo se ha producido una enorme reformulación de las políticas de desarrollo, principalmente fundamentadas en la reformulación de la economía industrial y/o productiva, cuyo núcleo duro son las políticas, estrategias y sistemas de I+D+i complementadas con estrategias de Ciencia, Educación, Capital Humano, Capital Social, etc. Toda esta praxis económica tiene un denominador común: La Territorialización y los efectos de aglomeración (rendimientos crecientes a la escala y/o incrementos superlineales de la productividad).

Para ilustrar lo que queremos explicar podemos aportar dos ejemplos relevantes. El primero es la emergencia de un nuevo concepto “especialización inteligente” que se ha convertido en el núcleo de la estrategia de desarrollo económico de la UE:

«Este concepto de política ha disfrutado de una vida corta pero muy emocionante. Elaborado en 2008 por un grupo de especialistas en innovación (Foray y Van Ark, 2008) (Foray, David y Hall, 2009), causó un rápido y significativo impacto en el estamento público, particularmente en Europa. El concepto constituye

ahora un elemento clave del plan de innovación 2020 de la UE y la Comisión ha decidido crear una plataforma de servicios (S3) para apoyar a las regiones en su esfuerzo por diseñar y llevar a la práctica una estrategia de especialización inteligente. Además, en el Anexo del proyecto general S3, la especialización inteligente aparece como condición para dos objetivos temáticos de la futura Política de Cohesión (objetivo I+D y TIC); y, por último, otras instituciones internacionales (OCDE, Banco Mundial) están lanzando actividades para promover y medir la especialización inteligente » (Foray, 2013; p. 55).

El segundo ejemplo relevante es el concepto de “Sistema Regional de Innovación” (SRI), que nace y se desarrolla paralelo con el concepto de “Clúster”, que algunos lo consideran un componente del primero y otros complementario o alternativo, según su definición.

Basándonos en un artículo de Navarro (2009) podemos afirmar que éste concepto se emplea por primera vez en una publicación de Cooke en 1992, poco después de la acuñación por Freeman del concepto “Sistema Nacional de Innovación” en 1987. Siguiendo a Aasheim y Gertler (2005) podemos definir el SRI como “la infraestructura institucional que apoya a la innovación en la estructura productiva de una región”.

No nos vamos a extender en la explicación de este concepto, simplemente tenemos que aceptar parcialmente las críticas de la Academia sobre la ambigüedad teórica y conceptual que acompaña a menudo a las construcciones intelectuales. En la propia génesis del término, que se compone de tres conceptos muy relevantes: Sistema, Región e Innovación. Estos mismos están contruidos “ad hoc”, sin ser anclados en sus correspondientes teorías explicativas, sino a base de pinceladas que recogen diferentes aproximaciones tomadas de las propias teorías del desarrollo, y no de las correspondientes disciplinas a las que corresponden los conceptos: teoría de sistemas, geografía económica, historia económica, sociología, economía e historia de la innovación, etc. Todo lo cual no reduce la utilidad de este concepto para el diseño de políticas económicas y de estrategias de desarrollo territorial, como así ha demostrado la praxis económica y política de algunas regiones europeas que han aplicado con éxito políticas diseñadas con estos conceptos.

Prácticamente lo mismo podemos decir del concepto de “Clúster” introducido y popularizado por Porter (1998): “Un clúster es un grupo de empresas interconectadas y de instituciones asociadas, ligadas por elementos comunes y complementarios, geográficamente próximas”.

En nuestra opinión, el “clúster” es un componente del SRI, y la principal diferencia entre ambos conceptos es que este último pone el foco sobre las instituciones y el sistema de puesta en valor del crecimiento territorial (general intellect) y el “clúster” focaliza y prioriza a la empresa como actor principal del sistema de innovación.

Queremos subrayar que la estructura teórica de nuestro modelo no tiene nada que ver con estos desarrollos empíricos: “las regiones son, a éste respecto, organismos de gobernanza sub-centrales y

supra-locales, tanto de administraciones públicas como de asociaciones privadas” (Cooke et al.203, 367). Nosotros hemos construido el concepto de Territorio desde una epistemología combinada de geohistoria y biosocial, y hemos definido la Región como un territorio compuesto y complejo (conjunto de territorios urbanos) de segundo nivel, cuyo espacio económico y social es emergente, es decir, no es la suma de sus partes, sino un nuevo organismo/territorio.

No obstante, la diferencia de modelo teórico no quiere decir que no podamos compartir una gran parte de los análisis y propuestas prácticas de estos modelos empíricos. Más allá de la aceptación o no de los postulados teóricos y conceptuales expuestos está la evidencia empírica de que han constituido el núcleo duro del discurso económico que ha alimentado el proceso de elaboración de las políticas públicas y actuaciones empresariales de las estrategias territoriales de desarrollo en Euskadi durante la denominada “1era Gran Transición”, y son el soporte de lo que se empieza a denominar 2ª Transición.

La formalización y explicitación del discurso técnico institucional, del relato científico y de la praxis económica queda perfectamente reflejada en la Revista *Ekonomiaz* como prueba irrefutable de la existencia de una “Inteligencia” más o menos vinculada al poder político (Gobierno Vasco), más o menos relacionada con el sector privado, y muy vinculada a las redes de conocimiento europeas y norteamericanas, especialmente a la tecnología de la UE, y su entorno intelectual. No es una casualidad que esté dirigida por Alberto Alberdi, factótum indiscutible de lo que podríamos asimilar a planificación económica y estrategia territorial en Euskadi, acompañado en estas páginas y en la labor técnico-política por actores tan relevantes para esta estrategia como Jose Antonio Varela (director de economía y planificación, y responsable “sempiterno” de programas europeos) o Luis Sanzo (políticas sociales, empleo, estadística de MT) etc. A este núcleo duro institucional debemos añadir otro nivel organizado entorno a una institución intermedia, ORKESTRA (Instituto Vasco de Competitividad), vinculada a la Universidad de Deusto, entre cuyos autores destacan M. Navarro, M.J. Aranguren, Sara de la Rica, E. Magro, J.L. Curbelo, etc.

Además de una extensa plantilla de investigadores de la UPV que contribuyen desde hace muchos años a este discurso: R. Velasco, J. del Castillo, M. Gómez Uranga, J. Bilbao, J.M. Valdaliso, I. Zubero, etc.

Podemos afirmar que la “episteme” (verdad social compartida) que nuclea las estrategias territoriales de desarrollo: política industrial, política tecnológica, estrategia I+D+i, inversión en educación y formación, inversión e investigación científica, inversión en infraestructuras económica y de comunicación, TICs, impulso a las GPTs (General Purpose Technologies), apoyo a las PYMES etc...; en Euskadi ha sido producido y difundido parcialmente por la “Inteligencia” reunida en torno a EKONOMIAZ.

Por estas razones el conjunto de autores y de textos EKONOMIAZ serán nuestra principal referencia para analizar el período 1980-2012.

Si en el análisis empírico o conclusivo de esta tesis nos limitamos exclusivamente a la aproximación económica incurriríamos en una contradicción metodológica con el conjunto de la tesis, y particularmente con este último capítulo conclusivo, en el que hemos construido el objeto de estudio (Región Económica) con una metodología geohistórica.

El análisis geohistórico nos demuestra suficientemente la articulación en la Región Económica, el estado español, Europa y la Economía-mundo dentro de los modos de producción feudal y capitalista, y especialmente en los ciclos sistémicos (modo de acumulación) genovés- español, holandés, británico y EE.UU. La sincronía de la dinámica económica y territorial (etapas de crisis económica y de desarrollo territorial) ha sido más que notable en el espacio geográfico delimitado como Europa atlántica y/o mediterráneo occidental, a pesar de sus singularidades geohistóricas, que las ha habido. De igual modo hemos argumentado suficientemente la homogeneidad geohistórica del cuadrante Vasco Cantábrico (nor-occidental) de la península, a pesar de la singularidad meridional respecto a la cantábrica, y sobre todo hemos explicado la nucleación hegemónica en torno a Bilbao y Euskal Hiria (Bilbao- San Sebastián- Vitoria) del conjunto de la Región Económica. Por esta razón nos centraremos en la dinámica económica y territorial de Euskal Hiria para demostrar que el período 1980/2012 (“Gran Transformación”) refuerza esta posición hegemónica en lo económico y “tractora” en lo territorial; y, sobre todo, demostraremos que el futuro económico y territorial dependerá de la consecución de una mayor integración territorial de esta Región Económica, para convertir Euskal Hiria en una zona metropolitana global en el próximo ciclo Kondratieff (± 50 años), “conditio sine qua non” para alcanzar el primer escalón jerárquico como Región Económica en el Orden Global.

La Historia, la geografía económica, la historia económica y sobre todo la geohistoria económica han avanzado enormemente los últimos treinta años desarrollando una epistemología que no elude el análisis de la realidad económica pretérita y contemporánea para validar o refutar políticas económicas y estrategias de desarrollo territorial, pero sobre todo admite el reto de la prospectiva estratégica y de la anticipación y construcción del futuro económico y social a partir del presente.

No obstante en esta tesis hemos contado con la contribución de la Historia Clásica, en tanto que sucesión temporal de hechos, distribuidos en diferentes objetos de estudio (Instituciones, economía, demografía, cultura, sociedad, etc.) que nos da una imagen o visión poliédrica de la evolución de la realidad territorial en el devenir histórico. (Antonio Rivera, M. Montero, J. Juaristi, etc.). Hemos contado con la Historia Económica clásica (Roberto. G. Álvarez Llano, J. Fontana, J. Nadal, G. Tortella, etc.) en tanto que devenir histórico consecutivo de la dinámica económica y territorial, con un alto grado de focalización sectorial. Nos hemos aproximado a la historia económica más vanguardista que intenta explicar los procesos históricos y sus regularidades, más que una sucesión de hechos históricos. (Jordi Maluquer de Motes, Francisco

Comín, M. Hernández, J. Catalán, A. Sánchez). Hemos celebrado la aparición de trabajos de geohistoria económica como los de P.M. Arriola, J.M. Valdaliso o J. Martínez Galaraga.

Debemos subrayar, no obstante, una consideración teórica que tiene carácter general. Cuando tratamos con investigaciones basadas en la metodología de la Historia, de la Geografía económica y de la Historia económica clásicas, la potencia descriptiva y empírica de la sucesión cronológica de hechos y de la explicación de fenómenos sociales, geográficos, físicos, etc. no requiere generalmente del apoyo en una teoría o escuela económica explícita. Sin embargo, cuando nos situamos en la historia económica de los procesos y sobre todo en la geohistoria económica, esta adhesión coherente a una teoría o escuela económica es necesaria, y además de subyacer en el relato, lo impregna, lo informa y aporta herramientas analíticas y ontológicas. Por esta razón, y respetando magníficos trabajos como el de J.M. Maluquer o J.M. Valdaliso, cuyo esquema teórico, a ratos liberal a ratos neoclásico, se esconde en la episteme hegemónica sin explicitarlo abiertamente; preferimos un entorno teórico Marx-Keynes-Schumpeter frente al universo Popper-Hayek, o J. Martínez Galaraga que directamente aplica la teoría del “potencial de mercado” de la NGE al estudio de la historia económica de España en el período 1860/ 1930 (Martínez Galárraga, 2013).

4.2.2. LAS EDTS COMO AGENCIA DE LA JERARQUÍA TERRITORIAL Y DE LA CENTRALIDAD ECONÓMICA

En síntesis, el modelo que defendemos considera las EDTs como un conjunto de acciones coordinadas y sostenidas en el tiempo (± 10 años) cuyo objetivo es producir cambios estructurales que adapten el territorio al devenir del ciclo sistémico, de tal forma que mantengan o mejoren su jerarquía en las redes territoriales y de capital. El ciclo sistémico (modo de acumulación) lo dividimos en tres ciclos KondrátiEFF medios (± 30 años), dominados por la economía y modo de regulación de la potencia territorial hegemónica, en la actualidad EE.UU. Los ciclos KondrátiEFF medios son ciclos más cortos (MDH) que responden al paradigma tecnológico que normalmente impone la potencia territorial dominante, a través de una estructura de relaciones cooperativas/competitivas cuyo objetivo es mantener su posición dominante en el encadenamiento de ciclos Schumpeterianos (± 10 años). Hasta el presente, en el ciclo sistémico EE.UU hemos conocido tres MDH: Taylorista, Fordista y post-fordista o “especialización flexible”, que hipotéticamente ha manifestado su agotamiento con la crisis actual (2008/...). Se supone que la consecuencia o superación de la crisis actual se resolverá gracias a la tracción de un nuevo paradigma tecnológico que configurará un nuevo MDH, siguiendo la lógica del modelo Marx-KondrátiEFF-Schumpeter.

Lógicamente las respuestas a las crisis las dan las actuaciones de los agentes sociales y económicos (empresas) y territoriales (instituciones, estructura social, general intellect, etc.) Cuando la respuesta de un Territorio es explícita, significa que existe una “coordinación” o “inteligencia” territorial capaz de formalizarla y gestionarla con unos fines u objetivos más o menos explicitados (entre los que siempre figura, más o

menos formalmente el objetivo de las clases dominantes del territorio de mantener o aumentar su hegemonía). A esto le denominamos EDT.

Como es fácil de observar, el concepto de EDT desarrollado en esta tesis no tiene nada que ver ni en su génesis, ni en su “espesor” teórico con el que se ha empezado a utilizar recientemente en la praxis económica, y más concretamente en las políticas económicas y en las estrategias de desarrollo lideradas por las instituciones públicas de cada organización territorial (supra-estatal, Estado-nación, región, ciudad). En definitiva, como acabamos de explicar respecto a los nuevos conceptos de “especialización inteligente”, “sistema regional de innovación”, o como ya explicamos con el concepto de “especialización flexible”, se trata de dar respuestas al cambio de paradigma económico que abrió la crisis de 1970/80, en torno a nuevos paradigmas como el “Territorio” y los “efectos de aglomeración”.

Como expresa brillantemente J.M. Valdaliso (2013): «... el concepto de “estrategia territorial” es una construcción teórica reciente hecha a partir de la experiencia de las políticas públicas (a distintos niveles) llevadas a cabo en los últimos treinta años. Ahora bien, que este concepto no existiese no quiere decir que no sea posible percibir la existencia de estrategias territoriales en la trayectoria económica a largo plazo de las regiones y las naciones...» (Valdaliso, 2013; p. 150).

En Economía y en otras ciencias no es tan extraño “reinventar la pólvora” cada cierto tiempo, entre otras razones porque nunca se trata de la misma pólvora. En la obra de F. Perroux, A. Lipietz, G. Benko, en la escuela de “Regulación”, etc. encontramos investigaciones relevantes sobre las estrategias territoriales, tanto de las empresas como de los diferentes niveles institucionales, aunque lo cierto es que nadie ha abarcado tanto y a la vez tan profundamente como Perroux en su obra “Le dialogue entre les multinationaux et l’etat” (F. Perroux, 1986). Lo mismo podemos decir al respecto de G. Arrighi y su obra “El largo siglo XX (2010). No obstante, hay que reconocer que los trabajos actuales tienen una gran carga empírica, y tanto el relato científico que elaboran como sus propuestas y aplicaciones prácticas están mucho más pegados a la realidad económica y territorial.

Por estas razones no tenemos nada que objetar a la siguiente formulación:

«La estrategia territorial se fundamenta en una serie de activos, actores y capacidades disponibles en la región, muy dependientes del territorio y de la trayectoria de desarrollo previo (“senda de desarrollo”)²⁶, que condicionan las posibles vías de desarrollo a seguir (R. Boschman 2004 y 2005, Gertler, 2005 y 2010, Lagerholm y Malmberg, 2009), pero también trata de priorizar el desarrollo de unos sobre el resto. Dentro de los activos, encontraríamos no sólo la dotación de factores productivos tradicionales (recursos naturales, capital, mano de obra y capital humano, infraestructuras físicas y de educación e investigación...) sino también activos más intangibles o soft como las redes y el capital social. Con relación a los actores

²⁶ Anotación propia insertada, concepto análogo a “trayectoria de desarrollo”.

objetivos, habría que considerar el tipo de tejido productivo y empresa que se busca potenciar en el territorio (grandes empresas, pymes, los clúster) y de centros de conocimiento e investigación (Universidades, centros tecnológicos y de investigación). El posicionamiento territorial de la región, por último, debe examinar la relación existente con otras regiones vecinas, con el país al que pertenece y con áreas económicas más amplias; y la articulación interna de las diferentes áreas y territorios que la integran (M.J. Aranguren et al., 2012).

En lo que respecta al cómo y por quién, hay que mirar los actores protagonistas (gobiernos, empresas, asociaciones), el tipo de liderazgo, el proceso de diseño y aplicación de la estrategia, y las capacidades dinámicas existentes en la región para afrontar situaciones y procesos de cambio en las tecnologías, las instituciones y “reglas de juego” (Valdaliso, 2013; p. 148-149) y/o en los mercados.

Esto es, capacidades que permiten a una región “reinventarse”, y que tienen una estrecha relación con la estrategia territorial. Tres tipos de capacidades dinámicas son particularmente destacables: la capacidad de aprendizaje e innovación regional (entre la que destaca la capacidad de absorción de conocimientos); la capacidad de generar redes y relaciones (muy vinculada al Capital social de la región); y la capacidad estratégica (las capacidades dinámicas para afrontar procesos de cambio) (Aranguren et alii)²⁷

Pocas veces se encuentra una convergencia tan grande en las conclusiones aplicadas habiendo recorrido caminos tan diferentes. Puedo afirmar que desconozco a todos y cada uno de los autores en los que se basan J.M. Valdaliso y M. Aranguren para desarrollar su concepto de estrategia territorial, pero desde la lógica de esta tesis puede ser perfectamente integrado, incluso cuando se aplica a la investigación histórica:

«...para alguna de las cuestiones clave de la estrategia territorial, sobre todo el para qué y el cómo, y en menor medida, el por quién, no siempre encontramos respuestas explícitas o información directa (evidencia empírica) en el pasado, y estas deben ser inferidas de las trayectorias de desarrollo económico efectivamente realizadas, o de otros indicadores indirectos y aproximados. En realidad, hasta el último período analizado, a partir de 1980, las estrategias no respondieron a procesos clásicos de reflexión, diseño y puesta en práctica sino que fueron más espontáneas (“emergentes” en la terminología de Henry Mintzberg) que deliberadas» (Valdaliso, 2013; p. 149).

Coincidimos igualmente en el método analítico, que consiste en “explorar” la historia económica de Euskadi para encontrar lo que J.M. Valdivieso denomina “capacidades dinámicas” y nosotros “capacidades evolutivas” y “capacidades fundamentales”, basándonos en el modelo de síntesis S. Sassen-A. Sen. No es sorprendente ni relevante que diferentes autores encuentren “capacidades” comunes y otros diferentes, es científicamente razonable que cada autor focalice fenómenos históricos

²⁷ Paréntesis nuestro para señalar la analogía con “régimen de regulación”.

diferentes. Lo que llama nuestra atención es el tono asertivo-positivista, muy propio del empirismo económico, que conduce a poner de relieve las capacidades diferenciales positivas del territorio, sin mención de las negativas, fundamentales para explicar el diferente rango jerárquico en las redes territoriales y de Capital, y los déficits estructurales acumulados, que requieren nuevas estrategias para compensarlos.

4.2.3 EL CASO VASCO

Ya hemos explicado que la génesis de una EDT se origina en la sensibilidad y la episteme que las clases dominantes de un territorio tienen sobre la jerarquía territorial, los recursos “singulares” que contiene “su” territorio y la percepción social sobre los cambios positivos o negativos que aporta el devenir histórico, es decir, la “ventana de oportunidad” que todo cambio histórico (crisis) abre o cierra para modificar las jerarquías territoriales y de capital.

En definitiva, el investigador debe identificar la representación organizada y/o corporativa de las clases dominantes que elaboran, implementan y dirigen las EDTs implícitas o explícitas en cada periodo, y su mayor o menor grado de ajuste y optimización con su senda de desarrollo territorial (MDT), observando el mayor o menor grado de convergencia con la senda de desarrollo del ciclo medio (MDH).

El principal constituyente de la senda de desarrollo son las capacidades evolutivas y fundamentales, y cuando focalizamos un territorio geohistóricamente referenciado, debemos identificar entre estas capacidades las que son singulares con respecto al resto de territorios, estas capacidades diferenciales son las que van a explicar la jerarquía de territorios y de capitales.

Las EDTs producen capacidades instrumentales cuyo objetivo es poner en valor y optimizar las capacidades evolutivas y fundamentales. Pero las capacidades instrumentales en el devenir histórico pueden transformarse en evolutivas y fundamentales si en un punto de inflexión se produce un cambio de ciclo sistémico, de modo de producción y/o de orden social, que vincula ciertas capacidades instrumentales producidas en unos determinados territorios a un cambio de ciclo sistémico.

En concreto, todo territorio puede modificar su senda de desarrollo mediante la implementación de EDTs, explícitas o implícitas, que produzcan nuevas capacidades instrumentales que modifiquen su posición en la jerarquía de territorios y capitales o simplemente aumenten las libertades/capacidades (L/C) del territorio mejorando la vida de los individuos sociales que lo constituyen.

Obviamente, la “singularidad” territorial producida por el devenir histórico más relevante de las vascongadas son los “Fueros”, y especialmente su derivada primera: la “autonomía fiscal “. La investigación en profundidad de esta “singularidad”, que de hecho no fue exclusiva del territorio

vascongado, daría lugar a varias tesis doctorales. No obstante, y con criterio de síntesis analítica, queremos destacar tres vectores o microprocesos generadores de capacidades fundamentales:

1. Las tres etapas de foralismo (pre-foral XII-XIV, foral XV-XIX y post-foral XX-XXI-constitucionalista-) desarrollan capacidades de institucionalización, y en general de gestión pública, especialmente relevantes, durante ocho siglos. Estas capacidades, incluida la acumulación de un importante “General Intellect” diferencial para la función pública, podemos afirmar que son una ventaja competitiva del Territorio.
2. La autonomía fiscal derivada de los Fueros significa ante todo que durante estos ochos siglos ha habido una economía pública autónoma en el territorio, lo cual no es contradictorio con la dependencia e incluso subordinación de esta economía pública. (Corona de Castilla, Reyes de Navarra, Reino de España, Estado Español). El resultado ha sido un “margen de Gasto e Inversión Pública, que unido al “saber hacer” de la estructura político- institucional (tecnocracia pública vasca) ha reportado la acumulación de un Capital Público diferencial (Infraestructuras físicas, económicas, sociales, educativas, etc.).
3. Desde el siglo XIII hasta prácticamente el XIX, las vascongadas han sido prácticamente una zona franca para el comercio internacional, convirtiéndose además (Álava) en gestor de la frontera interior con la Corona de Castilla y con el Reino de España. Este hecho ha desarrollado capacidades diferenciales para el comercio a larga distancia, y sobre todo, para su corolario: la estrategia de “sustitución” de importaciones (Jacobs, 1986).

Junto a estas capacidades positivas, el fuerismo arraigó un gremialismo y un corporativismo estamental que se perpetuó durante una larga etapa post-feudal y/o pre-capitalista, incluyendo un conservadurismo alimentado por una tradición de “cristianos viejos”, “de pureza de sangre”, etc. alimentada continuamente por una institución religión retardataria, que a la vez que se apoyaba en la mitología vasca, la modelaba en su provecho como clase dominante que era. Este “logos” religioso fundamentalista y estamental configuró “epistemes” sociales perfectamente adaptadas a la lógica organizadora y a la arquitectura social del MPF, convirtiéndose el territorio en parte de una de las regiones hegemónicas del sistema feudal (Corona de Castilla) y en parte de la región central en el ciclo genovés/español.

Este último “logos” y las “epistemes” post-feudales se convirtieron en un freno para el cambio de modo de producción y de Orden Social (XVIII/XIX); quizás su máxima expresión retardataria fueron las “carlistadas” y el ruralismo meridional.

Resumiendo, el fuerismo se convirtió en una “episteme” que frena la innovación institucional, que impregna el espacio social y económico de corporativismo estamental, frenando incluso innovaciones

económicas (nuevas tecnologías de vinificación, metalúrgicas, etc.-S. XVII/S.XVIII-R. González Llanos, 2010).

Los frenos corporativos a la innovación han sido históricamente compatibles con un nivel superior de capital humano y de capital social al de entorno territorial en el que se inserta (Corona de Castilla, Reino de España, Estado Español).²⁸

Este análisis tiene relevancia para explicar la capacidad de las vascongadas para absorber conocimientos y tecnología y ponerlos en valor, pero no para liderar cambios tecnológicos y sociales. Obviamente esto también se explica por la pequeña dimensión territorial y poblacional, y por el relativamente reducido “potencial de mercado”.

El segundo rasgo de “singularidad” territorial es si cabe más determinante que el primero, y de él se derivan microprocesos que generan capacidades evolutivas trans-históricas que atraviesan los diferentes períodos históricos y modos de producción:

4. Situación geográfica: geoeconomía, geopolítica, geoestrategia militar. Ya hemos explicado anteriormente esta cuestión, sólo queremos destacar la “centralidad” territorial relativa de la RE Vasco Cantábrica en el marco de la hegemonía de la civilización occidental (\pm 500 años), principalmente en las etapas feudal y capitalista.

Como hemos explicado, el grado de centralidad o perifericidad relativa de un territorio es el factor más determinante de su “senda” o “trayectoria” de desarrollo.

5. La posición geográfica y las cualidades orográficas del territorio Vasco Cantábrico (eje Duero/Ebro, Norte/Sur, puertos marítimos y pasos de montaña, etc.) impulsan un temprano proceso urbanizador configurado en torno a corredores de comunicación de cierta intensidad y continuidad (calzadas romanas, corredores godos/Islam, Camino de Santiago, etc.). Desde la perspectiva de nuestro modelo, la densidad urbana del territorio es el segundo factor determinante de la “senda de desarrollo”.

La tercera “singularidad” territorial se produce en torno a los recursos diferenciales del Territorio.

6. La gran variedad de ecosistemas (clima atlántico/mediterráneo, Orografía, etc.) en un pequeño espacio geográfico implica una variedad de materia prima agropecuaria y pesquera que da lugar a un comercio y una industria agroalimentaria relevantes, destacando su despegue económico la producción, transformación y comercio de lana, posteriormente vino,

²⁸ Datos de analfabetismo del XVIII, R. Álvarez Llanos.

harinas, pesquerías, etc. En síntesis, esto ha supuesto unas rentas agrarias suficientemente altas, para garantizar una demografía y una acumulación de capital más alta que su entorno territorial.

7. El mineral de hierro, y en concreto, el oligisto bajo en fósforo es el recurso que ha nucleado el desarrollo industrial Vasco Cantábrico, apoyado en la provisión de madera “carbonizable” y en mineral de carbón de baja calidad.

La cultura del hierro es milenaria en la región Vasco Cantábrica, y la metalurgia es el núcleo de su “general intellect” diferencial. Las revoluciones industriales sucesivas transforman este “general intellect” en metal-mecánica. A partir de este núcleo se desarrollan la máquina herramienta, el material de transporte, el material eléctrico, etc., desarrollándose nuevas derivadas como la industria química, papelera, energética, naval, etc.

Sin ningún lugar a dudas, el momento crítico donde el proceso histórico de generación de “general intellect”, con la explotación de un recurso singular (oligisto) se encuentra con una tecnología extranjera (Bessemer, 1855), ejerciendo de padres putativos una nueva clase empresarial (capitalismo vizcaíno) en un nuevo contexto institucional y económico (fronteras trasladadas a la costa en 1841, protección de los mercados interiores, y, sobre todo, victoria del estado liberal sobre la “carlistada”(1876).

Un largo proceso histórico de más de dos mil años cuaja en un punto del espacio-tiempo, la metrópoli bilbaína, nucleando en su entorno la revolución industrial que articula el territorio a la economía-mundo.

Resulta paradójico que entre la amplia y compleja mitología fundacional y diferencial vasca, incluso Vasco Cantábrica la mitología del hierro, del acero, no ocupe el lugar que tiene en otras mitologías (Cimeria/Caucásica, Japonesa, Vikinga, Tracia, Macedonia, Damasquina, etc.) y sin embargo, es el mineral de hierro y la cultura metalúrgica quien ha situado a esta pequeña región Vasco Cantábrica en la economía-mundo. Aunque los Jesuitas, como primera multinacional vasca del “conocimiento” tampoco se quedaron muy atrás como mito fundacional.

8. El mar cantábrico, sus recursos, los oficios y la tecnología para explotarlos, la cultura marinera y el “general intellect” desarrollado durante más de mil años en pesquerías, comercio y navegación militar es el tercer microproceso que genera una capacidad evolutiva diferencial que ha “construido” la RE desde al menos el siglo XII como ya hemos explicado.

La Corona de Castilla como espacio económico es tan indisoluble de la costa cantábrica occidental como la Corona de Aragón, de Barcelona o el Imperio de Sevilla y el Guadalquivir.

Hasta este punto hemos referido las “competencias evolutivas” y “competencias fundamentales” singulares o diferenciales que son fruto de la geografía y del devenir histórico del territorio,

determinado y a la vez determinados por los ciclos muy largos (modo de producción y orden social) y largos (modo de acumulación). Pero el presente y el futuro son creados y recreados continuamente en los ciclos cortos (Schumpeterianos, EDTs), y medios (Kondrátieff, MDHs) que producen, reproducen y modifican las “capacidades instrumentales” que definen el presente y construyen el futuro.

El origen de la revolución industrial en la RE es un buen “experimento” empírico, de materia histórica para explicar la dinámica de las capacidades y de los ciclos sistémicos. Como ya hemos explicado el final del ciclo feudal y el inicio del ciclo capitalista son objeto de debate en la Academia de Historia, tanto como los modelos que explican los ciclos (modo de producción, orden social, modo de acumulación, etc.). No obstante la geohistoria económica actual ha establecido algunos consensos científicos. El capitalismo mercantil imperante en los S. XVI (genovés-español) y XVII (holandés), se va transformando en capitalismo industrial a finales del XVIII (inglés) situando el origen de la revolución industrial (nuevo paradigma tecnológico) en la región nor-occidental del Atlántico, que abarcaba parte de los territorios de los futuros Estados-nación nor-atlánticos y centro-europeos (Inglaterra, Francia, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Suecia, Alemania, Austria, etc.).

Los Estados-nación modernos, y por lo tanto, los mercados nacionales (mercados internos) nacen en la confluencia de la independencia EE.UU y la revolución francesa, es decir, finales XVIII. La mayor parte de los autores coinciden que este proceso histórico que nosotros denominamos modo de producción capitalista (D-M-D') y orden social nacional (Estado-nación y mercado) se consolida en la Europa Occidental y en América del Norte a mediados del XIX, bajo la hegemonía de la potencia territorial dominante de la época, el imperio británico.

Nuestra lectura desde la geohistoria económica es que la RE Vasco Cantábrica, integrada primero en la Corona de Castilla, luego en el Reino de España, luego en el Imperio Español, luego en las monarquías absolutas borbónicas, y luego en estado español que alterna monarquías constitucionales y repúblicas, ha estado absolutamente integrada en la dinámica económica (modo de producción feudal y modo de producción capitalista) y social (orden social feudal y orden social nacional) del espacio geográfico europeo, siendo parte de su región central tanto en el ciclo feudal como capitalista mientras estos ciclos estaban dominados por las potencias del atlántico occidental europeo.

Ni en la perspectiva de los ciclos largos, ni en la perspectiva de transición al nuevo ciclo sistémico (orden global) tiene ningún sentido el relato del retraso o fracaso de la Revolución industrial en España y mucho menos del capitalismo en ninguno de sus ciclos sistémicos. Las diferencias son exclusiva y estrictamente territoriales.

1. Potencia territorial hegemónica o no. Dominio político, militar, dominio de rutas comerciales de larga distancia, dominio de recursos extraterritoriales, dominio cultural, etc.
2. Densidad de territorios urbanos y densidad demográfica.
 $a+b=c$) Como consecuencia de lo anterior, densidad relativa del desarrollo del conocimiento y la tecnología.
3. Apropiación del territorio de los recursos nucleares que requiere en cada caso el paradigma tecnológico del modo de acumulación /carbón, acero, petróleo, etc.).
 $a+b+c+d=e$) Hegemonía del sistema productivo territorial (incluidos los mercados).

Evidentemente, en el modo de producción capitalista y/o en el orden social nacional la organización territorial hegemónica es el Estado-nación, pero no tiene sentido hacer este mismo análisis en el orden feudal y tampoco en el orden global.

El Estado-nación español, dejó de ser potencia hegemónica hace 400 años para convertirse primero en potencia a batir (XVII) luego potencia en declive (XVIII) y finalmente potencia de 2º orden (XIX, XX). Su densidad urbana y demográfica es claramente inferior a la Europa Atlántica y Occidental. El desarrollo del conocimiento y la tecnología es menor en términos cuantitativos (inversiones, etc.) y cualitativos (relevancia).

Los recursos nucleares (carbón, hierro, electricidad, petróleo, etc.) son menores y de menos calidad. El sistema económico (financiero/mercantil) y productivo del territorio han estado subordinados sucesiva y acumulativamente a Génova, Países Bajos, Francia, RU, Alemania y EE.UU.

Por lo tanto ni fracasos, ni retrasos, ni incapacidades, sino cambios en las jerarquías territoriales y de capital como consecuencia de los cambios sociales en los sucesivos ciclos sistémicos. No existen ni los retrasos históricos, ni las incapacidades, existe una lógica histórica de relaciones de cooperación/competencia entre los territorios para ocupar posiciones de jerarquía o centralidad en las redes territoriales, asegurándose o no el acceso a los recursos que las clases dominantes y/o la “inteligencia” de cada territorio estimen posible y conveniente en cada período histórico.

En el caso de la región Vasco Cantábrica se reúnen todas las condiciones para que se produzca la revolución industrial (centralidad, densidad urbana y demográfica, conocimiento y tecnología, recursos, hegemonía relativa del sistema productivo territorial), evidentemente en términos relativos a su entorno territorial (el Estado-nación español); porque no debemos confundir el territorio históricamente referencial RU con el espacio económico, geográficamente acotado en que se produce la Revolución Industrial británica (Londres, Manchester, Liverpool, etc.) o Francesa o Alemana. Se trata de regiones económicas siempre estructuradas o nucleadas por una ciudad, se

llame ésta Londres, París, Hamburgo, etc. o por corredores (Rin, Ruhr, Ródano, Danubio, etc.). Este fenómeno se repite en la segunda revolución, y sólo cambiamos el nombre de las metrópolis de la potencia territorial hegemónica (Nueva York, Chicago, Los Ángeles, etc.) y pasará en la tercera, solo que sabemos cuáles son las metrópolis, pero no la potencia territorial dominante. Añadimos a las anteriores: Tokio, Hong Kong, Shanghai, Seúl, Melbourne, Sídney, Sao Paulo, México DF, Vancouver, Ontario, etc., etc., etc., además de corredores o racimos de ciudades jerárquicas en la economía – mundo (Tokio-Osaka, Boston- Nueva York, Róterdam-Frankfurt, Silicon Valley, etc.).

En el nuevo orden global, la centralidad política sigue residiendo en los Estados-nación, pero cada vez es más relevante la centralidad económica de las metrópolis globales y nacionales.

Pero lo más relevante de nuestro relato es que si los capitalistas bilbaínos a finales del XIX y principios del XX, no hubieran comprendido que el futuro no era vender hierro, sino productos manufacturados metálicos, si no hubieran comprendido que la imposición del libre mercado de las potencias territoriales hegemónicas impedían alcanzar este futuro y necesitaban un proteccionismo feroz y un alto nivel de apoyo institucional, si no hubieran comprendido que esto último requería una estrategia política paralela a la economía (infraestructuras, leyes, fiscalidad, educación, formación, servicios financieros, rutas comerciales, servicios de transporte interior y exterior, energía, etc.) si no se hubieran unido formalmente (capitalismo corporativo), e integrado el conjunto mayoritario de los pequeños capitales, y ofertado esperanzas de trabajo para las clases trabajadoras; si no hubieran instrumentalizado y dirigido las instituciones territoriales y “lobbyizado” a las estatales, probablemente la revolución industrial no hubiera tenido su origen en Bilbao, ni en ese periodo, ni entorno a la metalurgia del acero. Ochocientos años de historia habilitaron potencialmente al conjunto de la Región Económica para que “pudiera” producirse la Revolución Industrial en cualquiera de los núcleos urbanos, y éste nuclearse y hegemonizarse al conjunto de la Región. Es evidente que hay muchos factores que explican por qué Bilbao es el nodo urbano jerárquico, pero ninguno es más determinante que la iniciativa social “oportuna” de un grupo social hegemónico, de su capacidad de formular una estrategia Territorial de Desarrollo y del éxito en la gestión e implementación de la misma. El impulso de este grupo social se reforzó en las dictaduras (Primo de Rivera, Franquista) y aprovechó la “senda de desarrollo” más potente de nuestra historia (1959-1975). Sin embargo, el período 1980/2012 ha producido un nuevo escenario que cuestiona la hegemonía de este grupo social que ha dominado todo el ciclo sistémico actual (modo de acumulación EE.UU) y el final del anterior (británico) en la Región Económica Vasco Cantábrica (1876/1980).

En fin, no estamos completamente de acuerdo con J.M.Valdaliso cuando sostiene que:

«El País Vasco careció de una estrategia deliberada y formalizada de desarrollo económico hasta los años 80 del S. XX, pero ello no quiere decir que no existieran estrategias más espontáneas y

emergentes en los periodos anteriores, protagonizadas y lideradas, sobre todo, por la élite social y económica de la región, entre los que podríamos destacar-aunque no fueron los únicos autores-los comerciantes bilbainos y donostiarros de los siglos modernos, o los grandes empresarios vascos de la industrialización y del periodo franquista, generalmente bien formados y con una elevada capacidad de absorción de tecnologías y conocimientos del exterior...» (Valdaliso, 2013; p. 168).

Consideramos que las EDTs de este grupo social, a finales del XIX, y, a principios del XX, durante y después de la guerra civil, son cualitativamente similares y tan válidas y eficaces como las de 1980/2012. La diferencia es que no residían en las instituciones sino en las corporaciones privadas, que instrumentalizaron a las instituciones. El tipo de formalización de las EDT, las herramientas de gestión e implantación son muy diferentes. Las EDTs a partir de 1980 son lideradas por una nueva institución pública, un gobierno autonómico, que supone un incremento de la autonomía política y económica de las vascongadas. El liderazgo público tiene como principal efecto la visualización parcial de la EDT por el conjunto social que constituye el territorio (Euskal –Hiria) y además por el resto de los territorios que constituyen la Región Económica y el Estado-nación. Lo cual tiene efectos cualitativos notables. El primer efecto es que el grupo social que ha liderado todas las EDTs durante todo el ciclo sistémico ha perdido el liderazgo a manos de otra coalición o “alianza de clases” que se ha convertido en grupo social hegemónico a través del dominio de las Instituciones Territoriales y de una parte del sistema productivo territorial, pero sobre todo, a través de la hegemonía de su nueva “episteme social”: el nacionalismo autonomista y democristiano y/o socialcristiano.

4.2.4 EL PERÍODO 1980-2012, “GRAN TRANSFORMACIÓN” DE EUSKAL HIRIA O SIMPLEMENTE CAMBIO DE CICLO

Desde el punto de vista de esta tesis lo más relevante es la percepción que tiene la “inteligencia” del Territorio, especialmente la tecnocracia institucional y la clase empresarial, sobre la dinámica económica y la evolución territorial. Esta percepción se manifiesta de forma brillante y cristalina en el relato de Alberdi (2010), cuyo modelo analítico para el análisis de la evolución del capitalismo (1770-2002) se sustenta en Pérez (2005), que en nuestra opinión no se diferencia salvo en matices de nuestro modelo: Marx- Kondrátieff-Schumpeter-Arighi.

Sin embargo, cuando focaliza el territorio vasco afirma que “ la economía vasca sigue un diferente ritmo histórico”, mientras que nosotros defendemos que el ritmo económico histórico es el mismo, y no puede ser de otro modo ya que lógica organizadora y la arquitectura social que opera el sistema económico y social es la misma, lo que varía es la evolución territorial, ya que las “singularidades” territoriales producen “resultados” diferentes que se acumulan en forma de capacidades diferenciadas

en los diferentes espacios sociales y económicos-territorios-alterando la jerarquía en las redes pero no la lógica sistémica.

«La crisis vasca de finales del S. XVIII, caracterizada por una ruptura del equilibrio en los usos del suelo y un problema de competitividad industrial debido a la falta de innovación, que determinó un cambio de orientación de la economía vasca desde la esfera internacional hacia el mercado español. Podríamos hablar luego de la acumulación de capital minero y el consiguiente desarrollo de la siderurgia, característicos del S. XIX, y de cómo conocieron también momentos de relativa fuerza del librecambismo, para acabar doblegados ante un proteccionismo que triunfaría con todas las consecuencias hasta llegar a configurar lo que luego sería el modelo del S. XX. En esos dos siglos, la población vasca experimentó un crecimiento progresivo de la población : los alrededor de 300.000 habitantes de finales del S.XVIII se convirtieron en 500.000 cien años después , que doblarían al llegar a la mitad del siglo XX; para volverse a doblar en el plazo de 25 años...» Alberdi (2015; p.34).

Este párrafo es una magnífica síntesis de la dinámica económica de Euskal Hiria en el periodo histórico correspondiente al MPC y/o orden social nacional, y ni en este análisis sintético ni en los complejos relatos de la historiografía vasca conseguimos encontrar la diferencia de ritmos. Con la misma capacidad de síntesis y claridad analiza la que él denomina Gran Crisis de 1980:

«Siguiendo la caracterización de la Escuela de la “regulation” esa crisis puede ser definida como una crisis estructural de gran severidad porque supuso la simultaneidad e interacción de una crisis de las instituciones que regulaban el sistema y el modelo de crecimiento, o en su terminología, del “modo de regulation” y del “régimen de acumulación (Boyer y Saillard, 2010).

Efectivamente, la crisis estructural no sólo comprometió la continuidad del crecimiento sino que puso en la encrucijada a las instituciones monetarias, al estado de bienestar, a la regulación del mercado de trabajo y los salarios y al sistema de competencia empresarial. Un cambio en definitiva que es más que un pequeño vuelco desde el mercado interior a los mercados internacionales, porque significó un cambio de era en el desarrollo capitalista, el final de una etapa que algunos, poniendo el acento en el crecimiento, han llamado la Edad de Oro del Capitalismo (Golden Age o Trente Glorieus) otros, atendiendo a la empresa y a la producción, han calificado como “modelo fordista”, y otros más, resaltando el marco institucional, han identificado como Estado Nacional Keynesiano de bienestar. Y esto es mucho decir, porque si bien fechando su inicio en el final de la II Guerra Mundial su duración representa más de treinta o cuarenta años, hablamos de un cambio substancial en la dinámica capitalista tras el cual está emergiendo un modelo “Schumpeteriano”, para poner énfasis en el papel del emprendedor y de la innovación en un contexto de liberalización global de los mercados» Alberdi (2015; p. 35).

Podemos suscribir perfectamente dentro de nuestro modelo este análisis de la crisis estructural 70/80, precisando que nosotros sostenemos que se trata de un cambio de Orden Social, que inicia la transición hacia uno nuevo, el Orden Social Global (S. Sassen, 2006), el cambio de ciclo medio (Kondratieff, MDH) lo definimos como “especialización flexible”, aunque encaja perfectamente su codificación de “Schumpeteriano”, pero ni A. Alberdi ni nosotros nos atrevemos a calificar un cambio de modo de acumulación, y mucho menos de modo de producción (D-M-D’).

«Las dos recesiones de los años 90 y de la primera década de este siglo son a la luz de lo anterior crisis dentro del nuevo modelo o para ser más precisos del proceso de transición y construcción del mismo que se está desarrollando en la fase descendente de esa cuarta onda larga Kondratieff. Una transición que quizá con olvido de las dos anteriores, en Euskadi ha sido llamada “la primera gran transición...” Alberdi (2015; p. 35).

Compartimos con el autor el modelo analítico que nos permite “construir” el futuro sobre la base del análisis de la dinámica económica del último ciclo sistémico (1980-2012). De igual modo existe un amplio consenso entre la “inteligencia” del Territorio sobre la división del periodo en tres etapas: 1ª) declive, 2ª) recuperación, 3ª) despegue. En la primera etapa se ponen de relieve los efectos diferenciales de la crisis en el País Vasco. En la segunda analizamos la respuesta a la crisis, situando su punto más bajo en 1988 y el punto de recuperación en 1998. En la tercera fase emerge el modelo de desarrollo territorial vasco, que refleja los cambios estructurales que se han producido para adaptarse al cambio de ciclo y enfrentarse al futuro, que en este caso es una nueva crisis, que suponemos profundiza el cambio estructural para adaptarse al cambio del ciclo sistémico que se inicia en los 80/90 (Orden Global).

La tesis central es que durante este período se produce una profundización de las diferencias o “singularidades” entre el modelo de desarrollo territorial del País Vasco (y de la RE) y el modelo de desarrollo territorial nacional. El rasgo diferencial más evidente es que la población ha aumentado un 2% en Euskal Hiria durante el período y un 23% en España.

Esto se traduce en que el modelo de crecimiento español es “extensivo” (incremento cuantitativo de los factores de producción) y el modelo vasco es extensivo en segunda dimensión, es decir, se basa en el incremento del porcentaje de población que se incorpora al proceso de producción social (población ocupada sobre el total), pasando del 30% al 45%. Este factor cuantitativo se refuerza con factores cualitativos nucleares, que es un mayor crecimiento diferencial favor del País Vasco de la productividad del trabajo, del capital y la PTF. La mayor parte del incremento diferencial se produjo en la fase de “despegue” (1998/2008).

A pesar de que no negamos el punto de vista de Alberdi (2015), creemos que su tesis del diferencial intensivo del modelo de desarrollo vasco es poco sólido, al menos según los datos aportados.

Simplemente modificando el periodo de análisis (1980/2009), en el Estado español la población ocupada sobre el total pasa del 34 al 43%, si bien es cierto que en 2012 desciende al 38%. Es decir, este dato tiene más de coyuntural que de estructural.

No ocurre lo mismo con el menor crecimiento de la población en Euskadi que en España, 2% frente al 23%. Podemos afirmar que existe una crisis demográfica en Euskadi, cuyo origen, significado e impacto, creemos que no está suficientemente explicado; pero no tenemos dudas de que con respecto al modelo analítico que defendemos en esta tesis, significa una contradicción con la posición de “centralidad” y con respecto a los efectos de aglomeración y gravitación social, que no sabemos explicar. Pero sí podemos afirmar que es un hándicap o “techo de cristal” de la senda de desarrollo del territorio de Euskal Herria, y, en general, de toda la región Vasco Cantábrica.

No obstante, esto no invalida la singularidad del modelo de desarrollo vasco que defiende Alberdi (2014), básicamente construido sobre las fuerzas productivas y el diferencial de productividad con España, y la convergencia con Europa, explicada principalmente por la productividad del capital y el esfuerzo del SRI en su estrategia de I+D+i+F.

Para el autor la dinámica económica se aplica principalmente por la evolución de las fuerzas productivas, siendo la variable nuclear la productividad: «La productividad no lo es todo, pero casi. Sin duda el crecimiento basado en una acumulación extensiva de factores adquiere también su importancia cuando se producen variaciones sustanciales en la participación laboral, como la debida a la incorporación de la mujer al trabajo remunerado; o cuando por la razón de la dinámica demográfica existe una imperiosa necesidad de reducir el paro provocado por crisis severas como la Gran Crisis-1970-1980.-o la actual Gran Recesión 2008/...» Alberdi (2014; p. 42)

El autor se basa en el ecléctico modelo de Sylos Labini (1988) que retoma la expresión clásica “fuerzas de desarrollo”, y define las diferentes formas de medir la productividad, explicando los diferentes conceptos de productividad (trabajo, capital y PTF), decantándose por la PTF, en tanto que expresión posible de los tres tipos de “progreso tecnológico”: Hicks, Harrod y Solow.

En síntesis, lo que A. Alberdi (2010,2014) relata sobre la productividad y la dinámica de la economía vasca en el periodo es lo siguiente:

«...La productividad vasca tiene un crecimiento más homogéneo en todo el período mientras que la economía española converge significativamente con la vasca hasta mediados de los noventa para estancarse y casi retroceder a partir de entonces. Los tres últimos lustros son un tiempo perdido en términos de competitividad para la economía española...» Alberdi (2015; p. 42).

«Al igual que la población, la acumulación de capital ha seguido una pauta más moderada de crecimiento en la economía vasca que en la española. El stock de capital total en términos reales ha

perdido entorno al 1'4 puntos porcentuales en su participación en el Estado...tanto el capital residencial como el capital productivo lo hace algo por encima, hasta justificar el resultado total de una participación del 5'5 en 2006...El capital productivo creció una tasa acumulada del 3'2%, las rentas productivas (VAB) al 2'9% y la ocupación en términos de horas trabajadas al 1'1% anual...». Alberdi (2015; p. 43-44).

Si focalizamos el análisis en la evolución del progreso técnico, medido en términos de PTF (productividad total de los factores) en relación a otras fuentes de crecimiento del PIB (Capital y Trabajo) el resultado difiere aún más:

«En conjunto, el esfuerzo de capitalización y de creación de empleo ha sido significativo tanto en España como en Euskadi (diferente dinámica de población); pero en términos de progreso técnico el balance de la economía vasca es aceptable mientras el de la economía española es decepcionante...» Alberdi (2015; p. 45).

En términos de Rentabilidad Bruta del Capital productivo, partimos del dato de 1980 donde la rentabilidad española casi doble a la vasca. Sin embargo, entre 1980 y 2006 la rentabilidad española disminuye y la vasca aumenta hasta converger prácticamente en torno al 20%.

«Esa divergencia de comportamientos se debe a la evolución de la productividad del capital, o lo que es igual, a la intensidad del capital de la economía, que experimentó un brusco descenso en la economía española, mientras que se mantuvo estable en la economía vasca...la clave de la mejora de la rentabilidad en Euskadi estuvo en la participación del "excedente" en la renta, que aumentó diez puntos hasta situarse por encima del 40%...»Alberdi (2015; p. 48).

No obstante, es necesario hacer la comparativa en términos de economía-mundo (Modo de Producción Capitalista) para situar correctamente la dinámica económica vasca en la jerarquía de redes territoriales y capital. Teniendo en cuenta la evolución de la productividad del trabajo y de la PTF en el período 1965-2015 Alberdi (2014; p. 231), sostiene:

«La tendencia decreciente de la productividad europea y su contraste con la americana (creciente) se confirma...En el caso de la economía vasca, el crecimiento en la Edad de Oro se muestra cercano al experimentado por España y la UE 15 con esa extraordinaria conjunción de alto avance del progreso técnico y de acumulación productiva que hace de este período algo singular en la historia del desarrollo de cualquier economía.

Pero no es lo único excepcional, también lo es la dimensión de la Gran Crisis en términos comparados que justifica nuevamente esa etiqueta de crisis diferencial con un retroceso en la PTF a lo largo de todo el decenio. Y también destaca sobremanera el movimiento de signo opuesto debido a

la vigorosa subida de la crisis y al extraordinario balance corregido durante el tiempo de Integración Europea, y en cierta medida también durante los largos años que precedieron al colapso de 2008.»

De nuevo, los propios datos aportados por A. Alberdi nos reafirman y le cuestionan sobre el ajuste de los ritmos y la dinámica económica y el diferencial sobre los resultados (crecimiento/decrecimiento) en función de las “singularidades” territoriales.

«Los niveles de productividad por ocupado en la economía vasca en la Edad de Oro era muy próximos a los de Alemania Occidental y claramente superiores a la UE. En términos de PTF los registros de la economía vasca se llegaron a igualar a los de Alemania, con un nivel relativo a EE.UU aún mayor, que rondaba el 90% antes de la Gran Crisis. También es altamente significativo el desplome de la productividad aparente del Trabajo (λ) durante la Gran Crisis, que se amplifica en términos de PTF porque lo que se produce es una caída importante de la productividad del capital...» Alberdi (2014; p. 232-233).

«.. A la vista de estos datos se demuestra, una vez más, cuánta razón hay en la aseveración de que la Gran Crisis, fue una crisis diferencial para la economía vasca. La explicación del comportamiento observado radica en que el impacto de la misma en los sectores tradicionales sujetos a reconversión (siderurgia, transformados, metálicos, construcción, naval, electrodomésticos...) supuso una pérdida súbita de capital a efectos de la producción efectiva...» Alberdi (2014; p. 234).

En síntesis, el autor nos demuestra la “singularidad” del Sistema Productivo Territorial vasco (SPTv), a pesar de compartir parcialmente las características del SPT español (extensividad), aunque se ajusta cada vez más al nivel de productividad, progreso tecnológico y competitividad del modelo UE y EE.UU, a pesar del estancamiento de la convergencia tecnológica y de productividad española.

Aunque en nuestro modelo la dinámica económica y el desarrollo territorial se explica en función de las capacidades, las teorías convencionales de desarrollo económico se basan en el concepto de “factores de producción” y/o desarrollo, que no son otra cosa que conjuntos más o menos complejos de capacidades “operadas” por una función. Desde una perspectiva empírica no nos supone ningún problema aproximarnos a la realidad económica a través del concepto clásico de “factor de desarrollo” o “fuerzas de desarrollo” utilizado por la tecnocracia vasca. Desde la perspectiva del “factor trabajo” la percepción del cambio durante el periodo 1980-2012 podría sintetizarse en los siguientes párrafos:

«Son en realidad tres los cambios que sufre la fuerza de trabajo que por su enjundia bien pueden autorizamos a hablar no ya de una gran transformación sino incluso de una verdadera revolución. Primero, por el ya mencionado crecimiento de la participación, que aparece muy unido a la feminización de la fuerza laboral; segundo, por el salto enorme hacia una mayor cualificación de la ocupación; y tercero, por el cambio drástico en la estructura profesional de la misma.

...La tasa de ocupación aumentó desde un 40% en 1985 hasta un máximo de un 53'3% en 2008m y de ella la correspondiente a las mujeres más que se duplicó, pasando del 20% al 44'7%. Si se tiene en cuenta que la población en edad laboral (19 a 64 años) aumentó alrededor de un 14% a pesar del estancamiento poblacional (2%), se obtiene ese espectacular crecimiento de ocupación de más de un 50%- 335.000 personas-de las cuales 243.000 fueron mujeres.

...Lo que en 1980 es una fuerza laboral compuesta en sus dos terceras partes por personas sin estudios o con estudios primarios, y con presencia testimonial de los más cualificados, se convirtió en 2007 en un colectivo en el que la mitad de sus efectivos tiene formación media o superior, con la particularidad añadida de que el País Vasco presenta cifras record en Europa en lo que a titulados de ciencia y tecnología se refiere. Con el cambio en la cualificación se produjo también **el cambio de la estructura profesional, con la emergencia de un poderoso grupo de profesionales y técnicos que junto con el personal directivo llega a representar un tercio de toda la ocupación**, y con una nueva presencia de los grupos de menor cualificación...

... después de la Gran Crisis el empleo no se recupera hasta 1985 alcanzando una cifra de 642 mil ocupados, en la recuperación se alcanzan 747 miles de empleos en 1991, perdiéndose en la recesión de 1993 50.000 empleos, la posterior recuperación hasta 2008, supera el millón de ocupados, entrando posteriormente en una nueva recesión.

En términos sectoriales, la industria alcanza en 2008 una cuarta parte de los ocupados, frente a los 300.000 que tenía en 1980. El sector primario desciende hasta los 23.000 ocupados, la construcción crece un 150% hasta los 100.000 y los servicios un 120% hasta los 650.000. »Alberdi (2015).

Tomando como referencia los datos de 2007m que es el año frontera con el inicio de la "Gran Crisis" (2008/...), los datos de referencia serían:

1. Población ocupada:

- 1993: 683.079 /2007: 970.957 Evolución: +287.878. (+29%)
- 2007: 970.957 /2015: 885.600 Evolución: -85.357. (-9%)

2. Coeficiente de ocupación:

- 1993: 46'6% / 2007: 68'1% Evolución: +21'5%
- 2007: 68'1% / 2015: 64'6% Evolución: -3'5%

3. Tasa de paro:

- 1993: 25'9% / 2007: 3'1%. Evolución: -22'8%
- 2007:3'1% / 2015: 14'7% Evolución: +11'6%

Ajustándose a la lógica de su modelo A. Alberdi pronosticaba en 2010 que las respuestas del mercado de trabajo del País Vasco a la Gran Recesión (2008/...) debían situarse más en el entorno

de la media europea que española, dado que su modelo de desarrollo territorial y su sistema productivo está más cerca del europeo que del español. Sin embargo, de nuevo aunque es cierto que los resultados están más cerca de Europa (10% de tasa media UE, 25% tasa media para España), la debilidad de la creación de empleo tanto en términos absolutos como relativos no deja de sorprender. Incluso más cuando los costes laborales por unidad de producción y la productividad del trabajo convergen con Europa, a lo que debemos añadir el efecto del drenaje de mano de obra hacia el País Vasco por su “ potencial de mercado”, por los efectos de aglomeración y por los salarios nominales, más altos del Estado después de Madrid.

Tanto el modelo de desarrollo que sostenemos en esta tesis, como el que sostiene mayoritariamente la “Inteligencia” de Territorio debiera conllevar tanto un incremento mayor de la demografía en términos absolutos y sobre todo relativos, el diferencial 2% a 23% del período 1980/2015 es una paradoja sin explicación lógica. Al igual que lo son las tasas de paro por encima de la media Europea.

Esta paradoja queda parcialmente matizada en términos de renta si analizamos la evolución de las rentas salariales:

«En el conjunto del período de 2007-2013, el principal grupo afectado por la crisis de ingresos es el de los trabajadoras/es autónomos, el único en ver caer sus ingresos totales en el periodo 2007/2009. Este colectivo ve caer su masa de ingresos en un 18% entre 2007/2013 en contraste con el incremento del 13'3% y del 20'9% que se detecta, respectivamente, entre la población asalariada pública y la población empleadora. La reducción es del 2'7% entre la población asalariada privada...

A pesar de la importancia de la caída de ingresos por trabajo en el País Vasco, un 6'5% entre 2008 y 2013, esta resulta inferior a la reducción del 8'7% que se detecta en las cifras de ocupación...

Es por tanto la población que sale del sistema productivo la que sufre principalmente las consecuencias de la pérdida de ingresos por trabajo en la economía vasca...» Sanzo González (2015; p. 93).

Debemos añadir la importante desigualdad en la distribución de las rentas salariales que abre la crisis (2008/2014). El 10% de ingresos salariales más bajos pasa de una media mensual de 575 € a 498 €, disminuyendo sus ingresos (-13'4%) La decila mediana pasa de 1438 € a 1441, incrementa (0'2%) y la decila superior pasa de 2999 a 3032 €, incrementado (1'1%).

En el Territorio vascongado parece evidente que la evolución de las dinámicas de igualdad/desigualdad, exclusión social, etc. están muy vinculadas a las dinámicas derivadas del mercado de trabajo y de las rentas salariales.

Es relación a los cambios en la estructura sectorial en el período estudiado (1980/2015) podemos resumirlos en:

«...1) la emergencia de los servicios a empresas que ha desplazado a los metales y artículos metálicos como principal rama de la economía, debido a su expansión y el fuerte redimensionamiento a la baja del último;2) el importante papel del sector público en la primera etapa, 3) la crisis de otras ramas industriales clave de la economía vasca como maquinaria y material de transporte, 4) su recuperación posterior junto con material eléctrico y energía que hizo que fueran responsables del mantenimiento del protagonismo industrial,5) el influjo estable de las grandes ramas de servicios que son el comercio, la banca y los transportes al principio, y el posterior despegue de los dos últimos. 6) el declive y posterior estabilización del reducido sector primario y también de las industrias ligeras como textil, cuero y calzado. »Alberdi (2015; p. 55).

4.2.5. LA “GRAN TRANSFORMACIÓN”, PROCESO ARTICULADO DE 3 EDTs

Recapitemos. Nuestra Pregunta es si el período 1980/2015 puede calificarse de Gran Transformación o es un cambio de ciclo sistémico. Si es así de qué tipo es. La segunda pregunta es si el cambio es inducido o extrovertido por la lógica sistémica o es retroalimentado por un conjunto articulado de Estrategias de Desarrollo. Si fuera así qué agentes sociales y/o económicos “lideran” o “coordinan” las EDTs en el Territorio vasco.

Desde la perspectiva de esta tesis nos interesa menos la descripción estadística de la dinámica económica, o el relato sobre la sucesión encadenada de hechos en la perspectiva de la historia económica convencional. Nos interesa la “percepción” del ciclo, su análisis y caracterización por parte de a “inteligencia” del Territorio (episteme económica) para demostrar la existencia o no de EDTs, y para poder explorar cuales pueden ser las EDTs que se proyecten al futuro.

Como ya hemos explicado nuestro modelo de cambio social sostiene un acortamiento o aceleración de los ciclos sistémicos muy largos (MP ± 500 años). Largos (MA ± 100 años). Medios (MDH, Kondratieff ± 30 años) y Cortos (Schumpeterianos, ± 10 años),

Más concretamente, los ciclos Kondratieff del “largo siglo XXI, se ajustan más a los 30 o 40 años, coincidiendo con los MDH (Taylorista, Fordista, “especialización flexible” o post-fordista).

Teniendo en cuenta el análisis empírico, mediante una aproximación geohistórica y económica sostenemos que la dinámica económica de Euskal Hiria, como de la RE objeto de estudio se ajusta perfectamente a los ciclos sistémicos en relación a Europa Occidental, especialmente el ciclo Fordista (1940/70), bautizado como “edad de oro” y el ciclo post-fordista o de “especialización flexible” (1970/2001) bautizado en Euskadi como primera “Gran Transformación”. La existencia de un decalage de \pm cinco años en la visibilización (variables e indicadores económicos) de la entrada y salida en las crisis económicas que marcan el final y el inicio de los ciclos sistémicos medios (MDHs,

“modelo de desarrollo hegemónico”) no es ni más ni menos que la expresión del grado de subordinación y/o dependencia de la RE con respecto a la jerarquía de territorios y capitales. Es decir, los ciclos sistémicos medios finalizan y comienzan en el territorio de las potencias territoriales hegemónicas del ciclo largo (modo de acumulación), en la actualidad EE.UU, y tardan un tiempo en extenderse a la economía-mundo en relación a la jerarquía de territorios y capitales, es decir, siempre existe un decalaje temporal relativo entre el MDH de la potencia territorial hegemónica y cada uno de los MDTs (modelos de desarrollo territoriales de ciclo medio, KondrátiEFF ± 30 años).

El concepto de “singularidad” siempre es relativo, siempre se define con respecto a un determinado referente. En este caso el referente es un determinado territorio o un conjunto de ellos.

Teniendo en cuenta lo relatado en este capítulo, postulamos que la principal singularidad del Territorio de Euskal Hiria es su convergencia más acentuada y ajustada a los MDTs de la Europa Occidental y al MDH que el resto de los Territorios del Estado español, con la excepción de Madrid y Barcelona, ambos componentes del “trapecio” que constituye la Región Central Económica del Estado español. (Eje Madrid-Zaragoza-Barcelona-Bilbao-Madrid).

En segundo lugar sostenemos que los tres ciclos medios (MDTs) [(1910/40), (1940/70), (1970/2001)], han profundizado y acelerado la convergencia como consecuencia de la formalización e implementación de un conjunto de EDTs lideradas y coordinadas por diferentes agentes económicos y sociales que han constituido la “Inteligencia”, en cada período, de Euskal Hiria.

El primer ciclo estuvo claramente liderado por una burguesía capitalista vasca “estándar” que instrumentalizó a las instituciones. El segundo ciclo estuvo liderado por las instituciones estatales con un modelo dirigista, que incluso utilizó herramientas formales de planificación económica y territorial; apoyado en un capitalismo corporativo vasco muy vinculado al poder político estatal, en un contexto radicalmente proteccionista. En el tercer ciclo las nuevas instituciones autonómicas lideran las EDTs apoyándose en un nuevo capitalismo corporativo más distribuido y de menor escala, que sustituye progresivamente a las corporaciones y a los capitalistas originarios del primer ciclo, que pactan en el segundo con las instituciones que dominan los ganadores de la guerra civil (1936/1939), vinculándose progresivamente con un capitalismo de Estado más que con una estrategia de capitalismo territorial.

Aunque pueda parecer lo contrario este modelo de desarrollo económico territorial liderado por las instituciones y no por el Gran Capital es el modelo territorialmente más extendido en los s. XIX y XX. El modelo dominante anglosajón, tanto del ciclo británico (XVIII/XIX) como EE.UU (XX/XXI) liderado por el Gran Capital y las corporaciones multinacionales, no es dominante en la Europa Occidental. El papel de las instituciones como líderes de las EDTs ha sido una constante desde el origen del capitalismo germano, ha sido determinante en largos períodos en Francia, y prácticamente decisivo (Arighi, Piketty, Mazzucato, etc.) en el Norte, centro y Sur de Europa. . El líder indiscutible de las EDTs

del periodo (1980/2015) es El Gobierno Vasco, lo cual sólo significa que es el tejedor o coordinador de una alianza de grupos sociales que en torno a una “episteme económica” más o menos formalizada, despliegan y gestionan una o varias EDTs, articuladas sucesivamente.

Para verificar esta afirmación debemos responder a dos mitos o “epistemes económicas” muy arraigadas:

1. La integración en el mercado común (UE) resuelve el tradicional hándicap de la economía española y vasca de la competitividad exterior.
2. La inversión directa extranjera es la causa o motor del desarrollo económico y de la convergencia con el modelo europeo.

Con respecto a la primera cuestión debemos señalar que cuando pasamos de las “verdades-epistemes-económicas socialmente arraigadas a la aplicación del método científico y a la contrastación empírica las respuestas no son netas y evidentes:

«Al menos en apariencia, la economía vasca se ha beneficiado ampliamente de la pertenencia a la Unión Económica y Monetaria (UEM), porque el largo ciclo expansivo que siguió a la realización plena del Mercado interior (1993) y a la adopción de la moneda única (1999) ha favorecido la rápida convergencia económica de la Comunidad Autónoma Vasca (CPAV) con las principales economías europeas. Sin embargo, la elaboración de un balance sintético del impacto de la integración es una tarea enorme compleja. De entrada, resulta extraordinariamente difícil aislar las consecuencias directamente imputables a la integración europea como factor de transformación estructural de la economía vasca, porque han podido actuar otros factores endógenos y también han coincidido unas condiciones económicas y financieras internacionales excepcionalmente favorables hasta 2007» Bilbao (2013; p. 269).

En un brillante y sintético artículo de Javier Bilbao establece un marco teórico que soporta un método analítico consistente para verificar empíricamente el balance. Como ya hemos explicado en varias ocasiones a lo largo de la tesis los datos estadísticos y econométricos en sí mismos no pueden verificar o falsear ninguna afirmación teórica, y menos esas verdades que denominamos “epistemes”, es necesario integrarlos y explicarlos en un contexto teórico consistente:

«...como señala M. Rodríguez (1999) basándose en los modelos endógenos de crecimiento, un proceso de integración como el que está teniendo lugar en la Unión Europea, no siempre conducirá a una mayor convergencia real entre los países o regiones participantes en el proceso, ya que, por el contrario, podría tener lugar un reforzamiento del primitivo patrón de división del trabajo, en el que los países más desarrollados aparecen especializados en productos que requieren trabajo más cualificado y tecnológico más avanzados (fenómeno más intenso si la existencia de economías a

escala crecientes (efectos de aglomeración)²⁹ condujese a que la eliminación progresiva de las barreras se tradujera en flujos de capital hacia los países desarrollados.

...la evidencia empírica a nivel europeo nos apunta que, con discontinuidades, tiende a reducirse la diferencia de renta per cápita entre los países y, simultáneamente, a aumentar en el interior de los países (Petraikos, 2009)». Bilbao (2013; p. 274).

Como hemos explicado, no pretendemos desarrollar empíricamente nuestra argumentación, pero es ilustrativo dar algunas pinceladas que nos sitúen: Después de la integración las exportaciones vascas a la UE sólo aumentan (1990/2011), y en pequeña proporción, con Alemania y Bélgica, disminuyendo, también en pequeña escala con Francia, RU, Italia, Holanda, Portugal, etc. Curiosamente aumentan de forma significativa con China y Brasil, aunque disminuyen con EE.UU y Rusia. En cuanto a las importaciones los datos son aún más significativos, disminuyen las importaciones vascas con todos los países referentes de la UE, incrementándose sin embargo, de forma relevante con Rusia, Irán y CHINA.

«.. deberíamos concluir que el proceso de integración presenta un balance positivo (principalmente de convergencia de Renta pc),³⁰, aunque es muy discutible que haya influido en las transformaciones estructurales de la economía vasca más que otros fenómenos de alcance mundial como la terciarización , la globalización de las estrategias empresariales, la búsqueda de nuevos mercados para diversificar clientes y aprovechar economías de escala, la evolución de los tipos de cambio, la especialización funcional de los espacios productivos (especialización flexible”³¹, la financiarización de las economías o el incremento de la interdependencia económica y financiera a escala mundial.» Bilbao (2013; p. 288)

Un mito complementario al analizado es que la financiación europea induce al fuerte proceso de crecimiento económico de España. En este caso la “singularidad” vasca es más notable, porque podemos afirmar que la financiación comunitaria a Euskal Hiria no ha tenido prácticamente ninguna significación económica, a diferencia de otras regiones del Estado español en el que ha sido decisiva.

Podemos afirmar que los retomos (contribución neta) que recibe Euskal Hiria entre 1986/2013 de todos los fondos comunitarios es aproximadamente de 3,865 millones de €, que nunca han superado el 0’9 % del PIB anual vasco y como media han supuesto el 0’4 % del PIB vasco, muy lejos de la contribución a otras regiones de España. Incluso podemos afirmar que dada la afinidad del modelo de desarrollo territorial vasco, semejante al de las regiones de antigua industrialización europeas, las

²⁹ Anotación añadida para resaltar la coincidencia conceptual con nuestra tesis.

³⁰ Anotación añadida para completar información del autor no explicada en la cita.

³¹ Paréntesis añadido para expresar la analogía conceptual con nuestra tesis.

prioridades del Reino de España en el acceso a la financiación europea (infraestructuras, cohesión social y agro-alimentario) no han priorizado ni priorizan las necesidades de acceso a la financiación de fondos de I+D+i, internacionalización, etc. de la economía vasca y de la RE de referencia.

«Resulta cuanto menos llamativo que la financiación de esta política de I+I (Investigación e Innovación) no forma parte del proceso integrador de las fuentes de financiación comunitaria, considerando sobre todo que, para la consecución de los objetivos de la estrategia europea 2020, las actividades de investigación, desarrollo e innovación están llamadas a concentrar, de manera particular pero no exclusiva en el caso de las regiones más desarrolladas, una parte importante de la financiación tanto de la UE, como de las propias regiones.

..En efecto, se pide a las regiones comunitarias que dispongan de una estrategia integrada y global sobre sus especializaciones productivas para encontrar su coherencia con las fuentes financieras comunitarias, a la que, en este concepto, se les niega el acceso a la financiación especializada de la investigación y la innovación:

A la hora de conceder financiación, Horizonte 2020 no respaldará el refuerzo de capacidades y no tendrá en cuenta las particularidades geográficas». Varela Alonso (2013; p. 261-262).

En cuanto al segundo mito, que defiende el desarrollo económico español en la Edad de Oro y en menos medida en el período (1980/2015) es la consecuencia de los flujos de inversión extranjera, podemos afirmar taxativamente que no se corresponden con la realidad en lo que respecta a la dinámica vasca en ninguno de los ciclos sistémicos largos ni medios. La industrialización y el desarrollo económico vasco son endógenos, lo cual no es óbice ni cortapisa para afirmar la dependencia e incluso subordinación de la economía vasca de nodos jerárquicos externos (Madrid, París, Londres, etc.).

«Lo primero que cabe señalar es que, desde el punto de vista de las entradas de capital productivo en el conjunto de la economía española, la CAPV ha tenido en las últimas décadas una importancia relativa menor, que apenas se ajusta al peso específico que le corresponde por su contribución al PIB y a la población (entorno al 5%).

...los primeros 15 años transcurridos desde la adhesión española, el protagonismo absoluto de la Comunidad Madrileña (58%) en la captación de inversiones deja poco margen para el resto. En las emisiones de IED la CAPV juega un papel más importante y su cuota ronda el 10% del total español para ese mismo período.

Los datos para el último ejercicio de 2011 muestran que la CAPV contribuyó en el 19'1% de los 30.611 millones de euros de salidas de IED de España y el 2'3% de los 22.480 millones de euros de entradas (sin contabilizar ETVE-valores-). Bilbao (2013; p. 281).

Estos datos avalan varios argumentos nucleares de esta tesis.

En primer lugar la autonomía, coherencia y cohesión económica del territorio de Euskal Hiria sustentada en su Sistema Productivo Territorial y en una dinámica económica más y mejor ajustada (coherente) a la lógica organizadora del modo de acumulación que su entorno territorial español. En segundo lugar las EDTs lideradas por las instituciones territoriales han ajustado mejor que su entorno al MDT₃ y al MDH₃ (especialización flexible). Este ajuste se ha evidenciado en una reestructuración sectorial y tecnológica del Sistema Productivo Territorial Vasco (SPTv).

«...se habría evidenciado un proceso de “especialización funcional” (en nuestros términos “especialización flexible”) de la economía vasca, desplazando algunas fases intensivas en factor trabajo (en la fabricación de componentes de automoción, transformados metálicos, maquinaria y material eléctrico o material de transporte, por ejemplo) a países de menor nivel salarial pero con acceso a mercados importantes ». Bilbao (2013; p. 285).

En definitiva, en la tercera fase del ciclo (despegue, 90/2000). La productividad vasca empieza a remontar, siendo la segunda fase extensiva como la española pero de segundo grado (de la participación laboral).

La economía vasca aumenta constantemente en el período su PIB_{pc} pero con un estancamiento y posterior crecimiento de la productividad. Sabiendo que la comparación RE con economías estables es puramente ilustrativa, podemos afirmar que la comparación directa en términos PIB_{pc} le sitúan en tercera posición de Europa, detrás de Luxemburgo e Irlanda, aunque esta posición debe ser muy matizada porque el incremento importante de la renta ha sido “magnificado” por un menor incremento de la población. Si utilizamos parámetros diferentes de la renta, el resultado es mucho más discreto.

Es más preciso y relevante la comparación con el nivel NUTS2 de la división administrativa europea (255 entidades políticamente institucionalizadas con una población entre 0’8 y 3 millones de hab.).

En términos de PIB_{pc} en 2007 ocupaba el 25, igualado con Madrid, participando en un club de regiones nucleadas en torno a metrópolis.

«La “ciudad vasca” (en nuestros términos Euskal Hiria) con sus incrementos de empleo y productividad ha recorrido un camino inmenso para situarse en esta primera decila de la clasificación desde que a mediados de los años ochenta fuera destacada por la pérdida de centralidad metropolitana y alejamiento de los ejes de desarrollo y al mismo tiempo catalogada no sólo como región en recesión y declive sino también de bajo nivel de desarrollo comparado en la entonces Europa de los 10». Alberdi (2015; p. 61).

El “caso vasco” ilustra y verifica la validez del modelo construido a lo largo de esta tesis, tanto en lo que se refiere a la explicación de la dinámica económica y a la evolución territorial a lo largo de dos modos

de producción (feudal y capitalista) y tres órdenes sociales (orden feudal, orden nacional y orden global) manteniendo su autonomía, cohesión y coherencia territorial bajo diferentes formas de articulación territorial complejas (Reino de Navarra, Reino de Castilla, Reino de España, Imperio Español, Estado–Nación español...). En todo el período (± 1000 años) ha evolucionado al mismo ritmo histórico y económico que el espacio geohistórico y geoeconómico en el que se inserta: La Europa atlántica. Teniendo en cuenta un condicionante geoeconómico determinante, se trata del Sur de la Europa atlántica, articulado al mediterráneo occidental, lo cual introduce un sesgo notable en la evolución de las jerarquías territoriales que han dominado históricamente los diferentes ciclos sistémicos, determinando en consecuencia la “senda de desarrollo” de la RE estudiada.

Los últimos treinta años (1^{era} Gran Transformación) no son otra cosa que la consecuencia lógica de los 1.000 años de evolución territorial. Esto podría ser una verdad tautológica, que no requeriría esta tesis doctoral, pero hemos descrito un modelo de evolución territorial a partir de una teorización del concepto de territorio, hemos descrito un modelo de cambio social a partir de un análisis geohistórico, hemos descrito un modelo de dinámica económica a partir del concepto de capacidad y hemos descrito un modelo de desarrollo sobre los conceptos de modelo de desarrollo hegemónico, modelo de desarrollo territorial y estrategias de desarrollo territorial a partir del modelo estándar de P. Krugman y una síntesis de teorías de desarrollo que tienen como núcleo central la variable espacial y el sistema productivo territorial, apoyados en F. Perroux, H. Lefebvre, A. Lipietz, G. Benko, B. Pecquer, G. de Bernis, etc.

Todo ello nos ha permitido entre otras cuestiones destacar dos vectores de capacidades: institucionalización y tecnología que han permitido la acumulación de un “general Intellect” y han configurado una determinada estructura social y económica que denominamos Euskal Hiria (ciudad vasca), cuya “inteligencia” liderada por el Gobierno Vasco (institución territorial), con la intensa participación del conjunto del entramado institucional vasco, enormemente denso, complejo y capilarizado (DD.FF, Ayuntamientos, Instituciones intermedias, etc.) ,han encadenado tres EDTs (declive, reestructuración, recuperación, despegue) como respuesta a la Gran Crisis (1970/1980) y adaptación al nuevo ciclo medio (MDH: “especialización flexible”).

«En cualquier caso, y de forma paralela a las dos etapas iniciales (declive y recuperación), el pasado industrial y el perfil de las empresas vascas hizo que frente a la crisis de los 80 (que era una crisis tecnológica), ya desde sus inicios la modernización a través de la tecnología (y la innovación y el conocimiento posteriormente) se considera como la única vía posible para convertir el país vasco en una economía avanzada. Esta es una de las razones por las que la política industrial vasca ha estado tradicionalmente conectada a la política tecnológica. Se puede entender por lo tanto que el interesante

binomio político: política industrial/política tecnológica, que tanto ha diferenciado al País Vasco de otras regiones españolas, tiene sus raíces ya a comienzos de los años 80.

Así pues, ante esta situación socio-económica, una industria totalmente obsoleta y una tasa de paro en torno al 25%, el Gobierno Vasco optó por una política activa y comprometida en contra de la ideología económica neoliberal del “dejar hacer” imperante en aquellos momentos (Azua,2006). Esta política activa fue diseñada e implementada desde el Dpto. de Industria y la SPRI (Sociedad de Promoción y Reconversión Industrial)...» Castillo y Paton (2015; p. 98-99).

De nuevo nos interesa el relato empírico, con el que coincidimos plenamente, no así en la concretización de la crisis, ni en el origen de las políticas y estrategias. Como ya hemos explicado la propia institucionalización vasca, con su Estatuto y Concierto Económico, además de su LTH es fruto de 1000 años de historia, y es esta institucionalización la “singularidad” clave y central que ha permitido el liderazgo organizado y proactivo para desplegar las EDTs que estamos refiriendo, además de movilizar los recursos financieros y propiciar las alianzas de capital impulsoras del proceso económico. Podríamos afirmar que incluso la crisis política (Transición del franquismo a la democracia) está inserta en la crisis estructural del modo de regulación que afectó al ciclo sistémico (Gran Crisis 70/80) que abre paso a un nuevo orden social global (Arquitectura Social), a un nuevo MDH, y probablemente a un nuevo modo de acumulación, que obviamente se construirá sobre un nuevo paradigma tecnológico.

4.3 TENDENCIAS Y ESCENARIOS FUTUROS GLOBALES

Nuestro objetivo es poner en perspectiva de futuro la EDT que ha desplegado el territorio vasco liderado por el Gobierno Vasco para el período 2010/2020, paralelo a la Estrategia Europea 2020, como no podía ser de otra forma ya que su objetivo central es converger con la dinámica económica europea y ajustar el MDT vasco a los MDTs europeos más avanzados y convergentes con el MDH que está emergiendo de la potencia territorial dominante EE.UU.

Aún teniendo en cuenta que el período 2010/2020 es un período decisivo económico, que contiene el comienzo de la crisis en 2008, y parece que su punto de recuperación se ha situado hipotéticamente en 2015, no es contradictorio con nuestro concepto de crisis el pensar que el periodo está cabalgado por un nuevo ciclo sistémico medio (MDH₄), (2001/2030). Vamos a denominar a este ciclo como “especialización inteligente”, porque entendemos que va a ser el paradigma tecnológico y productivo en torno al cual se va a nuclear.

Hemos argumentado en capítulos anteriores que en el periodo (1980/1990) se ha iniciado la transformación del Orden Social Global, que como ya hemos explicado se caracteriza por una

transformación de la estructura institucional del Estado-nación, por la reorganización de espacio económico en redes, por nuevas formas de articulación territorial (metrópolis globales) y por la primacía del capital financiero sobre el resto de las relaciones económicas.

Mantenemos dos incógnitas por resolver, la primera es que la hegemonía territorial sigue pareciendo asentada e incluso reforzada en EE.UU, centrada en el Atlántico Norte y anclada en la cultura occidental, (modo de regulación), lo cual no nos permite afirmar de forma lógica un cambio en el modo de acumulación.

En segundo lugar, tanto la hegemonía financiera como la organización del espacio económico en redes, jerarquizadas por nodos o aglomeraciones de actividad económica global no nos permiten afirmar un cambio en la Norma Sistémica (lógica organizadora) D-M-D' que define el Modo de Producción Capitalista (MPC). Lógica e intuitivamente sabemos que el cambio del Orden Social tiene que estar "produciendo" o induciendo un cambio en el "modo de regulación" y antes o después un nuevo Modo de Acumulación (M.A) coherente con él. De igual forma este cambio en el M.A puede producir potencialmente un cambio en la hegemonía territorial del ciclo sistémico y un punto de inflexión que potencialmente derive en un nuevo Modo de Producción en el período (2010/2060), nuevo ciclo medio MDH₅.

Este proceso de cambios determinará la senda de desarrollo de todas las economías territoriales, cualquiera que sea su escala territorial (ciudad, región, Estado-nación, UE, etc.). Por ejemplo, si la nueva potencia económica se sitúa en oriente (Asia), e impone su MDH, es muy probable que el éxito de la EDT desplegada por el territorio vasco tenga serios hándicaps para tener éxito en el medio y largo plazo.

No obstante, siendo coherentes con el modelo construido en esta tesis, no tenemos argumentos para defender estos cambios, por lo tanto nos vamos a ajustar a un escenario futuro con tendencias ancladas en el presente.

Vamos a construir el escenario sobre la base de seis vectores que nominamos por sus autores: 1) Polanyi (1957/2013), 2) Piketty (2013), 3) Mazzucato (2014), 4) Rifkin (2014), 5) Standing (2013) y 6) George (2013).

VECTOR I: La evolución de la economía-mundo (economía global extra territorial o mercados globales) no es sostenible bajo ningún paradigma liberal/neoliberal de la hegemonía del mercado autorregulado sobre el Estado Territorial.

Como expone J. Stiglitz en el prólogo de la obra:

«Es un placer escribir este prólogo a la obra clásica de Karl Polanyi que describe la gran transformación de la civilización europea desde el mundo pre-industrial hasta la era de la industrialización, así como los cambios de ideas, ideología y políticas sociales y económicos que la acompañaron. Debido a que la transformación de la civilización europea es análoga a la que enfrentan hoy los países en desarrollo en todo el mundo, a menudo parece que Polanyi hablase directamente de asuntos actuales» Polanyi (2013; p. 9).

Esta obra de Polanyi es paradigmática al menos por dos razones: la primera es que una obra que además de relatar con precisión una sucesión de hechos, incorpora una metodología analítica que le permite llegar a conclusiones meta-históricas: económicas, políticas, sociales, filosóficas, culturales, etc. Es decir, para nosotros es el paradigma de la metodología geohistórica, económica y política. En segundo lugar es reconocido por ser el relato más complejo y coherente de la emergencia del fascismo como respuesta a la hegemonía de la economía y el estado liberal impuestos por el imperio británico en tanto que potencia territorial hegemónica de su ciclo sistémico. El fascismo y la II Guerra Mundial provocada por él han supuesto la mayor destrucción de Capital físico y monetario, la mayor masacre humana y la mayor destrucción de instituciones territoriales de la historia de la humanidad.

«La ciencia económica y la historia económica han llegado a reconocer la validez de los argumentos de Polanyi. Pero la política pública-en particular como se refleja en las doctrinas del consenso de Washington (neoliberales) respecto de la manera en que el mundo en desarrollo y las economías en transición deben realizar sus grandes transformaciones- parece demasiado a menudo no haberlo hecho...

..Los defensores del consenso neoliberal de Washington destacan que las intervenciones gubernamentales son el origen del problema; la clave para la transformación es “poner el precio adecuado” y sacar al gobierno de la economía, mediante la privatización y la liberalización. Con esta perspectiva el desarrollo es poco más que la acumulación del capital y mejoras en la eficiencia con que se asignan los recursos; asuntos técnicos puros ...» Polanyi (2013; p. 15-16).

K. Polanyi basa su análisis en tres conceptos claves: 1) el “arraigo”, 2) las mercancías ficticias y 3) la “Haute finance”.

No vamos a relatar de nuevo el análisis del autor, sólo queremos destacar que estos conceptos han sido integrados en nuestra tesis, reformulados terminológicamente. El “arraigo” es en nuestra terminología el insoslayable “anclaje” del sistema económico en el territorio materializado en el sistema productivo territorial y en su régimen de regulación. El análisis sobre las mercancías ficticias (dinero, trabajo y tierra) es un lugar central de nuestro análisis, basado en A. Lipietz, H. Lefebvre, etc. y el concepto de “Haute finance” en términos marxistas sería Gran Capital, en términos Braudel-Arrighi serían las “naciones financieras” y más recientemente tendría “cara y ojos” para T. Piketty y S. George

UHNWI (individuos del valor neto ultra-alto -1%-). Las mercancías ficticias explican la incapacidad del mercado para asignar precios y optimizar recursos de estos bienes y/o factores de producción, demostrando al contrario la necesidad del Estado como regulador y la “haute finance” es el agente hegemónico del MPC, convirtiéndose en la “inteligencia” y/o agente decisor dominante.

K. Polanyi sintetizaba así su relato:

«Nuestra tesis es que la idea de un mercado autorregulado implicaba una utopía total. Tal institución no podría existir durante largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente en un desierto. Inevitablemente, la sociedad tomó medidas para protegerse, pero todas esas medidas afectaban a la auto-regulación del mercado, desorganización de la vida industrial, y así ponían en peligro a la sociedad en otro sentido. Fue este dilema que impuso el desarrollo del sistema de mercado en forma definitiva y finalmente perturbó la organización social basada en él». Polanyi (2013; p. 49).

En la actualidad, con la transición al Orden Social Global (1980/90) la pulsión se plantea entre las economías territoriales y los mercados globales, entre los sistemas productivos territorializados y los sistemas económico-financieros extra-territoriales o globales, entre los regímenes de regulación territoriales y la Lex Mercatoria del modo de regulación global. Los Estados-nación han evolucionado desde su función reguladora del Territorio “nacional” hacia una mediación entre los intereses y fuerzas “nacionales” y las globales extra-territoriales.

En los mercados globales la episteme económica neoliberal es hegemónica y los territorios ensayan el modelo de desarrollo y de regulación (“especialización flexible”, “especialización inteligente”) que les permite adaptarse a esta episteme sin destruir el tejido social y económico territorial. Prácticamente todos construyen sus respuestas a la episteme liberal no cuestionada en torno al paradigma “Schumpeteriano” confiando en el conocimiento y la tecnología para hacer frente a la dinámica de los mercados globales autorregulados, y las instituciones territoriales articulan sus regímenes regulatorios con dosis variables entre el neokeynesianismo conservador y las corrientes más conservadoras neoclásicas, en las dos con predominio de las políticas económicas monetarias frente a las fiscales en declive. Como señala S. Sassen (2006) la clave está en las corrientes “desreguladoras”, “privatizadoras” y “mercantilistas”, que están “destitucionalizando” los territorios más que “des-territorializando” el sistema económico, lo cual iría en contra de la generación de conocimiento y tecnología (general intellect), motor nuclear del desarrollo económico, y aumentaría los riesgos sistémicos medio-ambientales.

En resumen, esta pulsión plantea un problema político-institucional más que económico, que podríamos resumir en la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de institucionalización territorial y extra-territorial

requieren, necesitan o impulsan los mercados globales y sus principales agentes las corporaciones financieras e industriales multinacionales privadas?

Manteniendo un cierto optimismo, fundamentado en la capacidad de aprendizaje histórico de los Territorios (Territorios Inteligentes) no podemos obviar, sin embargo, la reflexión lapidaria de K. Polanyi:

«**La Civilización del S. XIX** no fue destruida por el ataque interno o externo de los bárbaros; su vitalidad no se vio minada por las devastaciones de la primera Guerra Mundial ni por la revuelta del proletariado socialista o una clase media baja fascista. Su derrumbe no fue el resultado de supuestas leyes económicas tales como una tasa de beneficio declinante o la del subconsumo o la sobreproducción. Se desintegró como resultado de un conjunto de causas enteramente diferentes: las medidas adoptadas por la sociedad para no ser a su vez aniquiladas por la acción del Mercado autorregulado». Polanyi (2013; p. 309).

VECTOR II: El grado de desigualdad sistémica que genera el MPC en el Orden Social Global no es sostenible.

La tendencia del crecimiento económico para el próximo ciclo sistémico largo (± 100 años) no es previsible que supere el 1'6% de media situándose entre 2012/2020 en torno al 2'5%, entre 2030/2050 en torno al 1'5%, y entre 2050/2100 por debajo del 1'2%. Teniendo en cuenta que la tendencia de los rendimientos del capital crecerá varios puntos por encima, el resultado será un incremento notable de la desigualdad económica entre los diferentes territorios, y un incremento más notable aún de las desigualdades en renta y patrimonio entre los residentes en cada territorio. (T. Piketty, 2013)

Debemos añadir a esta aseveración el incontestable “ceteris paribus”, es decir, si no se produce un cambio en el modo de acumulación y en el modo de producción, que cambien el “modo de regulación” afectando a las formas de propiedad y a la fiscalidad sobre rentas del capital, patrimonio, etc. Como afirma Piketty (2013; p. 47-48):

«...Il faut se méfier de tout déterminisme économique : l'histoire de la répartition des richesses est toujours une histoire profondément politique et ne saurait se résumer à des mécanismes purement économiques...

...la dynamique de la répartition des richesses met en jeu de puissants mécanismes poussant alternativement dans le sens de la convergence et de la divergence...

...La principale force de convergence est le processus de diffusion des connaissances et d'investissements dans les qualifications et la formation. Le jeu de l'offre et de la demande ainsi que la mobilité du capital et du travail, qui en constitue une variante, peuvent également œuvrer en ce sens, mais de façon moins forte, et souvent de façon ambiguë et contradictoire. Le processus de diffusion

des connaissances et des compétences est le mécanisme central qui permet à la fois la croissance générale de la productivité et la réduction des inégalités, à l'intérieur des pays comme au niveau international. . . .»

Probablemente la producción sistémica de desigualdad económica sea la contradicción fundamental del MPC, acentuada por el nuevo orden social global cuya hegemonía radica en el capital financiero, cuyo proceso de acumulación económica es más intenso que el capital industrial (D-M-D'), ya que puede adoptar una fórmula que hace tender a cero el proceso de circulación (D-D') gracias a la digitalización de los mercados financieros.

T. Piketty (2013) sostiene que la producción de desigualdad es sistémica, que no obedece a ninguna imperfección del mercado, sino a una desigualdad fundamental $r > g$ (la tasa de rentabilidad del capital es superior a la tasa de crecimiento de la economía) que su investigación histórico- empírica demuestra que ha sido una constante desde 1700 hasta la actualidad. Obviamente reconoce la posibilidad de neutralizar esta dinámica económica mediante nuevas instituciones, como un impuesto mundial progresivo sobre el capital, pero no considera que esto sea posible en el medio plazo (± 40 años).

Incluso el único mecanismo cuya tendencia a la convergencia de rentas y patrimonio ha sido históricamente probada, la difusión de conocimiento y tecnología, puede ser considerada un bien público, y por lo tanto debe ser producido por las instituciones, demostrándose históricamente el poco efecto que ha tenido sobre la producción y difusión de este bien la simple aportación de capital foráneo al Territorio a través del mecanismo de mercado.

Otra relación fundamental que explica la producción de desigualdad es $\beta = S/g$ (la relación capital/renta (β) es una ratio entre la tasa de ahorro del Territorio (S) y la tasa de crecimiento (g).

Esto quiere decir, que si un territorio tiene una alta tasa de ahorro y una baja tasa de crecimiento puede acumular un enorme stock de capital a largo plazo, lo cual puede tener notables consecuencias en la estructura social y en el reparto de la riqueza, especialmente cuando la acumulación de capital es en casi su totalidad privada – como sucede en la actualidad- en detrimento de la acumulación de capital público (T. Piketty, 2013). A pesar de teorías como la de Kuznets que postulaban que a las etapas muy desigualitarias de fuerte crecimiento le seguían otras donde el efecto “desbordamiento” hacia converger relativamente las rentas, esto desgraciadamente no se ha producido nunca, y tampoco en la actualidad, ni siquiera en el modelo de desarrollo de los países nórdicos, que en su punto más igualatorio (1970/80), el 10% de los patrimonios más elevados poseían entre el 50/60% de la riqueza nacional. Pero lo más importante es que en los países desarrollados el 50% de más bajo patrimonio no llegaba como media a poseer el 10% de la riqueza

nacional, en Francia, por ejemplo, en 2010/2011 el 10% de los más ricos poseía el 62% de patrimonio total y el 50% más pobre no alcanzaba más del 4%. En EE.UU este 10% poseía el 72% del patrimonio americano y el 50% no alcanzaba el 2%. Como señala Piketty:

«À ma connaissance, il n'existe aucune société, à aucune époque, où l'on observe une répartition de la propriété du capital qui puisse raisonnablement être qualifiée de faiblement inégalitaire, c'est-à-dire une répartition où la moitié la plus pauvre de la société posséderait une part significative—par exemple, un cinquième ou un quart— du patrimoine total.» Piketty (2013).

Pero lo más grave y preocupante es que durante la Gran Crisis y después de ella el modelo de desarrollo emergente es aún más desigualitario, ya que no sólo no es convergente el crecimiento económico (Kuznets) sino que es justo lo contrario, hay una transferencia de rentas del 50% más pobre a los más ricos. En EE.UU entre 1977 y 2007 se constata que el 10% de los más ricos se han apropiado de los $\frac{3}{4}$ de este crecimiento, incluso el 1% de los más ricos se han apropiado del 60% del crecimiento total de la renta nacional en el período, mientras que para el 90% restante la tasa de crecimiento media de la renta ha sido del 0'5% al año.

Este fenómeno desigualitario tiene mucho que ver con el modelo anglosajón (EE.UU, UK) de organización del trabajo que híper-recompensa a los cuadros de empresa impulsándolos al 10% más rico, sin que exista un diferencial mínimamente objetivo de productividad marginal del trabajo, conocimiento o desempeño con respecto a los mismos cuadros en Europa y en el resto del mundo. El problema es que el modelo de desarrollo EE.UU es el MDH, eso significa que tiende a imponerse en el resto del planeta, lo cual puede suponer un nuevo factor productor de desigualdad.

En cuanto a la convergencia de Capitales Territoriales, hemos vivido sucesivos “mitos” de Capitales Territoriales que iban a eclipsar a EE.UU y a la UE, primero fue Japón en los 70/80, más tarde los países productores de petróleo y ahora China y los BRICS, pero la realidad es que en 2010 los europeos poseían un patrimonio neto de 70.000 millardos de euros, siendo los fondos soberanos chinos y sus recursos en el Banco Central del entorno de los 3.000 millardos, es decir, veinte veces menos. Podemos aportar un dato más reciente y estratégico. Entre 2007 y 2015, las multinacionales EE.UU han pasado de tener 34 empresas en ranking de las 100 mayores del mundo por capitalización a tener 54, con el agravante de que es la primera vez desde 1913 que las 10 primeras empresas del ranking son norteamericanas.

Parece que la dinámica económica del MPC como productor de desigualdad es inexorable, pero la historia ya nos ha dado un primer aviso, el ciclo sistémico (modo de acumulación) británico acabó con la segunda Guerra Mundial, que condujo a la única transformación igualatoria de la estructura de rentas, dando paso a las llamadas clases medias que podemos situarlas “grosso modo” entre el segmento del 10% y el 50%, es decir, sería aproximadamente el 40% de la población de los países

desarrollados, y poseería de media alrededor del 25% al 35% del patrimonio total de sus respectivos territorios. Otra consecuencia de la guerra fue la aparición del impuesto progresivo sobre la renta, hasta el momento la institución más eficazmente convergente de los modos de regulación.

No queremos situarnos en una posición de determinismo, y menos aún catastrofista; aunque a la vista del anterior vector y del que estamos relatando, una tercera guerra mundial no tiene una probabilidad cercana a cero. Es evidente que una de las respuestas sistémicas a la intensificación de la producción de desigualdad es el cambio del modelo de redistribución de la renta:

«La redistribution moderne ne consiste pas à transférer des richesses des riches vers les pauvres, ou tout du moins pas d'une façon aussi explicite. Elle consiste à financer des services publics et des revenus de remplacement plus ou moins égaux pour tous, notamment dans le domaine de l'éducation, de la santé et des retraites. Dans ce dernier cas, le principe d'égalité s'exprime par une quasi-proportionnalité au salaire obtenu pendant la vie active. Pour ce qui concerne l'éducation et la santé, il s'agit d'une véritable égalité d'accès pour chacun, quel que soit son revenu ou celui de ses parents,.... La redistribution moderne est construite autour d'une logique de droits et d'un principe d'égalité d'accès à un certain nombre de biens jugés fondamentaux.» Piketty (2013; p. 766).

Todos sabemos que la estructura fiscal de un Territorio es uno de los elementos centrales de su “régimen de regulación”, y que obedece más a la esfera política que a la técnico-económica.

Básicamente todos los sistemas políticos de los países avanzados contienen cuatro grupos de impuestos que modulan en función de la episteme social redistributiva: Impuestos sobre la Renta, sobre el Capital y sobre el Consumo a los que añaden las Cotizaciones Sociales sobre el trabajo, con un carácter más finalista que los anteriores (jubilaciones, desempleo, formación profesional continua, etc.).

Esta estructura de ingresos fiscales entró en crisis en los 70/80 (O'Connors, 1981) junto con el resto del “modo de regulación”. El principal problema es que en la práctica no existe la progresividad de la exacción fiscal sobre el 10% más rico, cuyas rentas principales son de Capital, como tampoco es posible sobre las rentas de Capital internacional o transnacional. Como hemos explicado las relaciones económicas del Capital en el Orden Social Global son básicamente extraterritoriales y los sistemas impositivos son territoriales. La contradicción está servida, si lo que más está creciendo es el ratio capital/renta, y éste es extraterritorial en su gran mayoría cuanto mayor sea la acumulación de capital menor será su contribución fiscal territorial, salvo que se instituya un “impuesto mundial sobre el capital”.

Las compensaciones vía impuestos de patrimonio (claramente territorial) e impuestos sobre el consumo (poco eficaz como redistribuidor aunque muy eficaz como financiador del gasto público) no

son suficientes para financiar las demandas del nuevo modelo de redistribución, además de no garantizar la equidad social, dado que el 10% poseedor de más del 60% de la riqueza y de la renta prácticamente no contribuye a la producción de bienes públicos, siendo sin embargo su principal beneficiario en tanto que ciudadano y mucho más en tanto que capitalista (Innovación, infraestructuras económicas, cualificación de la mano de obra, etc.).

A esta quiebra sistémica en la estructura de ingresos fiscales, hay que añadirle la ruptura en la estructura de la demanda, es decir, del gasto. Los enormes procesos de inmigración que se han desencadenado con la crisis 70/80 y que son características nucleares del orden social global, alcanzan proporciones de “Éxodo” (T. Negri y M. Hardt, 2011), y no tiene exclusivamente motivaciones económicas, sino políticas, sociales, culturales, etc. Dado que en el nuevo sistema redistributivo estas personas tienen más o menos acceso a los servicios públicos y a los fondos compensatorios (garantía social, renta mínima, etc.) en función del “régimen de regulación” de cada territorio. El incremento de la demanda al sistema por parte de esta emigración ha alcanzado en algunos territorios en España porcentajes de incremento del 10% al 30% de usuarios. Si a este fenómeno le añadimos el envejecimiento de la población autóctona, en prácticamente todos los países desarrollados, la crisis estructural del sistema redistributivo está servida, y puede ser considerada la principal quiebra del “modo de regulación” del actual modo de acumulación, y el principal hándicap para la consolidación del Orden Social Global. El orden social global tenderá, probablemente, a diseñar e implementar un modelo de redistribución global, la seguridad global, la desigualdad territorial global, los riesgos medio ambientales globales, los riesgos de supervivencia de una gran parte de la población mundial (hambre, agua, energía, hábitat, salud, etc.), etc.

Todo ello requiere una institucionalización global, y toda institucionalización se sustenta en una estructura fiscal y esta en un “modo de regulación global”. El impuesto global progresivo sobre el capital, y otros instrumentos como la tasa Tobin son difíciles de aceptar por la “Haute finance” y la potencia hegemónica territorial pero la historia les demuestra a los dos que las guerras son mucho más caras y arriesgadas, ya fracasaron una vez, debemos confiar en que han aprendido las lecciones del pasado.

Somos conscientes de que ante esta crisis fiscal los Estados-nación han preferido recurrir a la deuda pública antes que aumentar la presión fiscal sobre el capital y las clases poseedoras de la renta y del capital. Esto ha asegurado “paz social” en los países desarrollados, evitando “molestar” a las clases dominantes, incluso haciendo redistribuciones inversas de pobres a ricos (transferencias de rentas a la banca y otros sectores económicos en crisis). Una vez alcanzada una magnitud crítica, que se supone en torno al 90% del PIB (lo cual es cuestionable teniendo en cuenta que el capital privado acumulado es de seis a ocho veces la renta nacional en casi todos los países desarrollados) Europa

ha adoptado una política de consolidación fiscal (austeridad) altamente discutible desde una perspectiva teórica y absolutamente desacertada e incluso arriesgada desde una perspectiva histórica y empírica. Desde el punto de vista sistémico y de largo plazo estamos de nuevo de acuerdo con T. Piketty:

«...la question de la dette publique est une question de répartition de la richesse, en particulier entre acteurs publics et privés, et non pas une question de niveau absolu de la richesse. Le monde riche est riche ; ce sont ses États qui sont pauvres. Le cas le plus extrême est celui de l'Europe, qui est à la fois le continent où les patrimoines privés sont les plus élevés du monde et celui qui a le plus de mal à résoudre sa crise de la dette publique. Étrange paradoxe».

VECTOR III: En el Modelo de Desarrollo Hegemónico (MDH, EE.UU) emergente (2030/2060) surge con fuerza un perfil institucional ya existente, reforzado en el MDH vigente (2001/2030) que se convierte en el núcleo duro o factor determinante de la “senda de desarrollo”: las “Instituciones Emprendedoras” (ciudad, región, Estado, asociación de Estados).

A menudo, el análisis científico, incluso el que se fundamenta en la historia empírica (sucesión de hechos realmente acaecidos) choca frontalmente con las verdades socialmente asumidas (episteme). En ocasiones estas verdades tienen su origen en “verdades científicas” brutalmente simplificadas y codificadas, como el concepto Schumpeteriano de la innovación consustancial al empresario emprendedor y creativo, y al capitalismo arriesgado (Knight (1855-1972)); o el axioma sagrado hayekiano sobre la rigidez o incapacidad del estado para gestionar la actividad económica , que alimentado con muchas medias verdades y algunas mentiras se ha convertido en la ley económica para los neoliberales que han promovido el “Consenso de Washington”. Vivimos en una época histórica dominada por los medios de comunicación de masas, reforzada por las redes digitales, que convierten en un juego de niños la escalofriante práctica de Göbels, ministro de propaganda nazi, aquello de: “una mentira repetida miles y miles de veces puede convertirse en una verdad incuestionable”.

En el fondo, el mito de Steve Jobs y Appel que nos venden los medios de comunicación no es más que el mensaje que interesa a la “Haute Finance” que ha obtenido enormes beneficios (1^{era} corporación multinacional por capitalización del mundo en 2015) y liderado las prácticas de evasión fiscal, al igual que sus colegas innovadores (Microsoft, Facebook, Google, Amazon, etc.) auténticos iconos de la post- modernidad innovadora, eso sí, todos ellos hacen alarde de enormes donaciones sociales, que alimentan aún más su mito.

Obviamente, no queremos insinuar que la inmensa mayoría de los ciudadanos que asumen esta verdad sean idiotas, como no podemos pensar que el conjunto de los musulmanes sean terroristas a pesar de que uno de sus mitos más recurrentes históricamente sea la “Yihad”. La realidad es que sin las enormes inversiones y la firme de decisión de las instituciones norteamericanas de desarrollar Internet no existirían estas empresas, sin el apoyo de universidades, estructuras públicas de investigación y mucha inversión pública no existirían ninguna de las tecnologías (redes inalámbricas, GPS, microelectrónica, pantallas táctiles, voz-digital-Siri, etc.) que han permitido que Appel produjera sus célebres iPhone y iPad, que han inaugurado una nueva ola tecnológica en las TICs. Ni Appel ni Steve Jobs han inventado estas tecnologías, sino que han sabido utilizarlas para convertirlas en productos y mercancías exitosas en los mercados. Han aprovechado una enorme inversión social en educación/formación profesional, e investigación científica, e investigación aplicada, apropiándose de ella a un coste muy bajo en relación a los enormes beneficios que han obtenido. Pero los principales beneficiarios han sido los inversores en las acciones de Appel, donde además de los pequeños ahorradores, muy pocos, se sitúan ese 10% que detenta el 72% de la riqueza en EE.UU, y especialmente ese 1% que se ha apropiado del 60% del crecimiento del ciclo, que han cabalgado como expertos surfers estas empresas .

Es fácil entender que ni los inversores, ni las corporaciones van a escatimar dinero y esfuerzo para vendernos estos mitos con el apoyo de un ejército de profesionales de la economía, la política, los medios de comunicación, etc. Es la norma sistémica, la “inteligencia” cuando se convierte en mercancía está necesariamente al servicio del capital, a diferencia del “general intellect” que es un bien público.

Mariana Mazzucato (2014) lo expresa con precisión: «El Estado emprendedor es que el espíritu emprendedor – aquello que todos los legisladores parecen querer fomentar hoy en día - no tiene que ver (únicamente) con las startups, el capital riesgo y los “inventores de garaje”. Tiene que ver con la voluntad y la capacidad de los agentes económicos para asumir el riesgo y la verdadera incertidumbre Knightiana: aquello que es genuinamente desconocido. Los intentos de innovación suelen fracasar, pues, de lo contrario, no se llamaría “innovación”. Éste es el motivo por el que hay que estar un poco “loco” para intentar innovar. A menudo cuesta más que los beneficios que se supone, y eso hace que el tradicional análisis coste-beneficio frene el proceso desde el primer momento... son muy pocos quienes han admitido que parte de esta locura se montó en la ola de las innovaciones financiadas y dirigidas por el Estado».Mazzucato (2014; p. 30).

Este perfil institucional puede ser considerado cómo la faceta más novedosa del nuevo modelo redistributivo que emerge como núcleo duro del modelo de desarrollo hegemónico (2020/2050), en tanto que constituyente esencial de su “régimen regulativo”, No es nueva la participación de Estado en

la política industrial y tecnológica (Alemania, Japón XX, etc.), pero la actividad emprendedora e innovadora en un modo de desarrollo donde el conocimiento y la tecnología se configuran como el “motor principal”, es evidente que la producción y gestión social de este proceso es determinante para el éxito o fracaso de las estrategias territoriales de Desarrollo en el próximo ciclo sistémico.

Pero de nuevo esto exige hacer una lectura radicalmente diferente de los procesos sociales de Redistribución y de Innovación:

«A pesar de que las políticas redistributivas son fundamentales para garantizar que los resultados del crecimiento económico sean justas, no generan crecimiento por sí mismas. La desigualdad puede dañar el crecimiento, pero la igualdad no lo fomenta por sí misma. O lo que muchos Keynesianos de izquierdas han olvidado es una agenda de crecimiento que cree riqueza, al mismo tiempo que la distribuya. Aunar las lecturas de Keynes y Schumpeter puede hacerlo posible...esto requiere redistribuir los riesgos y los beneficios del crecimiento económico para frenar una de las desafortunadas consecuencias del capitalismo actual:

Los riesgos se socializan y los beneficios se privatizan, no sólo en el sector financiero sino también en el industrial.

...En general, ha habido una falta de conexión entre el gasto fiscal Keynesiano y las inversiones en innovación Schumpeterianas... Sin embargo, la conexión existe» Mazzucato (2014; p74-75).

Los economistas neoclásicos que integran el paradigma Schumpeteriano en su modelo de desarrollo hacen una lectura muy objetual y codificada del proceso social de innovación (Stock de I+D+i), estableciendo una relación de causa/efecto entre el volumen de inversión en I+D+i y el éxito en la producción industrial y en la productividad, y concretamente en el crecimiento económico. Sin embargo, la concepción Schumpeteriana es procesual y evolutiva encajando mejor en la visión moderna de los “sistemas de innovación territorial”. Japón es el ejemplo más notable, convirtiéndose en el inicio del ciclo actual (“especialización flexible”) en el paradigma industrial y tecnológico.

El “sistema de innovación” japonés fue liderado y gestionado por una nueva estructura institucional más horizontal que las convencionales, el mítico “Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MCI) que reinventó el concepto de “planificación” y construyó un entramado de instituciones académicas, centros de investigación y unidades de I+D de las empresas, integrando la política industrial, la importación de bienes de equipo, el acceso a conocimiento tecnológico foráneo y el desarrollo de tecnologías propias. Es innegable el protagonismo de las empresas como Toyota, Sony, Hitachi, etc. en el sistema, pero el éxito empresarial alcanzado hubiera sido imposible sin el acceso a financiación privilegiada y sin el apoyo del Estado.

Este modelo y la enorme producción académica que desencadenó la gran crisis 70/80, está poniendo de relieve que el diferente impacto en los diferentes sistemas productivos territoriales (ciudad, región, estado) tuvo como una de sus consecuencias o respuestas la implementación proactiva y estratégica de los “sistemas de innovación regionales”, en prácticamente todas las regiones de antigua industrialización y en otras que aspiraban a industrializarse. Estos sistemas dieron lugar a estructuras y espacios económicos como los “entornos innovadores” (milieux innovateurs), “distritos industriales”, “sistemas locales de innovación” (parques tecnológicos), etc.

No es el único problema que se deriva de las “verdades económicas hegemónicas”. La idea heredada de que los banqueros y los accionistas (mercados financieros) asumen riesgos muy elevados y cuando estos riesgos generan beneficios deben ser recompensados, ya que “se lo merecen”, ha justificado tasas de beneficios desorbitadas, pero también burbujas financieras que han aumentado la ya notable volatilidad sistémica de los mercados financieros (crisis de telecom y.com) y los indecentes diferenciales entre costes de producción y precios de mercado de las multinacionales de farmacia, entre otros muchos ejemplos.

M. Mazzucato propone: «La cuestión fundamental es la relación entre aquellos que asumen el riesgo al contribuir con su trabajo y capital en el proceso de innovación y aquellos que se apropian de los beneficios del proceso de innovación...Crear instituciones que regulen la relación entre riesgo y beneficio para que se sostenga el crecimiento económico equitativo y estable es uno de los principales retos. Para conseguirlo es esencial concebir la innovación como un proceso colectivo, que implica una división del trabajo extensivo que puede incluir a muchos participantes». Mazzucato (2014; p. 301).

En definitiva, se trata de reconstruir la práctica especulativa típica de los mercados financieros, que se sitúan en el punto de la “curva de innovación” cercano a la comercialización del producto final, y la mayoría de las veces en la propia curva de crecimiento de la empresa que se ha apropiado de la innovación. Obteniendo una tasa de beneficio especulativa que no tiene nada que ver con los costes ni con los riesgos de la innovación, producción y comercialización, las acciones se convierten en una mera coartada o “percha” que genera un proceso financiero especulativo sin ninguna relación con los “fundamentales” (parámetros económicos: costes, ventas, beneficios) que “inflan” el valor financiero de la empresa, distorsionando la función de asignación de precios y la asignación eficiente de factores de producción; a lo cual se añade la generación de una espiral perversa de desigualdad económica por la generación de super-rentas de capital para los inversores y de super-rentas de trabajo para los creadores de las empresas innovadoras con estrategias empresariales centradas en el “valor” (acciones y cash-flow). Poco importa que las burbujas financieras “pinchen” o no, el problema es el

brutal coste financiero de oportunidad que se causa a la economía real y territorial como consecuencia de la apropiación de las innovaciones por las prácticas especulativas del capital.

M. Mazzucato propone una posible solución: «Si se tiene en cuenta la relación comúnmente aceptada entre el riesgo y el beneficio en la teoría financiera, si el Estado es tan importante para financiar las inversiones de alto riesgo en innovación, la conclusión debería ser que el Estado tendrá que recibir un beneficio directo sobre su inversión arriesgada. Estos beneficios podrían utilizarse para financiar la siguiente ronda de innovaciones, pero además podrían contribuir a cubrir las inevitables pérdidas que surgen cuando se invierte en áreas de alto riesgo...

...Si al Estado se le hubiera devuelto sólo un 1% de las inversiones realizadas en Internet, hoy habría muchos más recursos para invertir en tecnología verde».Mazzucato (2014; p. 304).

Una de las herramientas que más éxito ha tenido para financiar los “sistemas de innovación territoriales” son los bancos públicos gestionados por profesionales, pero al servicio de una Estrategia Territorial de Desarrollo (EDT), nucleada en torno a una “estrategia de especialización inteligente”. En 2012 el KFW, banco de inversión estatal de Alemania declaró beneficios de 3.000 millones de dólares, mientras que la mayoría de los bancos privados estaban en números rojos. El BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil) cuya inversión prioritaria son las tecnologías verdes y las biotecnologías consiguió en 2010 una tasa de beneficios del 21% sobre el capital, mientras el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo estaban en pérdidas. El Banco de Desarrollo de China, (CDB) ha financiado “renovables” en Argentina por más de 3.000 millones de dólares, etc.

La doctrina ultra liberal que prima en los mercados financieros no confía en la Banca de Inversión que invierte en la economía real, y sin embargo es una herramienta imprescindible para implementar cualquier EDT en cualquier territorio. No queda otra opción que diseñar mecanismo financieros de cooperación público/privada para crear estos instrumentos de inversión, especialmente en las regiones y ciudades, bajo el liderazgo y el control democrático de las Instituciones Emprendedoras del Territorio, que a su vez deben liderar y coordinar las estrategias de especialización inteligente, nucleadas por los “sistemas de innovación territoriales”.

VECTOR IV: La profecía Rifkin: El Capitalismo será sustituido por un nuevo modo de producción y/o modo de acumulación: El Procomún Colaborativo hacia el 2050.

J. Rifkin no es un científico al uso, podríamos definirle sin una brizna de crítica ni menosprecio como visionario y activista social. Es absolutamente lógico qué pongamos en duda sus predicciones, que en algunos casos rayan la profecía (meta historia del futuro), pero no podemos olvidar que en 1988 organizó en Washington D.C. una de las primeras conferencias globales (35 países) sobre el Cambio

Climático y el Medio Ambiente, cuando muy pocos actores políticos y académicos tenían este tema en su agenda. En 1995 pronostica “el fin del trabajo” ligado a la revolución TIC y a la entonces llamada Nueva Economía. En el 2000 vaticina que las energías renovables se convertirán en el nuevo paradigma energético. En 2007 el Parlamento Europeo aprueba su informe-propuesta sobre la Tercera Revolución Industrial (TRI) como respuesta a la crisis económica global, a la seguridad energética y al cambio climático...Rifkin no escribe libros, produce libros, dirige un amplio equipo de expertos multidisciplinares, y él es a la vez líder y marca.

Por estas razones y porque consideramos que J.R. Rifkin representa mejor que nadie en la actualidad el pensamiento Schumpeteriano, consideramos que sus previsiones pueden ser integradas en el modelo construido en esta tesis.

Esto supone básicamente, que si los pronósticos y la axiomática rifkiniana se cumplen, el próximo MDH₄ (“especialización inteligente” emergería en el período 2020/2050 en torno al paradigma tecnológico que el autor define como TRI (Rifkin (2011)) como ciclo medio final del ciclo largo (modo de acumulación) EE.UU; siempre que durante los próximos 35 años surja una nueva potencia territorial. Su segundo pronóstico es que, como consecuencia de la dinámica del ciclo medio, se consolidará la TRI, que producirá las capacidades fundacionales suficientes (Saskia (2005)) para producir un cambio de Lógica Organizadora (Modo de Producción y/o Modo de Acumulación), siempre que se produzca un “punto de inflexión” (evento histórico, Sewel...) que capture las capacidades fundacionales que activen la nueva lógica organizadora. El autor define esta nueva Lógica Organizadora como “Procomún Colaborativo”.

El autor comienza a elaborar su propuesta de cambio de paradigma económico y tecnológico en su obra: “La Era del Acceso. La revolución de la nueva economía” (Rifkin (2013)). A través del análisis de la Nueva Economía estudia fenómenos como la desmaterialización de la producción, y la transformación de la lógica de producto (cultura industrial) en una lógica de servicio (cultura de acceso). Otro fenómeno emergente de la Nueva Economía es la difuminación de la frontera entre productores y consumidores, que inicia nuevos micro-procesos sociales que facilitan la evolución de una economía de mercado a una economía colaborativa. Pero quizás el pronóstico más arriesgado sea la evolución de la fuerza de trabajo, que prevé que un volumen del 5% de asalariados sobre el total de la población adulta será suficiente para producir a totalidad de los bienes y servicio para el mercado (PIB). La gran mayoría de la población adulta (95%) se dedicará a la producción de “bienes públicos”, principalmente de bienes culturales.

Obviamente, el autor no excluye la posibilidad de lo contrario: «Ahora la economía ha puesto sus miras en la última esfera de la actividad humana que restaba por mercantilizar: la cultura. Los rituales culturales, las actividades comunitarias, las reuniones sociales, el arte, los deportes y los juegos, los

movimientos sociales y la actividad cívica, todo resulta invadido por la esfera comercial. El gran tema para los años venideros es ver si la civilización puede sobrevivir a una amplia reducción de la esfera estatal y cultural en la cual el ámbito comercial queda como mediador exclusivo y primordial de la vida humana...

La transformación del capitalismo desde un capitalismo industrial a otro cultural ya está amenazando muchos de nuestros supuestos básicos sobre lo que constituye la sociedad humana...» Rifkin (2013; p. 21).

Algunos autores como Lipovetsky y Juvin (2011), Beck (2008), y sobre todo Bauman (2006), que asienta el nuevo paradigma antropológico de la era global: "La vida Líquida".

Pero sin duda, la hipótesis, con mayor calado, desde la perspectiva del cambio social, que explora en esta obra es la siguiente:

«El papel de la propiedad está cambiando radicalmente. Las consecuencias para la sociedad son enormes y de gran alcance. La propiedad y los mercados eran prácticamente sinónimos durante toda la edad moderna. De hecho la economía capitalista se fundó precisamente sobre la idea del intercambio de propiedad en el mercado...

... El desplazamiento desde un régimen de propiedad de bienes, hacia un régimen de acceso, que se sustenta en garantizar el uso limitado y a corto plazo de los bienes controlados por redes de proveedores, cambia de manera fundamental nuestras nociones sobre cómo se ejercerá el poder económico en los años venideros... en un mundo en el que las relaciones personales de propiedad se han considerado como una extensión del propio ser y "medida del hombre", ...es muy probable que un mundo estructurado en torno a las relaciones de acceso produzca un tipo muy diferente de ser humano». Rifkin (2013; p. 13).

En 2008 estalla de nuevo la crisis económica, esta vez como recesión profunda y continuada, de hecho no hay todavía acuerdo entre los expertos económicos y los actores políticos sobre el final, que un número importante de observadores, entre los que me incluyo, estimamos que la Gran Recesión finalizará hacia 2020, con el impulso de un nuevo paradigma económico, el MDH₄ que denominaremos "especialización inteligente".

En 2011, J. Rifkin da una nueva vuelta de tuerca a su hipótesis de cambio social y económico: «Llevo treinta años indagando sobre la posibilidad de un nuevo paradigma que marque el comienzo de una era "pos-carbónica". Y De mis investigaciones he deducido que las grandes revoluciones de la historia acontecen cuando las nuevas tecnologías de la comunicación convergen con nuevos sistemas energéticos. Los nuevos regímenes energéticos posibilitan la generación de una mayor actividad

económica interdependiente y la expansión de los intercambios comerciales, al tiempo que facilitan unas relaciones sociales más densas e inclusivas. »Rifkin (2013; p 14).

J. Rifkin sintetiza la TRI en cinco trayectorias o vectores de desarrollo tecnológico y económico: 1) la transición a las energías renovables distribuidas, 2) la transformación del parque de edificios de los territorios urbanos en micro-centrales de producción de energía renovable. 3) el despliegue de la tecnología de hidrógeno y de los sistemas portátiles y fijos de almacenamiento de energía. 4) el uso de una tecnología análoga a la de Internet para construir “redes eléctricas inteligentes”. 5) la transición de los transportes autopropulsados convencionales (combustión) a la propulsión eléctrica. En cualquier caso la espina dorsal de la TRI será la “red inteligente” de distribución de energía renovable.

La TRI creará el entorno tecnológico adecuado para la implantación y el desarrollo del Urbanismo 2.1: «La estrategia territorial del U 2.1 es la Política Cultural, y sus dos objetivos son: la maximización del potencial de Creatividad y del Capital Social de la Ciudad». Farto (2005).

Es evidente que los regímenes energéticos condicionan la distribución de la actividad económica y social en espacio modificando la geometría y la dimensión de los territorios, así como sus formas de articulación y movilidad internas y externas.

«En el siglo XXI, el centro del control sobre la producción y la distribución energéticas va a desplazarse desde los gigantes empresariales centralizados de la energía basada en los combustibles fósiles hacia millones de pequeños productores que generarán sus propias energías renovables en sus viviendas y locales, y que comercializarán los excedentes a través de redes infoenergéticas de dominio común”. La democratización de la energía tiene profundas implicaciones para lo que será nuestra forma de organizar el conjunto de la vida humana en este siglo venidero. Estamos entrando en la era del capitalismo distribuido». Rifkin (2013; p. 153).

Siendo conscientes de que esta es una hipótesis fundamental del modelo TRI y de la “Profecía Rifkin”; no podemos dejar de señalar dos dudas o contra tendencias sólidas:

1) La energía de “fusión nuclear”, si se materializa comercialmente, es un serio competidor del modelo de renovables distribuidas, encajando más en un hipercapitalismo con infraestructuras energéticas centralizadas que pueden cubrir espacios continentales de consumo y concentrar enormes inversiones de capital global.

2) Es posible que el capitalismo distribuido requiera la existencia de un “modo de regulación” previo de carácter colaborativo, y no sea la consecuencia, sino la causa del régimen energético distribuido.

No hay ningún determinismo histórico que impida la implementación hegemónica del régimen de energía renovable sobre grandes infraestructuras energéticas centralizadas, no sólo buscando economías de escala, sino el control del suministro energético por grandes corporaciones oligopólicas

globales. De momento las previsiones sobre el mercado de hidrocarburos de hace sólo cinco años se han hecho añicos por las nuevas tecnologías de “fracking” y de arenas bituminosas, además de la estrategia política de la potencia territorial dominante (EE.UU) para romper el mercado con precios a la baja, con el objeto de presionar a su principal potencia militar rival (Rusia).

La TRI puede desencadenar igualmente un proceso de profunda transformación de la organización social del proceso de producción y distribución. Por una parte puede impulsar la aceleración superlineal de la productividad social propiciando una expulsión masiva de mano de obra de las organizaciones empresariales que producen para el mercado con parámetros de maximización del beneficio (D-M-D’), esto es lo que denominamos la “financiarización de la economía” que introduce la “lógica del valor” como paradigma empresarial, tendiendo a una disminución continua de la mano de obra, de la masa salarial y de la redistribución fiscal del valor. Esto es una tendencia actual, verificable y sin aparente punto de inflexión.

No obstante, si esta tendencia se consolida en el próximo MDH₄ producirá una expulsión de mano de obra asalariada que puede alcanzar el 70% (M. Castells) al 95%(J. Rifkin) hacia el 2050. Esto es evidentemente insostenible, si el sistema no ha construido previamente otro modo de aplicación de las capacidades humanas para crear valor y participar de esta forma en el producto social, mediante un nuevo “modo de regulación” que institucionalice nuevos modos de redistribución de la riqueza social.

J. Rifkin pronostica: «La sociedad civil se habrá convertido probablemente en una fuente de empleo tan importante como el sector de mercado para mediados de siglo (2050) por la sencilla razón de que la creación de capital social depende de la interactividad humana, mientras que la creación de capital de mercado se hace cada vez más dependiente de la tecnología inteligente...» Rifkin (2013; p. 361-363).

Este nuevo generador de empleo y de actividad económica no lucrativa (ajeno a la norma sistémica D-M-D’, y ajena a los mecanismos de distribución de mercado) lo dominaremos “Tercer Sector”, para diferenciarlo del Sector Público y del Sector Privado. Se trata por lo tanto de un sector que es simultáneamente productor y consumidor de bienes y servicios públicos, pero es autónomo con respecto al Estado y a las Instituciones Territoriales. Un estudio de la Johns Hopkins University realizado en 42 países, establece que el Tercer Sector supone de media un 5’9% del PIB en 2010, ocupando acerca de 56 millones de personas a tiempo completo, es decir, un 5’6% de media de la población activa. En Holanda supone el 15’9% del empleo remunerado, en Bélgica el 13’1%, en RU es un 11%, en Irlanda 10’9%, en Francia 9%, en EE.UU 9’2% y en Canadá 12’3%. Quizás lo más interesante es que entre 1990/2000 el 40% del empleo generado en Francia, Alemania, Holanda, y RU pertenece al Tercer Sector (Rifkin (2013; p 361-363)).

Sin menospreciar estos datos, entendemos que la generación espontánea de capital social por el mero hecho de la interacción humana por “efecto de proximidad” no es una fuerza estructural que nos permite pensar en una consolidación del TS a largo plazo. Creemos que si no se produce un proceso de “institucionalización social” integrado en el “régimen de regulación” de cada MDT no será posible el desarrollo y consolidación del TS, y además consideramos que puede haber enormes diferencias en la distribución de la actividad económica entre el Sector Público, el Privado y el Tercer Sector entre los diferentes territorios (Ciudades, Regiones, Estados) en función precisamente de sus “singularidades” territoriales. Probablemente el mix entre los tres sectores será un determinante para la “senda de desarrollo” de cada territorio a partir del 2050, hasta el punto de hacer viable o inviable la supervivencia de los territorios en el nuevo modo de acumulación, sea cual sea éste.

En 2014 Rifkin profundiza aún más en la dinámica del cambio social y en su orientación, introduciendo tres poderosos vectores de cambio: 1) el Internet de las cosas IdC-producción de objetos mediante impresión 3D, 2) la tendencia al coste marginal cero en amplios sectores económicos-información, telecomunicaciones, energía, etc. – y 3) desarrollo del Procomún colaborativo- síntesis de los bienes públicos de la sociedad civil y de la actividad del Tercer Sector.

La tendencia al coste marginal cero sería el resultado del éxito del MDH₄ como consecuencia de la aplicación de tecnologías inteligentes de la TRI a los sistemas productivos territoriales en un mercado globalizado. Es decir productividades superlineales como efectos de las tecnologías y de los rendimientos crecientes de los efectos de aglomeración acelerados por el Orden Social Global. Esto supondrá, con o sin economía colaborativa una tendencia innegable de los costes de producción marginales a cero.

De nuevo creemos, a diferencia de Rifkin, que la clave de evolución del sistema, está en el modo de regulación, es decir, si se estructura el sistema productivo en torno al nuevo paradigma de la economía colaborativa-capitalista o no – entonces será posible la tendencia a la gratuidad de muchos bienes y servicios, tendiendo a salir del sector de mercado, y pudiéndose ser distribuida por el sector público (monopolios públicos) o por un “tercer sector” distribuido y colaborativo. Pero también es perfectamente posible que las grandes corporaciones multinacionales construyan plataformas oligopólicas o incluso monopolios para aprovecharse de los hiper-beneficios de unos productos y servicios distribuidos globalmente a costes marginales tendentes a cero. No hay ninguna ley económica, que impida vender un producto y servicio a un precio que no tenga ninguna relación con el coste de producción marginal ni con el ambiguo concepto de la escasez. Tenemos el ejemplo concreto de los productos vendidos por Apple (iPad, iPhone, etc.) que a medida que expande su producción y su demanda (incrementando su productividad y disminuyendo sus costes marginales de producción) incrementando su precios, aumentando su acumulación de capital, lo cual le permite

expandir aún más su producción y su mercado en detrimento de sus competidores globales (Samsung, Lenovo, etc.).

No parece haber dudas sobre la capacidad emergente con mayor potencial de producir cambios económicos y sociales estructurales: el “Internet de las Cosas” (Asthon (1995)) o el “Internet de Todo” (Cisco Systems). Se trata de conectar a Internet millones de dispositivos con múltiples funciones y tareas (sensores, maquinas, herramientas, cámaras, vehículos, etc.). Quizás el dispositivo más novedoso sea la impresora 3D capaz de cambiar radicalmente la forma de producir manufacturas, reduciendo radicalmente la forma de producir manufacturas, reduciendo radicalmente los costes energéticos, de materia prima y, casi a cero, de mano de obra; además de permitir la autoproducción y la autogestión del proceso productivo.

El desarrollo de esta tecnología, unido a las llamadas nanotecnologías, puede cambiar radicalmente los procesos de producción industriales.

No obstante la potencialidad de transformación más radical del sistema productivo y de la sociedad humana actual, sería la integración de las tres tecnologías: Internet, Internet de la Energía (red electrónica inteligente), Internet de las Cosas (IdC) con el objetivo de crear una Neuro-red Mundial de personas, dispositivos y vehículos.

Una infraestructura de este tipo sería sin ningún lugar a dudas el nuevo paradigma tecnológico del orden social global, y produciría antes o después las condiciones para la transición a un nuevo modo de producción y/o modo de acumulación, sea el pronosticado por Rifkin: Procomún Colaborativo u otro.

«Este aumento enorme de la productividad será posible porque el naciente IdC o “Internet del Todo” es la primera revolución de la historia basada en una infraestructura inteligente que conectará cada máquina, cada empresa, cada vivienda y cada vehículo en una red inteligente formada por un Internet de las comunicaciones, un Internet de la energía y un Internet de la logística integradas en un único sistema operativo». (Rifkin (2014)).

VECTOR V: El Precariado y la Burguesía Asalariada: Dos grupos sociales emergentes del Orden Social Global.

Debemos ser conscientes de que la Revolución Tecnológica, alimentada por la “sociedad del conocimiento” en el contexto del nuevo orden social global (sociedad red), que se ha iniciado ya con el MDH₃ (“especialización flexible”, 1980/2020) ha producido ya profundas transformaciones en la estructura social, y más exactamente en lo que K. Marx denominaba “relaciones sociales de producción”, que junto con el paradigma tecnológico constituían los modos de producción y

acumulación. Nuestro modelo de cambio social que se sitúa en la trayectoria intelectual de Marx-Schumpeter-Sassen-Arighi sigue postulando que el motor de la dinámica económica y de la evolución territorial es la evolución de las fuerzas productivas impulsada y liderada por el Capital y modelada por un “modo de regulación” que permite la producción social, la coherencia y la cohesión del sistema.

En concreto, es inexorable que la intensidad del cambio en el sistema productivo y en la organización social (Instituciones, Estado), consecuencia de la intensidad del cambio tecnológico produzca profundas transformaciones en las relaciones sociales de producción, y concretamente en el “modo de regulación”. La burguesía y el proletariado, los dos grupos sociales producidos por el Capitalismo industrial, están siendo deconstruidos y reconstruidos por el Capitalismo financiero y el Orden Social Global. En su primera etapa: el MDH₃ (1980/2020), con la emergencia del nuevo paradigma tecnológico, la nueva oleada de tecnologías que se desarrollarán dando lugar a la TRI en el MDH₄, ya están haciendo emerger dos grupos sociales: el precariado y la burguesía asalariada, que no son otra cosa que el producto de la deconstrucción del proletariado y de la burguesía, que seguirán evolucionando durante el próximo ciclo medio (2020/2050, “especialización inteligente”) intensificando la deconstrucción de estos grupos sociales hasta llegar a un punto de inflexión en que el nuevo modo de producción empiece a “reconstruir” los grupos sociales que estructuren la nueva sociedad.

Como ya hemos dicho el principal motor de la dinámica de cambio social es la sociedad del conocimiento, término excesivamente amplio y abarcante cuando se quiere establecer una relación causal con el cambio de paradigma tecnológico, núcleo de los sistemas productivos territoriales. En esta tesis hemos preferido utilizar el concepto de marxista de “general intellect” reformulado por P. Vimo y A. Negri.

Slavoj Žižek formula el proceso de deconstrucción en un célebre artículo: «Hoy, el trabajo inmaterial es “hegemónico” en el sentido en que Marx afirmó que, en el capitalismo del siglo XIX, la producción industrial masiva era hegemónica: se impuso a sí misma no por la fuerza de los números sino al jugar el papel clave, emblemático estructural. Lo que surge es un vasto dominio nuevo llamado el “procomún”: el conocimiento compartido y nuevas formas de comunicación y cooperación...

... el capitalismo de hoy en día ha privatizado exitosamente (por lo menos en el corto plazo) el intelecto general, así como el grado en que, más que la burguesía, los mismos trabajadores se están volviendo superfluos (con números cada vez mayores volviéndose no sólo temporalmente desempleados sino estructuralmente inempleables)». Žižek (2012; p. 2).

El autor sitúa el proceso en el punto donde lo han dejado autores como A. Negri y M. Hardt (2004), M. Castells (2009), J. Rifkin (2001/2011), etc. pero su aportación consiste en extender el proceso de cambio hacia la burguesía en tanto que grupo social, dando contenido sustancial a las aportaciones

empíricas de T. Piketty (2013) sobre los “cuadros de empresa” y poniendo cara y ojos al 10% de poseedores de la mayor parte de la riqueza social, diferenciándolos sociológicamente tanto del 1% (“haute finance” y Gran Capital) como del 40% de clases medias. La burguesía asalariada es parte del 9% privilegiado, en plena deriva hacia las clases medias y en su segmento más bajo (empresarios autónomos), incluso hacia el proletariado y precariado (50%).

«Si el viejo capitalismo idealmente involucraba un empresario que invertía su dinero (propio o prestado) en la producción que él organizaba y dirigía, y luego cosechaba ganancias de ello, un nuevo tipo ideal emerge hoy en día: ya no es el empresario dueño de su propia compañía, sino el gerente experto (o una directiva gerencial presidida por un consejero delegado) que dirige una compañía de propiedad de bancos (también dirigidos por gerentes que no son dueños del banco) o por inversores dispersos. En este nuevo tipo ideal de capitalismo, la vieja burguesía, tomada no-funcional, adquiere una nueva función como gerencia asalariada: los miembros de la nueva burguesía ganan sueldos, e incluso si son dueños de parte de la compañía, ganan acciones como parte de su remuneración (“bonos” por su “éxito”, “stock options”, etc.)». Žižek (2012; p. 3).

Existe mucha literatura, iniciada en los 70/80 sobre el papel determinante en el capitalismo financiero y corporativo de esta nueva burguesía gerencial, considerada por la mayoría de los observadores como la “Inteligencia” de Sistema Productivo. Pero en nuestra opinión el concepto de burguesía asalariada debe extenderse a la totalidad de los empresarios autónomos (trabajo autónomo más que organización empresarial), a la mayoría de los empresarios dueños de PYMES de (10 trabajadores cuyas empresas carecen de autonomía en el mercado (subcontrata, segmentos de cadenas de producción y valor nacionales y transnacionales, franquicias, etc.). Incluso una parte importante de los Empresarios propietarios de Pymes de 10 a 500 empleados también forman parte de la burguesía asalariada, aunque en este caso la parte variable de su salario (participación en resultados, paga en especie, bonos, etc.) es mayor que la parte fija. Lo cual no es óbice para que la empresa no sea autónoma, sino parte de la cadena de producción y valor de una firma líder (“Market Makers”) que condiciona todas las decisiones de la empresa-red hegemonizada jerárquicamente (fijación de precios, calidad de producto, distribución de la producción, estándar tecnológico, “tempo” de producción y circulación –just in- time, homologación del producto, etc.- acceso al crédito y al capital, etc.). Este empresario dueño de una empresa-red dependiente es percibido y “gestionado” por la “Haute Finance” y el Gran Capital como burguesía asalariada con función gerencial de “segmentos” o “nichos” de valor.

«La burguesía en el sentido clásico tiende así a desaparecer: los capitalistas reaparecen como un subconjunto de trabajadores asalariados...

...El nuevo capitalismo chino nos muestra la tendencia del capitalismo actual de convertirse en un capitalismo gerencial sin una burguesía—en ambos casos, tal como Stalin lo dijo hace mucho, “los cuadros deciden todo...”

... La proletarianización de la burguesía de menor salario está acompañada en su extremo opuesto por la remuneración irracionalmente alta de los gerentes y banqueros “top”» Žižek (2012).

En definitiva, podemos decir que una fracción del capital, la pequeña y mediana burguesía ha perdido una parte de su anterior participación en el Capital y, en consecuencia, en el acceso al producto y a la riqueza social. Sin embargo su función como líderes y gestores del sistema (inteligencia) ha aumentado. No obstante a esta nueva clase de “cuadros” y gestores burgueses, hay que sumar los “cuadros” del Sector Público y de las instituciones privadas de interés público. Debemos destacar entre este grupo social, un subconjunto, que S. Sassen (2006) denomina “clases globales”, que son los “cuadros” públicos y privados de las empresas multinacionales, transnacionales e internacionalizadas, y los cuadros de las Instituciones internacionales públicas o privadas de interés público, incluidas las ONGs internacionalizadas, transnacionales y globales. Este es el estrato superior de la clase dirigente, inmediatamente debajo o incluso “lateral” con respecto a la jerarquía de la “Haute Finance” y del Gran Capital³². Estos “cuadros” globales son los que J. M. Colomer (2015) denomina “El gobierno mundial de los expertos”.

Concluyendo, la subordinación económica de la “burguesía asalariada” a la “Haute Finance” y el Gran Capital se compensa con su primacía política, social y cultural en el Orden Social Global.

El segundo proceso social de gran calado fue definido y estudiado por primera vez en los años 80 por los sociólogos del trabajo franceses denominándolo “*précarisation de l'emploi*”, aunque el laboratorio de pruebas en todo el mediterráneo Sur europeo, sea España. El concepto moderno formulado por Standing (2013) sintetiza los conceptos de precariedad y proletariado, para construir una nueva clase social que ya es una parte integrante en la estructura social del Orden Social Global.

Como grupo económico forma parte del 50% (en terminología T. Piketty, 2013) junto con el proletariado y los “excluidos”, que son respectivamente el estrato económico superior del 50% y el inferior. El precariado se acerca en términos económicos al grupo superior, en los períodos de crecimiento económico y puede descender fácilmente al inferior en períodos de crisis económicas.

No obstante, el concepto de G. Standing es más complejo, y trasciende de la pura estratificación económica y del origen del proceso social: la flexibilización, vulnerabilidad y temporalidad del empleo. Los estados sociales (nórdicos, centroeuropeos, etc.) y las empresas tecnológicas han inventado una

³² Distinguimos al Gran Capital que domina las corporaciones industriales y de servicios multinacionales del Capital financiero, aunque en muchas cosas estén hibridados. La clave es diferenciar la económica de la financiera.

estrategia llamada “flexi-seguridad” para combatir el fenómeno económico y social del desempleo, pero lo cierto es que la parte “flexi” es mucho más dominante que la “seguridad”.

Precisamente, la definición de Standing (2013) es: «El precariado consiste en personas carentes de alguna de las siete formas de seguridad relacionadas con el trabajo resumidas en el marco que los partidos socialdemócratas o laboristas, y que los sindicatos pretendían imponer tras la Segunda Guerra Mundial como programa de “ciudadanía industrial” para la clase obrera o el proletariado:

1. Seguridad en el mercado laboral: oportunidades para obtener unos ingresos decentes. En el plano macroeconómico, esto se resume en el compromiso del Gobierno con el pleno empleo.
2. Seguridad en el empleo: protección frente a despidos arbitrarios, regulaciones sobre la contratación y el despido.
3. Seguridad en el puesto de trabajo: capacidad y facilidad para mantener un nicho en el empleo, oportunidades para la movilidad ascendente.
4. Seguridad en el trabajo: protección frente a accidentes y enfermedades laborales, límites a la jornada de trabajo.
5. Seguridad en la reproducción de las habilidades: oportunidades para mejorarlas mediante el aprendizaje y la formación.
6. Seguridad en los ingresos: ingreso estable adecuado, indexación de salarios, Seguridad Social generalizada, fiscalidad progresiva para reducir la desigualdad.
7. Seguridad en la representación: representación colectiva en el mercado laboral, sindicatos, derechos de huelga. Standing (2013).

El autor no focaliza tanto la cuestión del volumen de ingresos económicos, tanto en períodos de actividad laboral como de inactividad económica, sino la falta de apoyo comunitario para mantener su “inclusión” o “status quo social”, que lógicamente tiene que ver con la falta de renta salarial o social “suficiente” y “digna”, pero no se agota el status social del precariado en la falta o insuficiencia de renta.

Un primer perfil es su falta de “identidad social” fundamentada en el desempeño laboral (profesión, status social, reconocimiento, autoestima, dignidad, etc.), debido a que la precariedad crónica impide el desarrollo de una carrera profesional y una memoria personal y social con la que se identifique y lo identifiquen. La carrera profesional permite desarrollar “rutinas”, códigos éticos y normas de comportamiento basadas en la reciprocidad y la fraternidad, o como mínimo, prácticas colaborativas y cooperativas. Esta falta de identidad social impulsa anímicamente y socialmente a la exclusión y a la “anomia” social.

La precariedad crónica afecta a tres cuestiones nucleares del status de ciudadano en los países económica y democráticamente desarrollados. La primera es la dificultad para acceder de forma estable a la vivienda, vinculada y reforzada por la segunda, que es la dificultad de acceso al crédito, y con la tercera, que es el acceso pleno a la totalidad de los servicios públicos.

La imposibilidad crónica de tener una nómina durante un horizonte temporal indefinido, impide prácticamente el acceso al crédito hipotecario, lo cual prácticamente impide el acceso a la propiedad de la vivienda. La alternativa es la vivienda de alquiler, que fluctúa entre la oferta de mercado, la oferta pública y la coyuntura de ingresos del “precario”, lo cual le obliga a continuos cambios de residencia, tanto por cuestiones laborales como económicas.

El nomadismo residencial es una característica del precariado que dificulta tanto su acceso a los servicios públicos (exigencia de arraigo residencial) como su inclusión “comunitaria”, acentuando su “anomia social” y su nivel de “alienación”. En la práctica estamos ante una categoría social de “residentes no- ciudadanos”.

Si al perfil de precario le añadimos el de foráneo territorial y cultural (emigración extranjera), los perfiles de “exclusión social” se acentúan reforzando la cronicidad del precariado.

El precariado está amenazado por un proceso cultural que retro-alimenta su status social con la cultura global. El precario vive en el corto plazo (“presentismo” filosófico: U. Beck, Z. Bauman, J. Habermas, etc.), no tienen un horizonte de largo plazo para pensar en términos de carrera profesional, status social o económico. A esto se une la hegemonía cultural de las redes digitales en el orden social global, las redes potencian la comunicación sobre el pensamiento y la reflexión, “extienden” el presente hacia el pasado y el futuro eliminándolo de hecho para producir un pensamiento líquido, en una sociedad líquida cuyas creencias y realidades son el consumo y el dinero (Barman (2007), (2010)). Los mensajes cortos, empobrecen el lenguaje, y este empobrecimiento afecta a su capacidad de acceder al “general intellect” imposibilitando su integración en el progresivamente sistema productivo inteligente y en el mercado laboral normalizado. Es decir, el debilitamiento de su capacidad de pensamiento estratégico cronifica aún más su perfil precario.

No obstante, la heterogeneidad y singularidad del precariado es una característica nuclear que dificulta tanto su autopercepción como clase o grupo social como las políticas públicas para atender sus necesidades, demandas y retos sociales.

El precariado, como estrato social, tiene una dinámica social contraria a las “clases medias”. Si éstas ejercen una función estabilizadora y legitimadora de la estructura social y del sistema económico, el “precariado” en tanto que clase social representa vulnerabilidad, inestabilidad, desafección social e institucional, cultura antisistema, baja participación política, y, en general, descontento y

deslegitimación social y económica. El incremento del volumen de la población que podemos adscribir a esta clase social es el cebado de una “bomba social de relojería” que antes o después siempre estalla, produciendo casi siempre procesos “acción-reacción” no siempre bien gestionados por las instituciones públicas.

La respuesta más normalizada que ha dado y seguirá dando el sistema en los países desarrollados en el período (1980/2020) se fundamenta en dos pilares: 1) Rentas compensatorias o de reemplazo (subsidio de desempleo, pensiones, renta social, renta de garantía, renta de inserción, ayudas de emergencia social, ayudas a la dependencia, etc.). 2) Como ya ha explicado Piketty y otros autores, hemos pasado de una lógica de “estado de bienestar Keynesiana en el MDH₂ correspondiente al Orden Social Nacional, a una lógica de derechos de los ciudadanos con un nuevo modelo redistributivo público-privado que garantiza un mix variable, en función de la coyuntura económica y política, de renta compensatoria y servicios públicos, que podemos llamar “salario social”, en función de cada régimen de regulación territorial. Dicho de otro modo, no existe ya una homogeneidad en el espacio económico y social, cada territorio, (ciudad, región, país) construye, dentro de su régimen de regulación, su modelo redistributivo y su agencia social, en función de su propia estrategia territorial, lo cual afecta de forma determinante, y por diversos factores (demanda, estabilidad social, participación de la población residente en la actividad económica normalizada, productividad social, relación de dependencia activos/financieros, etc.) a la senda de desarrollo del territorio.

En nuestra opinión, y siendo coherentes con nuestro modelo, no podemos obviar que en el período (2020/2050, especialización inteligente) la consolidación de la TRI va a aumentar enormemente el volumen del precariado, aumentando la inestabilidad del sistema. La existencia o no de un eficaz sistema de derechos ciudadanos constitucionalizado y con financiación público/privada suficiente puede ser “conditio sine qua non” para la supervivencia y cohesión social de cualquier territorio impactado por la TRI.

VECTOR VI: El Proceso de Institucionalización del Orden Social Global y del Procomún Colaborativo.

El último vector que nos permitirá construir un nuevo escenario futuro de ciclo medio (MDH₄) y de ciclo largo (2010/20 - 2100) es el proceso de institucionalización del Orden Social Global, que comenzó en la Gran Crisis (1970/80) en su primer ciclo medio (MDH₃, 1980/2020), y emergerá formalmente en el próximo ciclo (MDH₄, 2020/2050) para consolidarse a partir de este ciclo medio, para consolidarse en el próximo ciclo medio (MDH₅, 2050/2100).

Los procesos sociales en curso tienen todas las características, como explicaremos a continuación, de los típicos escenarios de cambio de ciclo, empezando por el clima de inestabilidad política, caracterizado por escenarios de guerra, nuevos riesgos globales, (medio ambiente, cambio climático,

escasez/disputa de materias primas, riesgos de epidemias globales, etc.), inestabilidad económica (incremento exponencial de las desigualdades económicas intra y extra territoriales, volatilidad de los mercados financieros por mor de un hiper-capitalismo especulativo y desregulado, enorme incremento del desempleo sistémico, etc.), y por la inestabilidad política (crisis fiscal de las instituciones territoriales-crisis del modelo redistributivo-, procesos de desinstitucionalización-mercantilización, desregularización, privatización,-procesos de normativización privada promovidos por las clases globales, éxodos de población generalizada que presionan sobre un nuevo concepto de derechos ciudadanos no sujetos a la soberanía territorial, erosión del estado liberal (ruptura de la privacidad, ruptura de la legitimación social en base a la producción de bienes públicos, erosión de la separación de poderes en beneficio del Ejecutivo, que tiende a subordinar de facto al Legislativo y Judicial), desinstitucionalización interterritorial erosionada por la “Lex Mercatoria” y por la “Normativización” extraterritorial privada, etc.).

Históricamente estos procesos desestabilizadores han escondido siempre el proceso de emergencia de una nueva potencia Territorial hegemónica, capaz de imponer una nueva Arquitectura Institucional que dote al Orden Social Global de estabilidad y construya los correspondientes MDH que nucleen y estructuren la economía-mundo. Obviamente no podemos saber qué forma adoptará esta territorialidad, si será un antiguo Estado-nación de extensión continental como China, una coalición de Estados-nación como la UE, u otras alianzas (China/Rusia, UE/Rusia, etc.), o quizás algo más revolucionario como una alianza de grandes metrópolis y sus corporaciones dominantes, renovando el dominio de la economía-mundo por parte de las ciudades del norte de Italia en los siglos XIII y XIV, o de Atenas y Roma en el orden social Antiguo clásico. Es imposible predecirlo porque será consecuencia de los procesos históricos en curso y de la solución que se dé en los diferentes territorios a los retos planteados.

No obstante, podemos al menos analizar algunos de los procesos históricos que pueden hacer emerger una u otra forma de institucionalización, generando las capacidades necesarias para que una de ellas se consolide en el “punto de inflexión” o evento histórico fundacional.

Hardt y Negri (2004) definieron en su anterior obra (Imperio, 2001) un concepto de arquitectura institucional que emerge del orden social global, que ellos denominan “Imperio difuso”, se trata de una deconstrucción supra territorial de la potencia territorial dominante, EE.UU, que se define como un “poder en red”:

«Una nueva forma de soberanía, que incluye como nodos o elementos principales a los Estados-nación, junto con las instituciones supranacionales, las principales corporaciones capitalistas y otros poderes...» Hardt y Negri (2004; p.14).

Mientras EE.UU siga siendo la potencia territorial dominante impondrá una estrategia unilateralista de hegemonía y/o dominio: «el poder imperial (difuso) implica una reordenación geopolítica fundamental, organizada alrededor de tres elementos primordiales.

El primer elemento consiste en agrupar las potencias mundiales en formaciones regionales y mantener una jerarquía entre ellas. Cabe imaginar la estrategia geopolítica unilateralista en forma de rueda, cuyo eje está representado por EE.UU y cuyos radios se extienden a todas las regiones del planeta. Desde esa perspectiva, cada región se define como el grupo de potencias locales más EE.UU como elemento dominante» Hardt y Negri (2004; p. 363).

Este modelo geopolítico un tanto caricaturizado y reduccionista podía reflejar parcialmente la geometría institucional global en el punto de inflexión del orden social global 1980/90 (1989, fecha de la caída del muro de Berlín y de la implosión de la URSS), pero creemos que en la actualidad se ha sofisticado mucho, asemejándose más a una red de constelaciones, de extensión y densidad diferente (jerarquizada), nucleadas cada una por potencias territoriales regionales (Estados-nación globales) con pesos relativos (hegemonía) y geometrías (extensión) variables. Sin duda alguna la constelación EE.UU es hegemónica, pero esto no quiere decir que su hegemonía se concrete en el resto de las constelaciones, subordinándolas, sino en su dominio de la red mundial regulando el “acceso” o la inclusión/exclusión del resto de constelaciones a la red global sobre la que ejerce el dominio.

Esta geopolítica de dominio lateral o indirecto se mantiene gracias a un “estado de excepción” cronificado intra territorial, fundamentado paradójicamente en el “terrorismo internacional” y en los riesgos de la globalidad (oleadas inmigratorias-Éxodo-, epidemias globales, competencia agresiva de potencias o corporaciones extra-territoriales, etc.). EE.UU se sitúa simultáneamente como árbitro de los conflictos territoriales, como garante del modo de regulación global, y, sin embargo, se coloca fuera del “modo regulatorio”, no admitiendo que las regulaciones internacionales que no son acordes a sus intereses hegemónicos afecten a su territorio ni a su actividad extra-territorial.

Es decir, EE.UU es la potencia encargada de establecer el orden global, pero no se somete a él. Esta posición “esquizofrénica” introduce una enorme inestabilidad en el orden social global y bloquea la resolución de los retos globales (medio ambiente, cambio climático, choques financieros, evasión y paraísos fiscales, conflictos bélicos, etc.).

No obstante, si el estado crónico de guerra y de excepción es un instrumento del “imperio difuso” para mantener la cohesión y la reproducción del sistema, el orden global está produciendo la emergencia de una nueva estructura social, fruto de la evolución de la categoría “pueblo” consustancial al Estado-nación y de la categoría “masas” consustancial al capitalismo industrial. Esta nueva categoría es la “Multitud”, No vamos a profundizar en este concepto porque requeriría otra tesis, si vamos a su origen

(B. Spinoza (2012)) o exploramos a P. Vimo (), nos alejaremos de nuestra tesis. Nos remitiremos a la concepción de M. Hardt y A. Negri:

“...la globalización tiene dos caras. Por una parte el Imperio extiende globalmente la red de jerarquías y divisiones que mantienen el orden mediante nuevos mecanismos de control y conflicto constante.

Pero, sin embargo, la globalización también crea nuevos circuitos de cooperación y colaboración que se extienden por encima de las naciones y de los continentes, y que hacen posible un número ilimitado de encuentros...

La multitud puede ser concebida como una red abierta y expansiva...En la medida en que la multitud no es una identidad (como el pueblo) ni es uniforme (como las masas), las diferencias internas de la multitud deben descubrir “lo común” que les permite comunicarse y actuar mancomunadamente. En realidad, “lo común” que compartimos no se descubre, sino que se produce...

Esta producción de “lo común” tiende a ser central para todas las formas de la producción social... y es, de hecho, la característica principal de las nuevas formas de trabajo dominantes hoy en día...Todas las personas que utilizan en su trabajo la información y el conocimiento...se apoyan en el acervo común (“general intellect”) (Marx (2012)) que han recibido de otros, y crean a su vez nuevo conocimiento común...”. Hardt y Negri (2004; p.18).

Esta relación entre Multitud, trabajo intelectual y creativo y sociedad de conocimiento es convergente con el relato de Rifkin en “La Civilización Empática” (2010), ilustrando una metáfora de carrera contra reloj por la supervivencia de la especie humana, originada por la diferente velocidad de la evolución de las fuerzas productivas (paradigmas tecnológicos y energéticos) y las formas de organización social (Instituciones) para auto percibirse como “especie humana” que reconoce la “singularidad” de cada individuo y la individualidad del ecosistema en el que vive (planeta tierra) sin que las consecuencias sean fatales. En esta carrera de momento, gana la evolución de las fuerzas productivas. El concepto de Multitud formaliza el proceso de empatía civilizatoria de J. Rifkin permitiéndonos ser más optimistas sobre el futuro de la especie humana y del planeta tierra.

No obstante, el inestable equilibrio que oferta el “Imperio difuso” parece poco sostenible en el largo plazo, las “aristocracias globales” (potencias regionales, constelaciones corporativas, instituciones globales autónomas, etc.) están cuestionando el “Status quo imperial” y no precisamente desde la perspectiva de la Multitud, sino desde la desconfianza de que el “modo de regulación” que defiende el imperio no puede garantizar la continuidad del Modo de Producción Capitalista.

Esto nos conduce al proceso nuclear de la producción social de la institucionalización: la elaboración intelectual y la implementación social, política y cultural del paradigma o episteme (verdades sociales compartidas) que produce, junto con los procesos materiales de dominación (coacción física,

dominación económica, sistemas de socialización-educación, información, comunicación, formación- medios de comunicación de masas y redes digitales, normativización, etc.). La Arquitectura Institucional o “modo de regulación” que dará forma a una pléyade de fractales institucionales en cada territorio singular.

George, en su célebre “Informe de Lugano” I y II (2013) lo expresa:

“Aparte de la prevención de los desastres, la tarea más difícil de la historia ha sido siempre la instauración de un sistema de creencias sólido y coherente que influya en millones de personas. Las grandes religiones lo han conseguido y también algunos imperios. En la edad moderna, la Ilustración constituye el mejor ejemplo de las ideas. “.

La hipótesis de trabajo que subyace en la obra de los autores, es que las clases o aristocracias globales, en particular los “HNWI”³³, están cuestionando simultáneamente tres paradigmas del actual sistema de ideas, sustentado principalmente en el pensamiento de F. Hayek: 1) el sistema de mercado autorregulado, 2) el sistema democrático como regla de funcionamiento de las Instituciones, 3) la invisibilidad económica del Medio Ambiente, y en general, del espacio geográfico.

Sin embargo, revalorizan la jerarquía como paradigma de organización política, social y económica; reafirman la imposibilidad de que los mercados puedan “incluir” al conjunto de la población del planeta, niegan la posibilidad de que el sector de mercado tenga que financiar a la Sociedad Civil y limitan la financiación del Sector Público (Austeridad) a una parte del excedente y a la financiación privada de la deuda pública. En consecuencia defienden la limitación o incluso la reducción de la demografía, especialmente en los territorios “no eficientes” económicamente y no integrados en el Sistema, etc.

Pero su núcleo central sigue siendo el mismo, tan hayekiano como siempre: 1) El estado es el problema y no la solución. 2) Como dijo M. Thatcher: “la sociedad no existe”, únicamente hay personas con deseos y necesidades individuales. 3) la misión de la ley no consiste en dictar a las personas lo que deben hacer sino enunciar lo que no deben hacer. Es decir, la doctrina de derechos humanos universales está plagada de derecho positivo y no es asumible. 4) El Estado no puede decidir que una categoría pague para que otra pueda disfrutar de ciertas ventajas.

Los HNWI defienden la donación voluntaria o incentivada frente a los impuestos.

En síntesis se trata de garantizar que continúe el flujo de renta desde el trabajo al capital (aumento de las rentas del capital y disminución de las rentas de trabajo); se trata de que continúe la transferencia de rentas desde el sector público hacia el sector empresarial/corporativo; se trata de “ejecutivizar” (jerarquizar) más, en detrimento del funcionamiento democrático, las instituciones públicas y privadas;

³³ HNWI: “High net worth individuals”= Individuos de alto valor neto= 10% en Piketty.

se trata de reducir la “Normativización” pública y democrática, y aumentar la “Normativización experta” y privada; se trata de desterritorializar y subordinar a una Lex Mercatoria promovida por las instituciones y corporaciones globales, etc.

Sin pretender profundizar en el tema, compartimos con S. George (2013) que la estructura institucional de la UE y su funcionamiento cada vez más ejecutivo, jerárquico, experto y extra-territorial es un perfecto ejemplo de la modelación y funcionamiento Institucional que requieren las “clases globales” y los “HNWI”, quizás sea el modelo de institucionalización futura, si logra consolidarse en el MDH₄ y promover su capacidad como nueva potencia territorial global, asociado o no a EE.UU, o a otra potencia regional.

Junto a los nuevos procesos de institucionalización pública, están surgiendo nuevos procesos de institucionalización privada de interés público de carácter sistémico. El núcleo duro de este proceso es el concepto convencional de “bien público”, Los bienes públicos son producidos general y mayoritariamente por el Sector público territorial. En el ciclo medio actual MDH₃, después de la Gran Crisis (1970/80) el Sector Público permite y promueve el desarrollo del “Tercer Sector” para complementar las capacidades públicas de producir bienes y servicios públicos con costes de producción menores que los públicos, y por lo tanto ajustan a la baja los precios públicos para mantener la oferta en un contexto de reducción presupuestaria y de cronicidad de la austeridad pública. El valor añadido y por lo tanto la legitimación política extra es la creación de empleo remunerado en un contexto de destrucción de empleo privado y contención del empleo público. Este proceso de incremento de provisión de “bienes públicos” a través del Tercer Sector tiene todas las probabilidades de consolidarse en el MDH₄, cualesquiera que sean las formas que adopte la organización de la producción y distribución.

Los “bienes red” son producidos en un amplio proceso social que abarca al conjunto del planeta (sociedad-red global), se trata de cuestiones como la gestión de Internet, las normas de tráfico aéreo o los acuerdos contables y financieros de Basilea, etc.

“... los “bienes-red” proporcionan mayores beneficios potenciales para cada usuario cuanto mayor sea el número de usuarios, por lo que no implican conflictos significativos de intereses entre los estados, Esto sucede, por ejemplo, con los estándares, como el calendario o los pesos y medidas, así como los acuerdos para una serie de medios de comunicación incluyendo los Correos...Este tipo de bienes globales es servido por organizaciones simples tipo buró...El órgano principal es la secretaría permanente y profesional, que ejecuta las decisiones en consonancia con el mandato de la asamblea de “socios” y el logro de los objetivos de la Institución”. Colomer (2015; p. 28).

No obstante hay “bienes-red” competitivos económicamente (regulaciones laborales- OIT-, estándares de bienes y servicios de mercado, normas financieras, estándares de alimentos y

fármacos, etc.) y conflictivos desde la perspectiva de las diferentes soberanías territoriales. Para superar las barreras de intereses corporativos y territoriales y poder llegar a acuerdos para producir “bienes-red” de mercado las corporaciones multinacionales han habilitado “comités de arbitraje internacionales” para sustituir a la justicia territorial; instituciones privadas donde se asocian las corporaciones multinacionales del sector o nicho para producir “estándares”, que luego son “normativizados” por los legislativos territoriales, etc.

Estas Instituciones están formadas por “expertos”, es decir, “cuadros” de las corporaciones y de instituciones internacionales. En el caso de “bienes-red” tan complejos como la justicia extra territorial, se están constituyendo instituciones como el Tribunal de la Haya, al cual se asocian libremente los Estados-nación, de igual modo pasa con la seguridad nuclear, o las instituciones que promueven la paz (Fundación Carter), etc.

En definitiva, el proceso de institucionalización global, que empezó ya en el siglo XIX con la constitución de la Organización Meteorológica Internacional en Bélgica o la Unión Postal Universal y la Unión Internacional de Telecomunicaciones en Suiza no ha dejado de crecer y evolucionar, hasta llegar a organizaciones tan estratégicas y determinantes para la dinámica económica del Orden Social Global como la OMC. El denominador común es que no son organizaciones que funcionen democráticamente en exclusiva, la democracia se erosiona con la Autoridad de los expertos.

El micro proceso en curso que puede determinar la evolución futura de estas instituciones privadas de interés público es el TTIP o Tratado de libre comercio entre EE.UU y la UE.

Se trata de un largo proceso de negociaciones mantenidas por numerosos grupos especializados de expertos de las corporaciones multinacionales, de “cuadros” de las instituciones internacionales, EE.UU y UE con el objetivo de llegar a un acuerdo, que de lograrse hegemonizará la producción (estándares) y el comercio mundial. El problema es que para que esto culmine tanto las instituciones territoriales EE.UU como UE tendrá que integrar en su narrativa territorial unos acuerdos promovidos por la “aristocracia global” norteamericana y europea, que tendrán prevalencia jurídica sobre la normativa y la soberanía territorial. Si el TTIP culmina con éxito habrá dado comienzo el nuevo proceso de institucionalización global, imponiendo en la práctica los acuerdos de libre comercio que la OMC aún no ha culminado. La consecuencia indirecta es la emergencia de una nueva potencia mundial, la asociación EE.UU y UE.

En cuanto a la geometría y operativa de las nuevas formas de institucionalización global, no parece que vaya a parecerse a los actuales Estados-nación. De momento emergen fórmulas como el G-8 y el G-20, que se organizan en círculos concéntricos de poder con una función más de gobernanza (influencia, presión, etc.) que de gobierno mundial. No toman decisiones de obligado cumplimiento, sino que hacen recomendaciones a los Estados-nación. Pero sus acuerdos son decisivos en las

Instituciones públicas y privadas globales o internacionales, obviamente el primer nivel jerárquico es EE.UU-UE, en segundo nivel el G-8 y en tercer nivel G-20, esta es la jerarquía de las potencias regionales en la actualidad.

No es necesario decir que esta jerarquía está cuestionada por los BRICS y su capacidad de presión está siendo muy intensa y estratégica.

“La innovación institucional suele ser factible en un momento crítico, cuando eventos no anticipados-tales como una guerra mundial o una profunda y ampliamente extendida crisis económica –alteran las relaciones de fuerzas entre los estados previamente existentes y abren espacio a la creatividad.

Concluyendo, no es previsible que un “estado global” unitario sea la geometría nuclear del orden social global, es prácticamente imposible que ningún órgano unitario centralizado pueda gestionar la sociedad-red global debido a su complejidad. Tampoco es previsible que la operativa democrática y la constitucionalización global, tal cual la conocemos hoy día parezcan viables, como mínimo serán ponderadas por la tecnocracia de los “cuadros globales” y por el poder de “nicho” de las “aristocracias globales” . “

Unos ejemplos de la “aristocracia global”. El estudio llevado a cabo por Battiston et alii (2011) demuestra la existencia de una “red de control mundial de empresas”. Analizando una muestra de 45.000 empresas que representan el 95% de la actividad mundial descubren una “súper entidad” de 147 empresas interconectadas y sólidamente cohesionadas que concentran la mayor parte del capital y el 40% de la riqueza total de las 43.000 de la muestra inicial. Un último dato: “Sólo la cartera de derivados de J.P. Morgan supera ampliamente el PIB mundial de 2010”. George (2013; p. 116).

4.3.1 TENDENCIAS Y ESCENARIOS FUTUROS EN EUSKAL HIRIA

Hasta este punto, hemos analizado las tendencias y los posibles escenarios futuros derivados del ciclo sistémico anual (EE.UU, 1930/2050?) y del actual MDH3 (especialización flexible, 1971/2001), poniendo el acento, como es lógico, en el segmento final del ciclo sistémico conocido (1970/2016), caracterizado por ser un periodo de fuertes turbulencias y de cambios sociales y tecnológicos: “Gran Crisis” estructural de 1973, punto de inflexión en 1989 (crisis señal, inicio del proceso de deconstrucción y reconstrucción institucional y territorial que abre la transición al orden social global), gran recesión de 2008, primera crisis del orden social global que nos muestra que aún no ha acabado el periodo de turbulencias.

Siendo coherentes con la lógica de cambio social que defendemos (Marx-Sassen-Arighi-Kondratieff, Schumpeter) lo más probable es que el periodo de turbulencias económicas se establezca en torno a un nuevo paradigma tecnológico, a un nuevo modelo de organización de la producción social, y a un

nuevo régimen de regulación: MDH4 (especialización inteligente, 2001/2030), que consideramos que ya se inició a comienzos del nuevo siglo con la revolución digital, las energías renovables, las bio y nanotecnologías, etc.; y que continuará profundizándose hasta implantar la primera fase de la TRI (J. Rifkin, 2011) entorno a 2030. Este ciclo medio ya en curso, que comienza a perfilar las seis tendencias que hemos descrito está construyendo ya el escenario para el nuevo ciclo medio (MDH5, 2030/2060) que probablemente sea el escenario en que se produzca la crisis terminal (T4, 2050?) del actual ciclo sistémico norteamericano (1930/2050).

En estos escenarios, producidos por estas tendencias globales y sistémicas se está desarrollando el actual ciclo medio en Euskal Hiria MDT4 (2001/2030) y el que consideramos tramo final del ciclo sistémico (1989/2050). Para poder construir un escenario de futuro territorializado, es necesario analizar las tendencias “singulares” del territorio objeto de investigación. Para simplificar el análisis de la región Vasco Cantábrica, nuestro objeto de observación, vamos a reducir el análisis a su núcleo estructurante: Euskal Hiria.

Esto nos dará la posibilidad de construir diferentes escenarios futuros de EH en función del conjunto de decisiones que ya se han tomado y seguirán tomándose en el actual ciclo medio MDT₄ (2001/2030). No obstante, la impredecibilidad de los sucesos históricos que se produzcan hasta el final del ciclo ponderará de forma notable nuestro análisis, aunque al situarse en el ciclo histórico no tiene por qué invalidarlo.

ESCENARIO1 Evolución previsible del proceso de institucionalización territorial de Euskal Hiria (1970/2030).

En páginas anteriores hemos explicado suficientemente porqué consideramos que la capacidad diferencial más determinante y singular de EH, es la “institucionalización”. Creemos que es difícil encontrar en cualquier otro territorio tan minúsculo del planeta (2.000.000 habitantes) tres niveles territoriales de gobierno autónomos, constitucionales y parlamentarios: Comunidad Autónoma (región), Territorio Histórico (provincia) y Ayuntamiento (ciudad), con sus respectivos Ejecutivos y Legislativos, compartiendo con el Estado el Judicial, pero con cuerpo de seguridad autónomo (Ertzantza). A lo cual debemos añadir un tejido supra- municipal e infra-provincial denso: comarcas, mancomunidades, etc. Este medio institucional tan denso y próximo genera un magnífico caldo de cultivo (“milleu”, eco-sistema social, etc.) para el surgimiento y organizaciones de todo tipo y función que enriquecen el Capital Social del territorio y facilitan el desarrollo y consolidación del Tercer Sector.

La diversidad, densidad y pujanza de este tejido institucional tiende a horizontalizar las relaciones de poder, con lo cual el esfuerzo político de la Institución hegemónica, la Comunidad Autónoma, tiende a adoptar el rol y las funciones de un estado convencional para mantener su jerarquía. Esta estrategia política se apoya en un Estatuto de Autonomía, que poco se diferencia de una Constitución

convencional; en un presupuesto que gestiona el 70% del gasto público del territorio, y en una episteme nacionalista que convierten a la CAPV en un proto-estado de facto.

Es innegable que sin estas capacidades institucionales hubiera sido imposible elaborar, coordinar y gestionar el encadenamiento de EDTs que han llevado a EH a converger con la Europa Occidental divergiendo de la evolución territorial del Estado-nación (España). Sin la singular fortaleza institucional vasca EH hubiera seguido la “senda de desarrollo” de España (que es menos convergente con el núcleo hegemónico de la Europa occidental y con el MDH EE.UU) en vez de converger con la Región “Central” europea (regiones de antigua industrialización). Esta senda comenzó a finales del XIX y ha dado un salto cualitativo con el proceso de institucionalización del ciclo medio actual (2001/2030).

Quizás el rasgo más singular y diferencial de este proceso de institucionalización es el “Concierto Económico”. La posibilidad de contar con una Hacienda Pública autónoma en el territorio y con una cierta capacidad normativa propia, aunque dentro del marco estatal y comunitario singulariza radicalmente las finanzas y la economía pública del territorio, permite a las instituciones ser a la vez líderes y responsables de la política económica territorial, y de cuestiones tan esenciales como tener un modelo redistributivo singular con respecto al Estado-nación.

Pero no todo son ventajas. Los dos déficits que restringen y condicionan la “senda de desarrollo” de EH son la inexistencia de una institucionalización financiera público/privada y la falta de autonomía competencial y de capacidad inversora para las infraestructuras de comunicación, económicas y energéticas de proyección nacional e internacional. El diseño, construcción y gestión de puertos, aeropuertos, redes eléctricas y de hidrocarburos, ferrocarriles, etc. de proyección extra-territorial residen en el estado, y uno de los efectos del sistema democrático es la penalización de los territorios cuyo peso espacial y/o demográfico es políticamente irrelevante.

El mismo problema de “masa crítica” insuficiente tiene el mercado financiero territorial, agravado igualmente en el periodo democrático con el éxodo del Gran Capital vasco, originado entre el final del XIX y principios del XX a Madrid, y el inasequible celo centralizador de las instituciones del Estado.

Esto supone dos hándicaps determinantes para el diseño de las EDTs presentes y futuras; parcialmente objetivos y difícilmente superables, y en parte derivados de la caja de herramientas del Estado-nación para mantener la cohesión, voluntaria o involuntaria del Territorio nacional.

No obstante, este conflicto de intereses y de relaciones de poder jerárquicas entre la territorialidad del Estado y de la CAPV, tiene su reflejo como un perfecto fractal dentro del Territorio. Podemos afirmar que el conflicto de jerarquías territoriales entre Estado y CAPV es una broma sin importancia en comparación con el vaciamiento político, económico y normativo de las instituciones urbanas. El

origen de la foralidad vasca no está en sus Territorios Históricos, sino en sus ciudades. Es el conflicto entre los Fueros de los ciudadanos (residentes en la ciudad y sujetos de derecho) y la aristocracia feudal terrateniente lo que produce con el devenir histórico los Fueros Vascos, casi siempre en “detrimento de” y en contra de los intereses de los “burgueses”³⁴. Esto se dirime a favor de las ciudades y del Estado a pesar de las “carlistadas” y gracias a su derrota en el XIX. Paradójicamente, el sistema democrático español y su peculiar geometría territorial constitucional (descentralización autonómica) vacían de contenido político los Ayuntamientos para alimentar competencialmente a las CCAA. De aquí al vaciamiento económico y normativo sólo hay un paso, que se ha dado en 30 años, convirtiendo a los Ayuntamientos en Sector Público prestador de servicios y gestor del territorio municipal, absolutamente dependientes de las CCAA. El grado de autonomía de las CCAA con respecto al Estado es muy superior al grado de autonomía de los Ayuntamientos con respecto a las CCAA, es decir, estos últimos son más “jacobinos” y mucho más celosos de su poder relativo que el Estado.

El caso vasco es aún más acentuado, porque la peculiar lectura que han hecho las clases dominantes del territorio en el período democrático del “Status quo” político y jurídico, ha constitucionalizado jurídicamente y consolidado económicamente en un escalón institucional intermedio, las Diputaciones Forales y sus Juntas Generales (Parlamento Foral), que actúan “de facto” como un super-Ayuntamiento (super institución local) que centraliza el poder local y establece una relación jerárquica y hegemónica con los Ayuntamientos. No es ninguna casualidad que la única forma de institucionalización territorial que no existe en Euskadi sea la “zona” o “región metropolitana” debido a que necesariamente quitaría funciones, competencias y gestión presupuestaria a las DD.FF,³⁵ y sobre todo los Ayuntamientos ganarían autonomía y poder ejecutivo.

Tampoco es ninguna casualidad que los Ayuntamientos vascos sean prácticamente el único agente social, institucional y/o económico que no participa ni en el diseño ni en la gestión de las políticas económicas ni en las EDTs de EH. Y, sin embargo participan las DD.FF, las patronales, los sindicatos, las asociaciones de empresa “clusterizadas” y las principales corporaciones a título individual, amén de la Universidad (UPV/EHU) y de otras instituciones público/privadas de expertos (Orkestra, Innobasque, etc.).

El jacobinismo, matizado por la LTH, de la institucionalización vasca es muy contradictorio con su tensión y disputa con un Estado-nación relativamente descentralizador, es decir, menos jacobino.

³⁴ Ciudadanos, sujetos de derecho-cartas otorgadas reales- de los “burgos”.

³⁵ DD.FF: Diputaciones Forales de Álava, Vizcaya, y Guipúzcoa

Otra cuestión central del proceso de institucionalización, ha sido el enorme esfuerzo por autonomizarse con respecto al Estado; y, de jerarquizar estatalmente la Arquitectura Institucional en el interior del Territorio de EH; y, además el esfuerzo de construir una relación institucional “autónoma” con la UE, ha eliminado casi absolutamente el esfuerzo por desarrollar el tejido institucional necesario para aumentar la cohesión y la coherencia de la Región Económica en la que EH está realmente inserta desde hace al menos mil años (Cantabria, Burgos, La Rioja, Navarra).

Incluso podemos afirmar que el exceso de celo de las clases dominantes del territorio para construir un proto-estado vasco ha despertado recelos y producido fricciones políticas donde sólo había intensas y recurrentes relaciones sociales y económicas inter-territoriales.

En conclusión, el desarrollo institucional de EH es una poderosa ventaja comparativa del territorio que le permite diseñar, “coordinar” y gestionar EDTs que han tenido “éxito” hasta el presente, y es altamente probable que en el próximo ciclo (2030/2050) aceleren la convergencia con la Región “central” de la UE. En la perspectiva del final del ciclo largo (1989/2050) la singularidad institucional de EH “flotará” en los procesos de institucionalización del orden social global, interactuando en el proceso de generación del próximo modo de regulación del ciclo.

Lo cual es muy ventajoso porque tendrá más facilidad que el formato estándar de Estado-nación liberal para adaptarse al “Tsunami” desinstitucionalizador promovido por las “Clases Globales”, la “Haute Finance” y el Gran Capital. La contradicción fundamental del próximo ciclo medio con respecto a la construcción del modo de regulación será la fortísima tensión que provocará la estructura económica y de capital global por autonomizarse, incluso institucionalmente, de la institucionalización territorial (ciudad, región, Estado-nación).

4.3.1.1 LA DESINSTITUCIONALIZACIÓN MUNICIPAL HÁNDICAP PARA EL ESCENARIO GLOBAL

No obstante, el vínculo fáctico y operativo entre las ciudades y regiones metropolitanas con los procesos globales, tanto económicos como sociales y culturales, nos permite afirmar de nuevo que la estructura institucional más característica y operativa del orden social global es la institucionalización urbana y su aglomeración regional (económica, no política) metropolitana.

En este sentido, el mayor riesgo que corre el territorio de EH desde la perspectiva del proceso de institucionalización es precisamente que el exceso de celo de las clases dominantes por construir un “estado” convencional, impulsado por la episteme nacionalista, durante el proceso -tenga éxito o no- bloquee y neutralice el proceso de integración y homogeneización del espacio social y económico de la Región- Económica Vasco Cantábrica; clave estratégica para una integración en el núcleo jerárquico de la Región “central” europea y “conditio sine qua non” para que Bilbao (articulado con

Vitoria-Gasteiz y Donostialdea) se convierta en un nodo metropolitano global en el próximo ciclo medio. De igual modo el vaciamiento político, económico y competencial de las instituciones municipales es un absoluto dislate en relación a la dinámica global; cuestión diferente es el cambio radical que el formato de institución municipal necesita para adaptarse al modo de regulación global emergente, que ya hemos esbozado. Los Ayuntamientos hoy día tienen una geometría y un funcionamiento más deudor de las ciudades medievales e industriales que de las necesidades y operativa del nuevo orden social y económico».³⁶

«El desafío es enfrentarse a una mejor organización de “lo común” a partir de lo que está más cerca, el Ayuntamiento o la metrópoli. Articular las respuestas en función de los problemas sociales y reconocer la pluralidad de actores. Y para garantizar la libertad, favorecer una dialéctica de contrapoder que garantice que las cosas funcionen y evite los abusos». Negri (2015).

La lectura de las relaciones entre Estado-nación, Comunidad Autónoma de Euskadi y Ayuntamientos, no es fruto de la opinión o experiencia política del autor de esta tesis en el Ayuntamiento de Vitoria, sino de una síntesis de documentos y debates jurídico-técnicos que tuvieron lugar en el contexto de GARAPEN (Asociación Vasca de Agencia de Desarrollo) para defender la capacidad de iniciativa en materia de Desarrollo Económico, es decir, defensa de la legitimidad de las ciudades para participar en las EDT de la CAPV, además de liderar sus propias EDTs, en el marco de la tramitación de la Ley Municipal vasca en la legislatura (2008/2012). La lectura de los catedráticos J.L. López Basaguren y M.A. García Herrera, prestigiosos constitucionalistas, es ajena a la interpretación nacionalista sobre la prevalencia de la LTH sobre la autonomía financiera municipal. La lectura constitucional de M. Zafra, probablemente el más importante experto jurista español en instituciones locales, es ajena a la lectura restrictiva y hegemónica que hacen los Ejecutivos estatal y autonómico de la Autonomía y legitimidad institucional no subordinada de las instituciones locales.

“...la autonomía de municipios y provincias es cuantitativamente diferente a la del Estado y de la de las Comunidades Autónomas pero cualitativamente idéntica a ellas. Los gobiernos locales están legitimados por sufragio universal y deben dar cuenta a la ciudadanía de las políticas que impulsen.

Entre los tres niveles de gobierno no media relación de jerarquía sino de competencia.

³⁶ El Conjunto de la sintética reflexión sobre el VECTOR A no es fruto de opiniones personales. Es una síntesis de diversas monografías realizadas durante el proceso de elaboración del borrador de ley municipal vasca que se elaboró en la legislatura (2008/2012) presidida por el Lehendakari Patxi López, y que no llegó a aprobarse: 1- Manuel Zapata. Catedrático de Derecho Público en la Universidad de Granada. Director General de cooperación local del Ministerio de Administraciones Públicas. Redactor del Proyecto de LBRL de 2006 (no aprobado) y de la Ley municipal de Andalucía (2010). 2- Jose Luis López Basaguren. Catedrático de Derecho Constitucional de la UPV. 3-Miguel Ángel Gracia Herrera. Catedrático de Derecho Constitucional UPV.

Las competencias no dependen de forma disyuntiva o a las Comunidades Autónomas (CCAA) o al Estado que, de forma graciable, las atribuyen a municipios y provincias.

Los gobiernos locales tienen competencias que Estado y CCAA deben delimitar, en ningún caso atribuir. La promulgación del Estatuto de Autonomía y la futura Ley de Autonomía Local (de Andalucía) colocan al Legislador del gobierno local por encima del legislador sectorial (Ejecutivo autonómico: decretos y regulaciones).

De la misma forma que las CCAA han querido con las reformas estatutarias impedir que el legislador básico menoscabe sus competencias, también los gobiernos locales aspiran a que sus competencias no sean la concesión graciable del legislador ordinario.

...El Estado no está por encima de las CCAA y los Entes Locales no se hayan subordinados a las CCAA. La soberanía se activa en el periodo constituyente, una vez promulgada la Constitución ningún poder es soberano, todos los poderes son constituidos y, por lo tanto, limitados". Zafra (2009).

M. Zafra, en calidad de Director de Administración Local del Ministerio de Administraciones Públicas redacta el borrador de la LBGAL (Ley Municipal) incorporando a la Exposición de Motivos de la Ley Básica del Gobierno y la Administración Local de España un brillante texto jurídico que incluye una lectura vanguardista de la Constitución española que sitúa el principio de autonomía territorial como uno de los núcleos o pilares del Citado Democrático:

«... el reconocimiento que, en su artículo 137, la Constitución (española) hace de la autonomía de municipios y provincias, configurándolos como división territorial del Estado, no supone una simple garantía de existencia, implica además una declaración de su carácter autónomo como expresión del pluralismo político y manifestación del principio democrático. El objetivo de evitar la concentración del poder no se consigue sólo con el principio de separación de poderes, entendido como sistema de frenos y contrapesos, también se alcanza a través del pluralismo territorial y la consiguiente existencia de varios ordenamientos jurídicos, cuyas relaciones no se rigen por el principio de jerarquía sino por el de competencia.» Zafra (2006).

Este texto consagra el territorio no sólo como núcleo de los contrapoderes democráticos verticales, sino que pre-define su función, en tanto que agente político-institucional; y, de bastión moderador y defensivo frente a la concentración de poder económico y a la uniformización de las fuerzas globales del Capital (Lógica Organizadora).

Este principio político es recogido, aunque no suficientemente reconocido por los poderes políticos y económicos que lideran la actual relación de fuerzas en la UE, en la Carta Europea de la Autonomía Local, también se incluía en la Exposición de Motivos de la non-nata Ley Municipal española de 2006:

«...la Ley define la autonomía local como la capacidad de ordenación y gestión de una parte importante de los asuntos públicos. Se aleja así de la concepción que vincula la autonomía local a la regulación de los intereses locales, asumiendo plenamente que en el Estado social y democrático de derecho no hay intereses estatales, autonómicos o locales, sino intereses de la ciudadanía y que, por tanto, la articulación entre los diferentes niveles de gobierno exige ponderar criterios de eficiencia económica y de participación política. Se entiende así el principio de subsidiariedad requiere conciliar la capacidad de gestión del gobierno local con la ventaja de la proximidad y el control ciudadano...» Zafra (2006; p9-10).

El principio de subsidiariedad que defiende el texto europeo/español, no sólo es una garantía democrática, es la norma sistémica que necesita implementar cualquier territorio para evitar que las fuerzas económicas no transformen la necesaria "homogeneización" del espacio económico en pura y simple laminación del espacio social que produce inevitablemente los efectos que K. Polanyi describió.

A pesar de la encarnizada lucha de poderes que se dirime actualmente en la UE, cuyo resultado determinará parcialmente el futuro "modo de regulación" del nuevo ciclo sistémico; bajo liderazgo social demócrata (J. Delors) se promovió un gran proyecto político y económico global después del célebre documento diagnóstico que se conoció como Libro Blanco (Crecimiento, Competitividad y Empleo...Bruselas,1993),se denominó Estrategia de Lisboa (2000,y 2005) su objetivo estratégico era:"convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitivo y dinámico del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mejor cohesión social". Delors (1993).

Pues bien, "La Estrategia de Lisboa contempla específicamente el nivel local como ámbito singular de participación en la elaboración de directrices para la Unión. La aplicación de un planeamiento descentralizado basado en el principio de subsidiariedad requiere la participación activa, mediante las distintas formas de colaboración, de los "Estados miembros, los niveles regionales y locales, así como los interlocutores y la sociedad civil" (punto 38).López Basaguren y García Herrera (2010; p. 27-28).

Como todos sabemos la Estrategia de Lisboa fracasó y la UE ha ido a la deriva desde el fallido intento de aprobar la Constitución Europea; y la toma de control por parte de los poderes de la "Haute Finance" y del Gran Capital de las propias estructuras de Gestión no sujetas a control democrático, sino al control de los Ejecutivos de los Estados-nación asociados. Probablemente los mercados globales no están aun suficientemente consolidados, como poder político de "facto", como para aceptar y metabolizar una estructura supra nacional tan poderosa y compleja como la UE, democratizada, socialmente legitimada y fuera de su control.

No obstante, estructuras periféricas, poco controladas de la UE, como el Comité de Ciudades y Regiones, recoge en su Libro Blanco sobre la Gobernanza multinivel el hecho real y concreto de que los entes regionales y locales (territorios) son responsables de la aplicación del 70% de la legislación comunitaria, y podríamos añadir intuitivamente que sucede lo mismo con la legislación nacional. En cualquier caso debemos reconocer que precisamente el lugar central que ocupan las Instituciones territoriales urbanas en su sistema político-institucional, a diferencia de la periferia económica europea, principalmente el Sur, cuyas instituciones urbanas son precisamente la periferia del sector público. Así lo constatan J.L. López Basaguren y M.G. Herrera:

«La autonomía local (Europa central, y Norte) suele ir vinculada a una cláusula general de atribución de competencias; lo que, de forma muy expresiva, se caracteriza en la ley británica –Local Government Act (2000)-como competencia para la promoción del bienestar de la comunidad local- promotion of well being- de forma que **los poderes locales tienen competencia para realizar cuanto consideren conveniente para la mejora o promoción de su área territorial.** Esta competencia general en el ámbito económico social y medio ambiental queda limitada, únicamente, cuando existe en leyes una expresa prohibición, restricción o limitación de los poderes de las entidades locales». López Basaguren y García Herrera (2010; p. 5).

Si volvemos al proceso de institucionalización vasco, debemos tener en cuenta que no sólo la inercia de unas instituciones atávicas y de una hegemonía nacionalista impiden reconstruir la institucionalización urbana. Estas fuerzas del pasado se unen con una poderosa fuerza de futuro, característica de la globalización, cuya función es la desinstitucionalización democrática, orientándose a un proceso donde los poderes ejecutivos tengan la primacía como interlocutores de las clases globales, y de sus fractales territoriales.

En las instituciones próximas a los ciudadanos es más difícil evitar “accidentes democráticos” que escapen a la influencia de las Clases Globales, por eso es necesario limitar su poder a meros gestores de servicios públicos y proveedores de infraestructura pública, sin ningún poder de participación en temas tan decisivos como las EDTs.

Por esta razón incluso el planeamiento urbano, competencia de estas instituciones, es vaciado de contenidos económicos, políticos, y, convertido en un conjunto de normas técnicas para uso del sector de la Construcción y Obra Pública, y para el mercado inmobiliario. El auténtico planeamiento se diseña y se gestiona desde la Comunidad Autónoma con la ayuda, en calidad de socio y “gendarme” de las DD.FF, que son entidades más “ejecutivas”, más “expertas” y mejores “interlocutores” de los poderes económicos. El planeamiento urbano en la CAPV está absolutamente determinado por las

DOT, los PTS y los PTP³⁷, que determinan la distribución territorial de la actividad económica y de las infraestructuras necesarias para su desempeño. La participación de las Instituciones urbanas es prácticamente simbólica y de carácter informativo no decisorio ni vinculante.

El poder de la ciudad frente a la provincia y la región se limita a permitir o prohibir que algo “material” se haga o no en su territorio, y no siempre, por ejemplo las infraestructuras básicas.

Este “status quo” beneficia la dinámica económica a corto plazo, pero al “capar” la participación democrática de los territorios urbanos introduce también un hándicap para el desarrollo de la creatividad y el capital humano de las sociedades urbanas, que ha sido la materia prima del desarrollo en el MDH₃ y lo es más en el MDH₄. Por mucho que esta “incapacitación” política se intente sustituir por participación “experta” (Clusters, etc.) o mitigar con “RGIs”, subsidios de desempleo y buenos servicios públicos, compraremos paz social y estabilidad política, pero no futuro económico y jerarquía Territorial.

No podemos negar que el proceso de institucionalización territorial vasco es coherente con su propia historia y convergente con la dinámica de “desinstitucionalización” del orden social global, además de asumir plenamente el “modo de regulación” del MDH₄ y de posicionarse en la misma estrategia que las Clases Globales, la Haute Finance y el Gran Capital, siendo en este caso las clases dominantes de territorio, a pesar de su singularidad discursiva y cultural, un perfecto fractal de las clases dominantes globales. En este sentido, si la estrategia Modelo Económico/Elitista Neoliberal (MEN) (George (2013)), triunfa definitivamente en el actual ciclo (MDH₄, 2001/2030), en el próximo ciclo emergerá un “modo de regulación” construido en torno a los paradigmas (episteme) citados en el Vector VI, con el permiso de las contra tendencias formuladas por K. Polanyi (Vector I), por J. Rifkin (Vector IV) y por T. Piketty (Vector II). En este escenario es muy probable que el territorio de EH siga convergiendo con éxito, sin entrar en valoraciones políticas, éticas o de justicia social. Al igual que no son valorables con estos parámetros ninguna de las transiciones de ciclo largo o muy largo, son las leyes de la Entropía las que juzgarán y sentenciarán con la supervivencia o no de la especie humana.

No obstante existen siempre η - alternativas posibles de futuro, entre las que destacan como más probable el Procomún Colaborativo de J. Rifkin, incluidos los parámetros propuestos por T. Piketty, M. Mazzucato, A. Negri, M. Hardt, G. Standing, etc.

En este sentido, la fortaleza más poderosa y determinante para que la Multitud (A. Negri y M. Hardt) modere la estrategia de las Clases Globales es precisamente la intensificación de los procesos de institucionalización urbana, dicho de otro modo, el único refugio posible frente al “tsunami” neoliberal son las ciudades creativas, participativas e incluyentes y el Éxodo (A. Negri, D. Harvey, etc.).

³⁷ DOT: Directrices del Territorio.*PTS: Planes Territoriales Sectoriales*PTP: Planes Territoriales Parciales.

No vamos a tener que esperar mucho para comprobar cuál va a ser la tendencia hegemónica, si finalmente se produce la firma del TTCI (TTIP en inglés)³⁸ antes de 2020 y se implementa antes del 2030, su prevalencia sobre la legislación de los Estados-nación, y, en consecuencia, sobre las regiones y ciudades, facilitará la labor de deconstrucción de la institucionalización democrática actual y la reconstrucción de una institucionalización basada en los principios de jerarquía “expertise”, eficiencia financiera y prevalencia del mercado, imponiéndose un modo de organización y operativa “empresarializado” metamorfoseando los principios de transparencia por comunicación y marketing social y político ; y el principio de equidad se convertirá en un compendio de negociaciones, líderes de opinión, etc. El principio de interés general o público dejará de existir de facto, aplicando el paradigma Thatcher (la sociedad no existe, sólo los individuos y el mercado) no tiene aplicación jurídica. Hasta la Carta de Derechos Humanos es de aplicación individual.

4.3.1.2 EL DESARROLLO DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS COMO MOTOR DE LA EVOLUCIÓN TERRITORIAL EN EUSKAL HIRIA

ESCENARIO 2 Evolución previsible del Sistema Productivo Territorial de Euskal Hiria (EH).

Si nos situamos dentro del último ciclo medio MDT₃ (1970/2001) y en el ciclo medio actual MDT₄ (2001/2030). Que contienen más o menos las tres etapas características de las políticas industriales que han implementado las Regiones Industriales en Declive en Europa (J. del Castillo, y J. Paton, 2010): Política Industrial (PI) de Reestructuración, PI de Reindustrialización y PI Tecnológica y de Innovación. Si tuviéramos en cuenta el liderazgo institucional exclusivamente centrado en el Gobierno Vasco, tendríamos que acortar la primera EDT al período (1985/1990), y la tercera a (2000/2008), introduciendo una cuarta (2008/2012) en la legislatura socialista -única excepción a la hegemonía del PNV-, abriendo la quinta EDT en (2012/2020). Además de no tener lógica económica, estaríamos cometiendo uno de los errores conceptuales más graves, que supone el confundir la Estrategia Territorial con la política económica, los programas de intervención y el planeamiento de las instituciones territoriales. No podemos confundir el liderazgo, coordinación, promoción, gestión, etc. de las instituciones públicas con el conjunto de acciones, reacciones, omisiones, resistencias, conflictos, micro-estrategias ,planes estratégicos ,etc., del conjunto de agentes económicos, interlocutores sociales, tejido asociativo, instituciones públicas y privadas infra-regionales, etc., cuya dinámica orientada o no, organizada o no, constituye lo que llamamos EDT. Sin negar que cuando la Institución regional lidera y gestiona la EDT, su hegemonía orienta el conjunto de la dinámica económica en una determinada dirección o vector de cambio estructural.

³⁸ TTCI: Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión

Si tomamos como referencia los PCTI, que vienen sucediéndose cada cinco años desde el primero (2001-2004), el siguiente (2005-2010), hasta el último (2010-2015) podemos observar y analizar el núcleo duro de la política industrial y tecnológica del Gobierno Vasco, que es a su vez el núcleo duro de la última EDT (2000-2010) y de la EDT en curso (2010-2020).

De igual modo podríamos considerar que el núcleo duro de la política tecnológica se ha concentrado en la estrategia de desarrollo de cuatro tecnologías transversales (GPT, General Purpose Technologies): bio y nanotecnologías, TIC y manufactura de alto rendimiento. En el presente la focalización estratégica es de tipo “matricial” cruza cinco mercados prioritarios (envejecimiento, transporte y movilidad, energía, mundo digital e industrial de la ciencia) y tres tecnologías transversales-GPT-(nano-ciencias, bio-ciencias, y fabricación avanzada).

No vamos a describir, analizar, ni valorar estas políticas hasta el presente, porque ya existen magníficos artículos, redactados por lo que podemos llamar la “inteligencia” influyente del territorio (M.J. Aranguren, M. Navarro, J. Castillo, J. Barutia, M. Gómez Uranga, G. Etxebarria, I. Freije, E. Magro, J.M. Valdiso, A. Alberdi, etc., etc...Y una red amplia de apoyo extra-territorial: D. Foray, K. Morgan, etc.,...) cuya función consiste en cualificar la voluntad política y la praxis empresarial del Territorio, que es donde residen las decisiones y actuaciones estratégicas.

No obstante, si queremos poner de relieve las prácticas políticas que de mantener su recurrencia podrían cronificarse y convertirse en disfunciones para el sistema regional de innovación y, en consecuencia, para el sistema productivo territorial vasco (SPTv).

El primer PCTI (2001/2004) quizás pueda ser considerado como un experimento inducido por la capacidad de tracción e influencia de la Estrategia de Lisboa, la enorme pujanza que dieron las políticas de Desarrollo y las políticas de Cohesión, J. Delors, y la DG XVI de la Comisión Europea liderada por (Eneko Landaburu), sin olvidar la necesidad de estructurar un plan y un paquete de políticas para acceder a la financiación comunitaria y a la nacional (CDTI, MIC y E, etc.). El PCTI (2005/2010) se diseñó sobre una base más participativa y más tecnocrática a la vez, bajo el liderazgo de J.J. Imaz, consejero de industria; no sólo puede considerarse exitoso, sino que asienta las líneas maestras del PCTI último, (2010-2015) dando continuidad a la política industrial y tecnológica, y estabilidad a la EDT (2010/2020) en tiempos de crisis, lo cual es una ventaja notable para el SPTv.

El problema surge con la reducción sustancial de la participación en el diseño del PCTI, y del resto de las políticas, recurriendo a un simple “corta-pega” de los planes, políticas y programas en curso; con el apoyo de “expertos” (consultores, UPV/EHU, Orkestra, Innobasque, etc.), corporativo (Clusters, etc.) y testimonialmente los Interlocutores sociales. Elimina la participación Institucional ajena al Gobierno Vasco. Este método se acentúa con el nuevo Gobierno Vasco del PNV (2012-2016) vigente. De hecho, prácticamente todas las políticas, planeamientos y programas con horizonte 2020 diseñados e

implementados en el Territorio de EH tienen base “experta”, Tecnocrática y corporativa (privada, con una participación testimonial de las DD.FF, como consecuencia de su decisivo poder sobre las finanzas públicas (CVF)³⁹, quedando definitivamente eliminado el nivel institucional urbano.

La segunda cuestión es la notable y estratégica transferencia encubierta de renta pública al sector privado para disfrazar por diferentes razones las subvenciones a las empresas y a la actividad de I+D+i. Además de transferir rentas, el sector público de Ciencia y Tecnología se ha convertido en un enorme sector de servicios científicos y tecnológicos a empresas con una relación ambigua de “cuasi-mercado”, muchos Centros públicos actúan sobre la base del derecho privado o como fundaciones sin ánimo de lucro, y los precios no son de mercado sino “precios públicos” pactados contractualmente. Los Centros Tecnológicos son organismos públicos que actúan de hecho como empresas privadas. Los CIC (Centro de Investigación Cooperativa) y los BERC (Basque Excellence Centres) son básicamente organismos públicos o estructuras de coordinación público/privadas cuya misión es instrumentalizar la producción científica para optimizar el proceso de provisión (a costes marginales tendentes a cero) a la industria privada.

De nuevo no vamos a hacer ninguna valoración política, moral ni de justicia social. Sólo queremos apuntar dos consideraciones sobre la optimización del sistema y su sostenibilidad. Hay una convicción casi epistémica en que cuanto mayor sea la base social del sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación mejores son los resultados. Ahora bien la ineptitud y la falta de capacidad organizativa de los líderes y gestores del sistema es consustancial al enorme despilfarro del capital financiero porque los líderes del sistema no saben o no quieren gestionar el General Intellect del Territorio y su Capital Social. Quizás todavía no se han enterado que los consumidores, usuarios, y en general la sociedad civil es decisiva para producir y consumir los bienes y servicios resultantes, y en ocasiones, pocas, incluso para aceptar o rechazar el uso de una tecnología (J. Rifkin, Ch. Freeman, etc.).

En segundo lugar, si empresarializamos, optimizamos y dirigimos el SCTI por los principios de eficacia y eficiencia privados, no se entiende muy bien que la inversión y el trabajo “públicos” no sean remunerados con una participación en los resultados acorde con su proporción y riesgo, sobre todo teniendo en cuenta que su principal participación casi siempre está en el “Valle de la Muerte” (M. Mazzucato, 2014).

Si tenemos en cuenta que la mayor debilidad del Sistema Vasco de Innovación es su poca base financiera, y la escasa aportación de capital privado “real”, no creemos que se deba poner en riesgo el sistema, porque entre otras consideraciones funciona razonablemente bien, y hoy en día, es la principal ventaja comparativa del SPTV. El retorno de una parte de los fondos y del esfuerzo público

³⁹ CVF: Consejo Vasco de Finanzas

invertidos en proyectos empresariales exitosos, no sólo garantiza la sostenibilidad del sistema, sino que puede permitir que los resultado (patentes, tecnología, etc.) puedan ser mejor distribuidos por el conjunto del SPTV, lo cual es clave del éxito en la introducción de nuevas tecnologías y del crecimiento super lineal de la productividad.

En el último estertor de la última legislatura se presentó el PCTI (2015-2020) que ha entrado este año (2016), lógicamente afinado en el diseño y la implementación en la actual legislatura (2012-2016). Como ya hemos dicho es un “corta-pega” del anterior afinado por participación experta, pero en esta ocasión la tecnocracia comunitaria introduce una nueva metodología de obligado cumplimiento para elaborarlo: “la especialización-inteligente”. Foray (2013). La financiación comunitaria está condicionada a este “formato teórico”, aunque como explica Varela (2013), esta condición es necesaria pero no suficiente.

En nuestra opinión esta concepción de la estrategia de desarrollo territorial va a ser el eje epistémico sobre el que se construye el paradigma tecnológico del MDT₄, del mismo modo que la especialización flexible conceptualmente fue deudora de las escuelas de regulación, de desarrollo regional y de la economía industrial francesa, instalándose como “doctrina” oficial de la OCDE y de la UE, para posteriormente dominar el sistema global. El concepto de especialización inteligente recoge y sintetiza este conocimiento, profundizando su anclaje social, institucional y financiero en el territorio, incidiendo en las tecnologías transversales, y en la acumulación y generación continua en el territorio de Capital Humano, General Intellect y Capital Social. Por esta razón consideramos que estamos ante un nuevo paradigma tecnológico que trae consigo este nuevo enfoque fijando el énfasis en que los territorios deben tener prioridades temáticas, y en que tales prioridades deben ser el fruto de un proceso de “descubrimiento emprendedor” en el que tomen parte los cuatro agentes de la cuádruple hélice: empresas, gobierno, organizaciones del conocimiento y sociedad, ajustado al nuevo Orden Social Global, que se convertirá en el núcleo duro del MDT₄ (2001/2030).

El Gobierno Vasco socialista, quizás por motivos de urgencia, pergeñó un proyecto que sobre el papel cumplía con la metodología, pero en la práctica cuestiones centrales como el “proceso de descubrimiento emprendedor” (Foray (2013)) fueron obviadas. El informe de Orkestra lo explica: «El panorama cambia cuando autores como Rodrik (2004) muestran la necesidad de un nuevo tipo de política industrial; y cuando desde la Comisión Europea se propugna y demanda que todas las regiones tengan una estrategia de desarrollo basada en la investigación y la innovación para la “especialización inteligente”(RIS3). Entre las novedades que trae consigo este nuevo enfoque figuran el énfasis en que los territorios deben tener prioridades temáticas, y que tales prioridades deben ser fruto de un proceso de “descubrimiento emprendedor” en el que tomen parte los cuatro agentes de la cuádruple hélice: empresas, gobierno, organizaciones del conocimiento y sociedad civil. De lo anterior

se desprende también que la estrategia pertenece, por lo tanto, a todos los componentes territoriales, y no sólo al gobierno (aunque éste pueda tener un papel clave en ella y en su facilitación.)). Aranguren et alii (2015; p. 36).

La excusa de la premura de acceso a la financiación comunitaria, no puede ser esgrimida por el actual gobierno PNV en el afinado e implementación, ha cronificado el proceso no participativo y acentuado la base “experta”, tecnocrática y corporativa, en lo que tiene de positivo y negativo. Y esto no es una opinión, es público y notorio:

«En la actual legislatura, el PCTI-2020 se ha elaborado con un liderazgo inicial del Departamento de Desarrollo Eco y Competitividad, que inició la puesta en marcha del RIS3. Posteriormente y con base en esta, Lehendakaitza coordina un grupo de trabajo de cuatro departamentos del Gobierno Vasco e Ikerbasque, Innobasque y Orkestra. El plan fue elaborado por este grupo de trabajo se contrastó con miembros del comité asesor, con el Consejo Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación y con dos expertos externos (Kevin Morgan y Karen Maguire)...El proceso de elaboración del PCTI-2020 no ha contado con la amplia participación con la que contó el PCTI anterior...». Aranguren et alii (2015; p. 31).

No obstante, tenemos que destacar en favor de la legislatura socialista en el Gobierno Vasco que integra por primera vez en su agenda de políticas y en la EDT el reto de integrar en el modelo de desarrollo territorial el sector social y el sector medio ambiental, hasta el punto de abrir dos nuevas líneas de GPTs en el PCTI y en el RIS3, el mercado socio-sanitario, relacionado con las bio-ciencias, la bio-mecánica y las nanotecnologías (bienes de equipo, etc.), y el sector ambiental , que relaciona los mercados agroalimentarios, urbano, energético, ,etc. con las bios, nanos, TICs, etc. Lógicamente en la actual legislatura estas nuevas trayectorias se desarrollan y concretan (Kronikbasque, Energibasque, Etorbizi, y sus respectivos Energigune, Kronikgune, etc.). Freije (2013).

Otra cuestión central, desde la perspectiva de esta tesis, que hemos destacado y explicado reiteradamente en este capítulo es la necesidad de articulación de EH con su entorno estratégico, es decir, la RE Vasco Cantábrica en la que inserta. Ya hemos concluido la debilidad del proceso de integración institucional, y debemos concluir igualmente, las EDTs, y el núcleo duro y motor de la evolución del SPTv, que es la política industrial y la estrategia de especialización inteligente (RIS3, PCTI) están orientados a incrementar las redes internacionales (Latinoamérica, Norteamérica, etc.) a partir de la masa crítica que representa exclusivamente el territorio EH.

«Respecto al tipo de conexión de la CAPV con el exterior, la estrategia de la región se ha caracterizado por su ausencia de relaciones con las regiones vecinas, por su esfuerzo continuado por reducir su dependencia de España, por su integración como región y el aumento de relaciones con Europa, y por su internalización...

En lo referente a la relación exterior, las políticas existentes han privilegiado a los actores locales frente a los internacionales (y extra-territoriales). Así, por ejemplo, en los programas públicos de I+D+i diseñados, las empresas vascas sólo accedieron a las ayudas públicas si la colaboración se planteaba con miembros de la RVCTI». Aranguren et alii (2015; p. 28).

Esta praxis tiene especial relevancia estratégica, ya que una empresa vasca con fuertes vinculaciones en su cadena de valor con otras empresas localizadas por ejemplo, en la RE-extraterritorialmente y vinculadas a otras redes y estrategias territoriales RIS3, no podrían colaborar y recibir ayudas pública, lo cual no favorece la creación de redes de producción, conocimiento y tecnología en la RE, aumentando eso los “efectos de aglomeración” y principalmente la espiral de crecimiento superlineal de la productividad.

Pero lo más relevante es que hacia el interior la falta de visión estratégica territorial del Gobierno Vasco ha sido igual de miope:

«En lo referente a la articulación entre niveles territoriales (ciudades, comarcas,...) el País Vasco se caracteriza por ser un territorio multipolar, muy diverso, con grandes diferencias comarcales. La colaboración entre niveles territoriales ha sido mínima...». Aranguren et alii (2015; p. 29)

En último lugar, pero no menos importante, debemos destacar el tipo de actores que diseñan, lideran y ejecutan junto al Gobierno Vasco las políticas y las EDTs, son principalmente las principales corporaciones industriales vascas, algunas también llamadas “multinacionales de bolsillo” (Iberdrola, CIE Automotiv, CAF, GAMESA, TUBACEX, AERNOVA, IDOM, MCC, etc.), a las cuales se une un importante grupo de empresas medianas, prácticamente “clusterizadas” la mayoría, siendo tan influyentes los “clusters” en la definición e implementación como las corporaciones. Otro grupo de actores lo forma la propia tecnoestructura del sistema de innovación representada en la RUCTI, complementadas con algunas organizaciones autónomas públicas o público/privadas (Innobasque, Ikerbasque, Orkestra, UPV/EHU, etc.). Y como acompañantes o brazo financiero-fiscal, cierran el círculo las DD.FF. El resto de las colaboraciones es irrelevante. Cuestión diferente es que en la fase de ejecución se active el papel de redes locales, como las Agencias de Desarrollo, Eudel, Garapen, etc., o redes especializadas como Euskalit y la propia red de clusters, etc.

Concluyendo, podemos afirmar que el sistema productivo territorial vasco (SPTV) continuará siendo en el actual ciclo medio MDH₄ (2001/2030) la segunda singularidad y el factor diferencial territorial decisivo y determinante para la dinámica económica y la evolución del territorio. La industria sigue siendo su núcleo duro, el sistema regional de Innovación-Ciencia y Tecnología es su principal motor, bien abastecido por un sistema educativo y de formación profesional líder en España y bien situado en Europa. Esta dinámica tecnológica se ve reforzada con la emergencia de corporaciones

industriales oligopólicas y globalizadas (las multinacionales vascas de bolsillo) que refuerzan los “efectos de aglomeración”. P. Krugman (1990).

Desde esta perspectiva no es arriesgado prever un escenario de convergencia con la Región Central y con el MDH₄ sistémico, lo cual, en principio, asegura el mantenimiento del “Status quo” de Euskal Hiria en la actual jerarquía de redes territoriales y capital, incluso puede permitirle mejorar su posicionamiento estratégico.

No obstante, debemos tener en cuenta cuatro contra-tendencias, déficits o frenos que pueden bloquear o incluso truncar la positiva “senda de desarrollo” de EH. Tres de ellas son compartidas con el Estado-nación en el que nos insertamos (España) y la cuarta es consecuencia de nuestra singularidad institucional.

I- El primer hándicap es la debilidad relativa del sistema financiero español con respecto a los mercados financieros globales, y especialmente con respecto a la Haute Finance. Esta debilidad relativa no se debe tanto a la falta de competitividad, capacitación tecnológica o dimensión de los servicios bancarios y financieros españoles, lo cual queda corroborado con la inclusión de dos corporaciones financieras multinacionales (Banco Santander y BBV) en el ranking de los 15 mejores bancos del mundo.

La debilidad es en parte el fruto de que el territorio nacional no ha configurado un Centro Financiero Global en sus dos ciudades globales, o por falta de masa crítica o por incapacidad. En Europa esos centros son Londres (líder mundial), Frankfurt y París. A los cuales debemos añadir Zúrich y Ginebra (Suiza) y Luxemburgo, sin olvidar la plaza emergente de servicios financieros en Dublín. La potencia de la estructura financiera territorial no es una función exclusiva de la capacidad de las corporaciones bancarias, sino de los Centros Financieros Metropolitanos Globales. Sassen (2006).

Sin embargo, desde la perspectiva territorial regional y urbana, este elemento no es determinante, sino un parámetro. Lo determinante, es la orientación a la inversión productiva del sistema. No es una casualidad que la industrialización vasca haya sido acompañada por dos bancos que luego se unen en una corporación, BBV, y que haya generado una “acumulación originaria (1870/1936) homologable en lo que denominamos Gran Capital europeo. A lo cual debemos añadir unas potentes finanzas territoriales en forma de Caja de Ahorros que han convergido en una peculiar entidad bancaria KutxaBank, sin olvidarnos de la corporación financiera de MCC, Caja Laboral Popular. Toda esta red de bancos e inversores, más el “bolsín” de valores de Bilbao y la Universidad de Deusto formaban un micro-Centro Financiero territorial hasta la Gran Crisis, lo cual atribuía al territorio una singularidad determinante, sumada a su peculiaridad fiscal (Concierto Económico). A partir de la Gran Crisis este núcleo financiero se desmorona, el único actor vasco en la “Haute Finance” se establece en Madrid, al igual que prácticamente todos los componentes vascos del Gran Capital, perdiendo el

territorio vasco su pequeño “nicho “de articulación con la “Inteligencia” nacional/global o en otros términos, perdiendo a la fracción hegemónica territorial de las Clases Globales.

La fracción de capital territorial doméstica de segundo nivel, que ha liderado el último modelo de desarrollo territorial (MDT₃, 1970/2001) y el actual MDT₄ (2001/2030) a través del dominio político de las principales instituciones (Gobierno Vasco, DD.FF, Ayuntamientos de las capitales, Cámaras de Comercio, Patronales, sindicatos, etc.), apoyándose en una base amplia de medianas y pequeñas empresas dinámicas en un entorno de crisis y de falta de financiación, y en un conjunto de viejos dinosaurios industriales obsoletos. Podemos afirmar que las instituciones vascas, lideradas por una clase dominante territorial absolutamente doméstica, reactiva la economía con un modelo de producción capitalista, con escasez de capital y sin capitalistas.

A pesar del éxito innegable del proceso, y de la consiguiente re-acumulación de capital privado, y en menor grado, de Capital Público, no se ha conseguido reconstruir nada parecido a la “Haute Finance” y el Gran Capital. Iberdrola, que es lo más parecido a una gran corporación multinacional, a pesar de la participación de Kutxabank/BBK, sigue vinculado al viejo Gran Capital y BBV, ahora “madrileños”. El MCC, todavía no tiene una dimensión financiera que lo consolide y lo impulse, Caja Laboral Popular es muy pequeño y local, y el resto de las corporaciones son dependientes de proveedores de capital nacionales o internacionales.

Ya hemos explicado el hándicap de las corporaciones industriales vascas para afrontar el mercado global y convertirse en “multinacionales de bolsillo” (GAMESA, AERNOVA, GUASCOR, etc.), de igual modo los límites financieros de la principal corporación industrial vasca MCC -además de sus errores de dirección estratégica- le han impedido aspirar a un nicho en la red mundial de corporaciones industriales, que ha tenido al alcance y ha perdido en la Gran Recesión (2008/201...), entre otros motivos por falta de liquidez y de Capital.

En nuestra opinión el principal déficit estratégico imputable al Gobierno Vasco, a las DD.FF y al tejido corporativo-empresarial vasco es no haber podido o sabido reconstruir el micro-Centro Financiero de Bilbao y su red de Servicios Financieros. Obviamente, la estructura actual es muy diferente de la del pasado ciclo. Está menos bancarizado, está muy especializado en sectores y nichos, es mucho más compleja, digitalizada y globalizada, tanto en la oferta como en la demanda, etc. Mucho nos tememos que el estrecho vínculo entre las Instituciones y la tecnocracia de KutxaBank, incluidos sus empleados, dificulta la innovación y la expansión interna de los Servicios Financieros territoriales, buscando una especie de oligopolio político, que le ahorre el esfuerzo innovador, inversor y expansivo, incluso internacionalizador. La única expansión se ha producido en Andalucía con mucha prudencia y casi pidiendo permiso. No es esta la disposición necesaria para liderar el MDT₄ (Modelo de Desarrollo Territorial vasco (4), 2020/2050).

II- El segundo hándicap es la falta de competitividad y la actitud depredadora del sistema energético español, amplificado por la absoluta falta de recursos energéticos convencionales (hidrocarburos, gas, carbón, etc.) en Euskal Hiria. No nos vamos a detener a explicar este hándicap, su origen histórico/geográfico u su impacto económico. Sólo diremos que la disponibilidad de energía eléctrica casi ilimitada y a costes marginales tendencia cero es determinante para compartir territorialmente en el próximo ciclo medio MDH₅.

«De momento, según Eurostat, desde el año 2006 el precio de la electricidad en España se ha elevado un 60% para consumidores industriales...Se llegó casi al año 2012, en que el precio vigente en España para la industria era superior a un 21% al de la medio UE-27, comprometiendo la competitividad y hasta la misma existencia de los grandes consumidores en sectores tan vitales como la siderurgia, la química o la metalurgia...». Velasco (2014)

Es innegable que las diferentes EDTs implementadas en el territorio de EH han priorizado dar respuesta a este hándicap, y que han desplegado una gran capacidad innovadora, tecnológica e industrial, que probablemente sitúa a EH a la cabeza de la industria de equipos de producción de energías renovables, especialmente en eólica (GAMESA).

Sin embargo, nuestra producción de energía eléctrica de fuente renovable no tiene ni de lejos relación con nuestra capacidad industrial. Tenemos tres problemas, el primero y más importante es que “tenemos el zorro dentro del gallinero”, Iberdrola es la segunda corporación energética de España y una de las multinacionales del sector. Aunque no está cerrada a la innovación de las renovables como la empresa líder (ENDESA) dosifica la evolución de las renovables a conveniencia para poder amortizar las inversiones en energía convencional, y lograr el “mix productivo” que le asegure unos precios de oferta “inflados” para optimizar sus beneficios. Debemos decir que esta corporación energética junto con “KutxaBank”, sus principales socio-financieros, son el núcleo duro de la aristocracia empresarial vasca, y en consecuencia, las corporaciones más influyentes en el Gobierno Vasco y en las DD.FF. El segundo problema es la incapacidad del sistema financiero vasco y la falta de voluntad o “visión estratégica” del sistema financiero español para financiar las renovables. Y la tercera es la nefasta y volátil legislación energética española, al servicio exclusivo de las cinco grandes empresas españolas muy dependientes de la energía de origen carbónico.

A pesar de una potente estrategia energética territorial, Euskal Hiria no ha conseguido resolver el hándicap.

III- El tercer hándicap es un mercado de trabajo disfuncional, probablemente el más disfuncional de la OCEDE y sin duda de los países industrializados. Tampoco vamos a incidir en la trayectoria histórica del problema, ni en la ineficacia de los servicios públicos de empleo y la obsolescencia de la legislación laboral.

Somos perfectamente conscientes de que la capacidad del sistema productivo español y vasco para crear el volumen adecuado de puestos de trabajo en relación a su estructura social, y a su posición en la jerarquía de sistemas territoriales, es un problema estructural y complejo que no se ha explicado ni resuelto satisfactoriamente hasta el presente.

En esta tesis no tratamos de resolverlo porque no es el objetivo de esta investigación, sólo destacamos la paradoja de que las sendas de desarrollo del MDT español y vasco tienden a converger con su entorno territorial (UE), y con el MDH (EE.UU), y, sin embargo, el volumen de trabajo empleado en las diferentes coyunturas (EDTs) no es tan convergente. Nos preocupa aún más que el modelo de referencia para explicar la senda de desarrollo (P. Krugman, 1992), que estudia la centralidad económica, producida por los “efectos de aglomeración”, tampoco se cumple en materia de mercado de trabajo y, en consecuencia, tampoco sigue la senda demográfica que se supone debiera tener un territorio “central”. Dándose el diferencial más alto entre EH y su periferia en términos de salario social, productividad, densidad de oligopolios (elasticidad de la demanda), disminución tendencial de los costes de transporte, etc.; el territorio de EH debiera atraer más empleo y población de su periferia, y debiera crear más puestos de trabajo por la relación densificación/ diversificación de la actividad económica, como prevé el modelo de la NGE.

Esta paradoja nos obliga a buscar explicaciones más allá del sistema productivo y de la estructura económica, esto es, nos sugiere estudiar el régimen de regulación social (instituciones, cultura, etc.) tanto del MDT vasco como español.

Sin pretender que sea una explicación única, ni siquiera la más relevante, encontramos algunos diferenciales importantes en el modo de regulación del mercado de trabajo español y vasco (porque la CAPV no tiene competencias regulatorias en materia de mercado de trabajo):

1. Según el estudio de la CEOE (Mercado laboral y negociación colectiva, Informe 3/2015), España ocupa el puesto 100 de 144 países en el ranking de eficiencia del marco laboral, y el puesto 43 de 61 países en el marco regulatorio. Ocupa el puesto 45 de 58 en la adaptación de las empresas a los cambios del mercado de trabajo. España tiene una de las tasas de temporalidad (precariedad) en el empleo, más altas de la UE 25.
2. Parece que ni a la UE ni a las instituciones españolas ni a las academias de economía y sociología les interesa el tema de la intermediación de los SEPEs en el mercado de trabajo de sus correspondientes territorios. Según algunos autores (Alujas, 2007,2008) la tasa media del indicador compuesto es un 4% para la UE y un 2% para España. Si utilizamos como indicador la cuota de mercado de los SEPEs (que es la más habitual) la media UE15 es del 23%, alcanzando España el 17%, pero en nuestro entorno: Francia alcanza el 37%, Alemania el 35%, RU el 29%, Bélgica el 28%, Países Bajos el 23%, etc.... (OCDE, 2001).

Según Alujas (2008), “la presencia del SEPE en el ámbito de la colocación en el periodo 1996/2005 es escasa.

En un dossier publicado por CaixaBank, dirigido por J. Mestres (2016), utilizando datos de 2014, España tenía la cuota más baja de desempleados que contactaron con el SEPE del conjunto de la UE 15, no siendo así en el caso de los desempleados que recurrieron a los servicios privados de empleo, ocupando, en este caso, una posición intermedia.

3. En el caso español, las ETTs son un competidor aventajado de los SEPEs en la intermediación laboral. Según un dossier de la empresa Eroski, en 2009 la tasa de intermediación del SEPE español era del 2% y la de las ETTs el 12%. En 2013 las ETTs alcanzan el 14,6%, es decir, 6,6 veces el SEPE. Pero, por ejemplo, en Cataluña la intermediación privada es 88 veces superior al SEPE, en Madrid, 75 veces, en la CAPV, 40 veces, etc.
4. Si analizamos el gasto total (porcentaje del PIB), en las políticas de mercado de trabajo (activas y pasivas) en relación a los inscritos en los SEPEs, comprobamos que España alcanza el mayor nivel (2,51%, 3.587.968 parados registrados), OCDE (2008). Con una relación, relativamente similar a Francia, 1,97% (3.098.967 parados registrados), pero si comparamos con Holanda, 2,3% (454.900 parados registrados), la proporción de gasto público por demandante de empleo es mucho más alta.

Pero sabemos que la ratio que explica más directamente el esfuerzo empleador de los SEPEs es la relación entre el gasto en políticas activas de empleo y los demandantes atendidos en las oficinas. En 2008, España dedicó 5,7 millones de euros para 2.786.406 usuarios, Francia, 11 millones de euros para 1.538.663, es decir, más de tres veces, pero Holanda dedicó 4 millones para 325.923 y RU un millón para 92.885.

España concentra la casi totalidad del gasto público de mercado de trabajo en subsidios (políticas pasivas) cuyo objetivo no es evidentemente facilitar el acceso al empleo, sino implementar una política social y una política económica keynesiana de sostenimiento de la demanda agregada.

5. Un dato relevante sería medir la calidad relativa de los servicios ofertados por los SEPEs a los demandantes de empleo. Por desgracia, las investigaciones que hemos consultado al respecto se regodeaban en complejos análisis estadísticos y matemáticos que no llegaban a ninguna conclusión operativa.

Pero tenemos un indicador cualitativo relevante para inferir la calidad relativa de los SEPEs europeos. El número de usuarios por cada empleado de una oficina. En España la ratio es de 269 usuarios por empleado en 2011, en Alemania 47, en Austria 53, en Dinamarca 36, en Suecia 63 y

en RU 22. En el extremo opuesto está Irlanda con 778. Si a este dato le añadimos que en el caso español los empleados del SEPE se dedican en su mayoría a la gestión de los subsidios, la ratio de los empleados dedicados a las políticas activas y a la intermediación no se distanciará mucho de Irlanda.

6. Aunque la cifra de gasto dedicado a la formación para el empleo en el SEPE español es oficialmente el 44,5%, en 2014, un mero análisis nos indica que el gasto real no alcanza más que el 16%; dedicando a bonificaciones de contratos el 30%, aunque según la OCDE ésta es la medida menos eficaz del conjunto de políticas activas de empleo probadas. En 2014 las políticas activas suponían en España el 12,1% del gasto frente al 87,9% de las pasivas. Entre 2007 y 2014 el gasto en políticas activas pasó de 2,1 millones de euros a 5,6 millones de euros. Pero la tasa de paro pasó del 8,2% al 24,5%, la segunda más alta de la OCDE.
7. Entre las políticas activas de empleo se considera que una de las más eficaces es la formación para el empleo. Es paradójico que los SEPEs españoles en 2007 realizaran 21.849 acciones formativas en las que participaron el 13,9% de los demandantes de empleo registrados (tasa de paro, 8,2%), y, sin embargo, en 2013 se hicieron 16.168 acciones formativas que afectaron al 3,7% de los demandantes (tasa de paro, 27%). En la CAPV, en 2007 la formación afectó al 12,7% de los parados, pasando en 2013 al 5,1%.

Abundando en los recursos de los SEPEs, en España había 732 oficinas en 2014 (datos OCDE). Esto supone una media de siete mil parados por oficina, si bien es cierto que la CAPV tiene la ratio más baja: 4.795, frente a Madrid (14.627), Cataluña (10.414), etc....

Estos datos y otros muchos se recogen en los trabajos de B. Cueto de la Universidad de Oviedo, probablemente la experta más reconocida internacionalmente en SEPEs de la academia española que ha publicado investigaciones con los autores más reconocidos (Malo, Toharia, etc.). Esta autora concluye en un artículo para *Economías* (número 87, 2015) que “.....las políticas activas de mercado de trabajo no constituyen un elemento importante de la política de empleo....”, que “...la cuota del servicio público de empleo, en términos de intermediación laboral, es inexistente....”, “...la falta de recursos humanos (agravada con el recorte de los fondos destinados a políticas activas) con los que atender el volumen de parados registrados en nuestro país, imposibilita llevar a cabo itinerarios personalizados....” “...se forman menos de un 5% de los parados, mientras que los incentivos a la contratación son la medida que se lleva la mayor parte de los recursos, a pesar de que la evidencia empírica pone de manifiesto su escasa eficacia”. Pero quizás la conclusión más relevante de esta experta es: “el papel central que la reforma de 2012 concede al SEPE queda en nada ante la falta de recursos destinados a su transformación”.

Concluyendo, es innegable la ineficiencia del sistema económico y productivo español para crear empleo suficiente y adecuado. Es de sobra conocido este hándicap estructural de los MDT español y vasco. En esta tesis, simplemente sugerimos que hay indicios suficientes para pensar que el régimen de regulación de nuestro MDT es parte de la causa, y por lo tanto, puede ser parte de la solución a este problema. Observamos además, el escaso interés de las instituciones y de la academia para investigar este problema con este enfoque.

IV- El cuarto hándicap es la incapacidad de la actual clase dominante del territorio para gestionar y poner en valor el factor diferencial geoeconómico y geopolítico derivado de la posición geográfica central de la RE vasco-cantábrica en el “arco atlántico”, en el eje Ebro-Duero-Este/Oeste y en eje Irún-Madrid-Cádiz- Norte/Sur. Desde el inicio del ciclo medio actual (1980/2020) no ha habido ninguna clase dominante territorial y ninguna forma de institucionalización que haya adoptado una estrategia exclusiva de “capitalización” (Arrighi (2014)), persiguiendo ideológica y políticamente lo contrario (un Estado y un territorio independiente).

La posición de EH en la jerarquía de las redes territoriales del estado español nunca ha estado como en la actualidad en un segundo nivel (cierta relevancia económica, nula o negativa relevancia política en las EDTs del Estado). La principal prueba es la falta de prioridad en la inversión de infraestructuras de proyección internacional y nacional, y, en la atracción de Inversión Extranjera directa.

El autismo institucional vasco hacia la RE en la que se inserta ha alejado a EH de la competencia por captar inversiones públicas y privadas que estructuren la RE Vasco Cantábrica para potenciar los “efectos de aglomeración” y ganar la dimensión de mercado y masa crítica económica en el escenario europeo y global. La obsesión por la conectividad con europea no se va a lograr si no se adquiere una masa crítica similar a la de Barcelona y Madrid, o una relación privilegiada con el Estado, como la que ha existido desde el S. XIII, hasta antes de ayer.

Las clases dominantes del territorio, han vuelto a ser clases domesticas sin peso entre en las clases dominantes del Estado, como lo han tenido desde hace más de 800 años. La solución del Estado Independiente probablemente sea una respuesta primaria a esta situación, y no creo que podamos argumentar que es económica, política o territorialmente inviable, siendo coherentes con nuestro modelo teórico, pero no creemos que modifique la posición en la jerarquía de territorios y capitales sea cual sea su geometría institucional y su modo de articulación con el territorio del Estado Español, dados los profundos cambios estructurales que el nuevo orden social global y el MDH₄ van a inducir en el futuro próximo (2020/2050).

La resituación en la jerarquía de las redes de capitales y territorios requiere un conjunto de EDTs articuladas en el devenir histórico, orientadas a que el nodo estructuradas de la RE- El Gran Bilbao-, nucleado en Euskal Hiria, adquiera la masa cuántica suficiente para ser un “nodo global” en el MDHs

(2050-2100), para lo cual es imprescindible, como mínimo, la integración del espacio económico del conjunto de la Región Vasco- Cantábrica, cualquiera que sea la forma de institucionalización que adopte la articulación territorial. Todos los demás factores de desarrollo económico quedan condicionados y subordinados a este vector estratégico.

La Historia, la geoeconomía y la geopolítica han articulado durante mil años, como mínimo, una Región Económica cuya pauta de desarrollo y evolución territorial es común, a pesar de las formas diferentes de articulación territorial a lo largo de la historia. Si focalizamos los nodos urbanos la región Vasco Cantábrica se convierte en la tercera aglomeración económica y urbana del territorio español, integrada desde hace más de 1.000 años en el ARCO ATLÁNTICO, siendo por tanto el extremo Sur-Oeste de la Región Central Europea. La “Chamela” que ha unido, une y unirá el territorio del Estado-nación español al Arco ATLÁNTICO es la Región Vasco Cantábrica, y su núcleo estructurante urbano es Euskal Hiria, la miopía política del Gobierno Vasco y del resto de los gobiernos autonómicos de la RE que los incapacita para integrar o coordinar sus EDTs formalmente, y la ceguera política del Gobierno de España que confunde intereses electorales con las “sendas de desarrollo” y la evolución territorial de la estructura territorial articulada que constituye el Estado-nación español, está poniendo en peligro el interés o motivación(erosión de los mitos fundacionales de España) para mantener la coherencia y cohesión territorial del Estado-nación.

Los territorios se unen o aglomeran por dominación o por interés (voluntad de poder) no por solidaridad ni por cultura común (cada territorio es y será siempre culturalmente singular). La dinámica política (Estado), la dinámica económica (modo de acumulación) y la evolución territorial están sujetos al devenir histórico, no hay nada inmutable, ni mucho menos las formas de articulación territorial. No obstante, no podemos confundir el territorio con la comunidad humana que lo habita y se apropia de él en cada momento. La “Voluntad de poder” de la sociedad humana de momento no puede cambiar a voluntad el día en noche o el desierto en océano, aunque lo intenta.

Alterar la estructura territorial históricamente recurrente es posible, tanto como cambiar el cauce de un río y más fácil que cambiar de lecho un océano, pero el coste y las consecuencias de la deconstrucción y reconstrucción de las estructuras territoriales es muy alto, y en Europa sabemos mucho de esto (Imperio Austro-Húngaro, Imperio Otomano, Balcanes, URSS, etc.).

La dinámica económica es como la diosa india Shiva, tiene el poder de construir y destruir, de unir y desmembrar, es como hemos argumentado una fuerza caótica, no tendente al equilibrio ni a la uniformidad, si no a la concentración, densificación, especialización-diferenciación, etc. Queda en las capacidades creativas humanas la función de conducir armónicamente mediante las poderosas fuerzas que el territorio despliega para civilizar la violencia ciega de las leyes del capital.

En la figura número 5 que adjuntamos, se representa gráficamente cómo actúan los efectos de aglomeración y las fuerzas sinécicas para organizar la actividad económica en el espacio geográfico, mediante un proceso de generación de un “continuum” urbano y económico en torno a una “red corredor” de territorios articulados mediante el tejido urbano que forma una geometría fractal de centros-periferias jerarquizada. No podemos olvidar que el proceso histórico que ha generado el Arco Atlántico europeo tiene su origen en el modo de producción antiguo (Imperio romano), esto es, hace dos mil años, y ha transitado por tres modos de producción u órdenes sociales.

Este tipo de análisis geoeconómico se utiliza para prever la localización espacial de la dinámica económica, y actuar en consecuencia mediante las herramientas propias de la planificación territorial y urbana.

En las figuras 10 y 11 adjuntas visualizamos cómo las instituciones encargadas de la planificación territorial y urbana en Francia visualizan los efectos de aglomeración, las fuerzas sinécicas y las redes-corredores en el espacio geográfico de su territorio nacional. Es interesante visualizar la importancia estratégica futura del núcleo de Toulouse. En versiones más actuales, podríamos apreciar que el corredor sinécico que debe tender un pasillo que supere el vacío metropolitano hacia el Sur, se desvía al eje Burdeos-Toulouse, en vez de potenciar Burdeos-Biarritz. Vemos, igualmente, cómo Toulouse articula los dos corredores hacia el Este y Centro de Europa, el hegemónico (banana europea: Toulouse-Lyon-Ginebra-Munich, etc. y el eje mediterráneo: Toulouse-Montpellier-Marsella-Génova-Milán, etc., eje con el conecta el Arco Mediterráneo español que nuclea Barcelona-Valencia, etc....

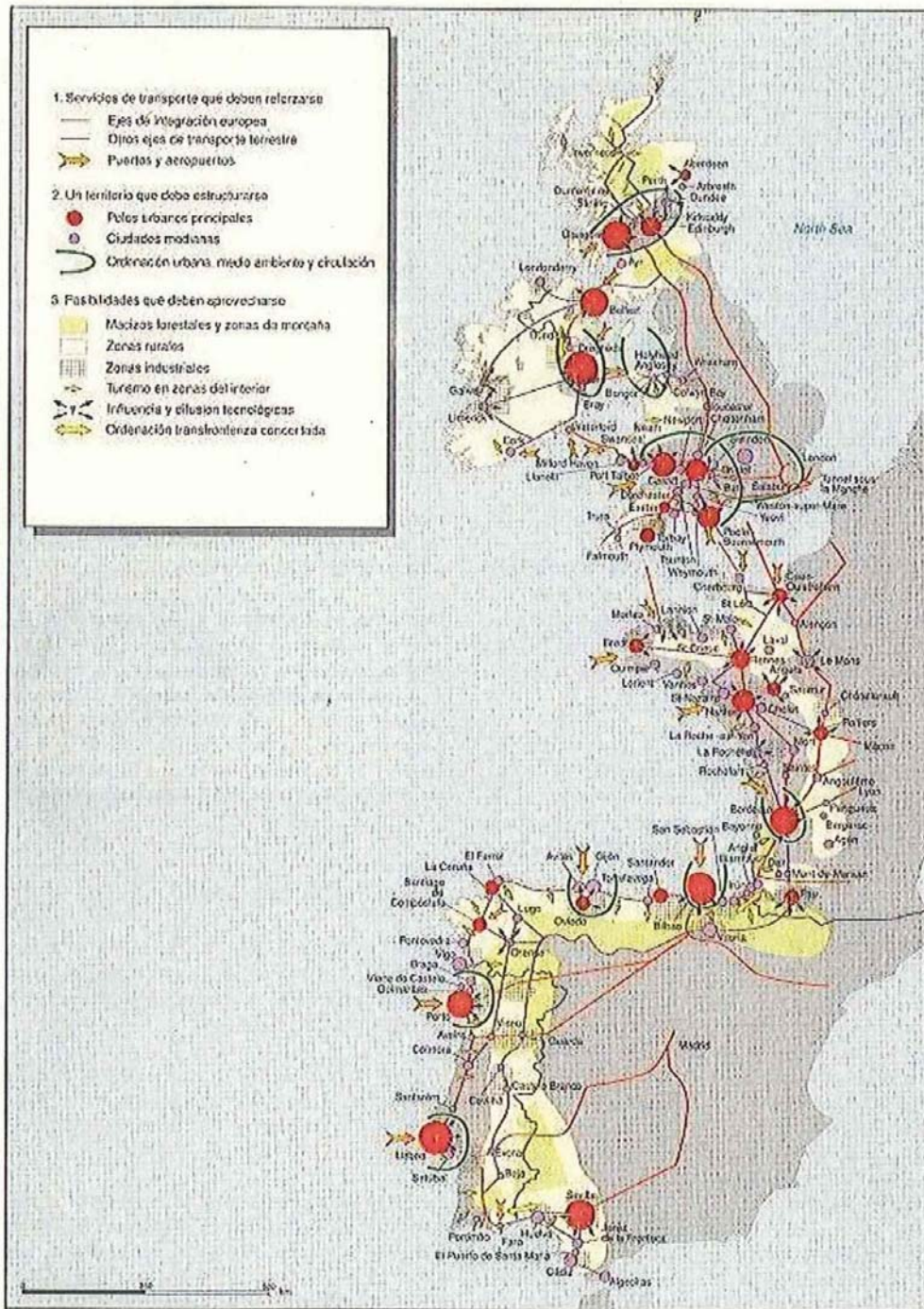
Esta aproximación geoeconómica, que recoge la percepción de las sendas de desarrollo de los territorios franceses que nos articulan con el Arco Atlántico, con el centro de Europa y con el Mediterráneo occidental nos plantean decenas de interrogantes estratégicos sobre nuestras apuestas de desarrollo futuras: ¿es más interesante para la articulación de la región vasco-cantábrica con el Centro de Europa y el Arco Mediterráneo occidental el eje A: Bilbao-Toulouse-Marsella-Milán, etc., o el B: Pamplona-Zaragoza-Barcelona-Marsella, etc....?

¿Es prioritario el segmento Atlántico: Donostia-Biarritz-Burdeos o el segmento ultrapirenaico Donostia-Pau-Toulouse-Marsella, etc...? ¿Qué consecuencias geoeconómicas tendría para la región vasco-cantábrica un nuevo segmento ultrapirenaico Zaragoza-Toulouse?, etc. Las respuestas a estas preguntas deben situarse en un horizonte de planificación territorial y urbana de ciclo medio (± 30 años) y de ciclo largo (± 100 años) requiriendo, necesariamente un horizonte de escenario virtual de muy largo plazo (± 500 años).

En síntesis, esto significa que los ciclos de análisis e intervención son diferentes en dinámica económica y en evolución territorial. El análisis e intervención en materia de desarrollo económico se efectúa en ciclos cortos con el horizonte de ciclos medios. En Desarrollo Territorial se efectúa en ciclos

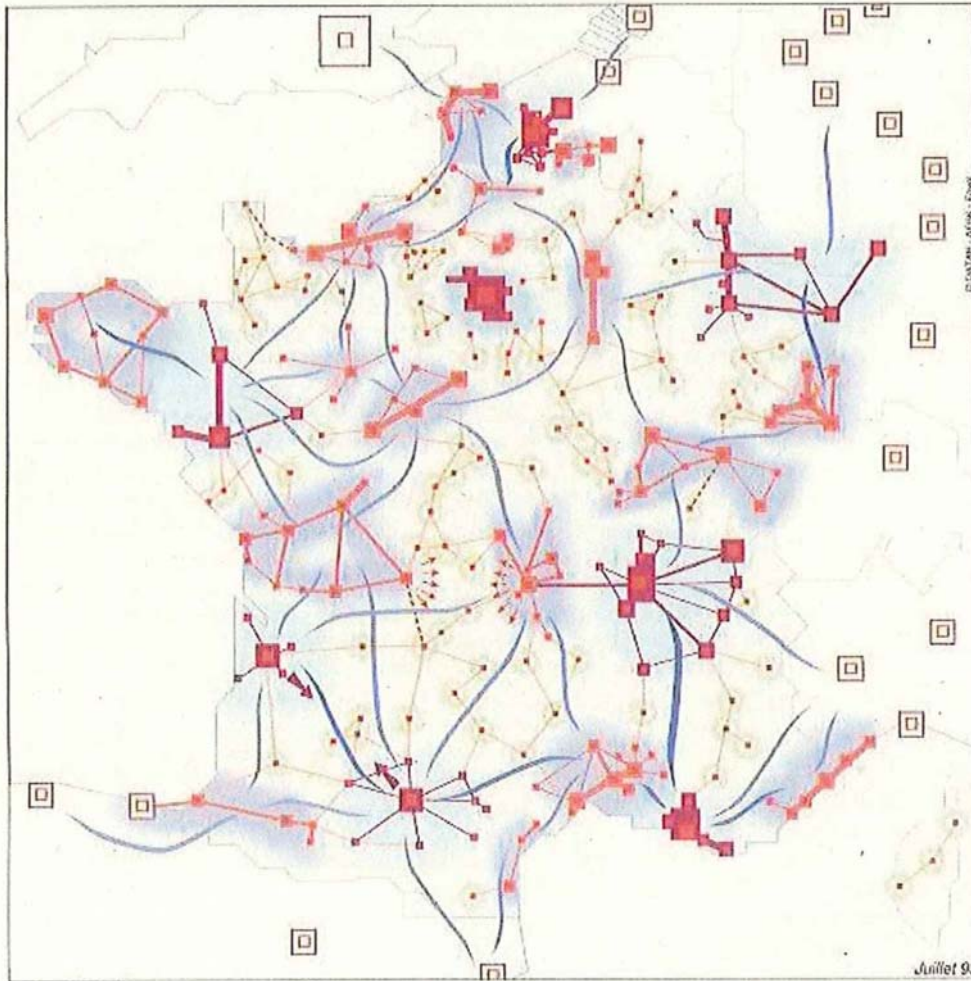
medios con el horizonte del ciclo largo y la perspectiva virtual del ciclo muy largo. Este es un argumento más que corrobora la inclusión de la dinámica económica en la evolución territorial.

Fig. nº5. Arco Atlántico. Orientación voluntarista



Fuente: Europa 2000+. Comisión Europea

Fig. nº 10. Sistemas urbanos y territorios. Esbozo a largo plazo (a)

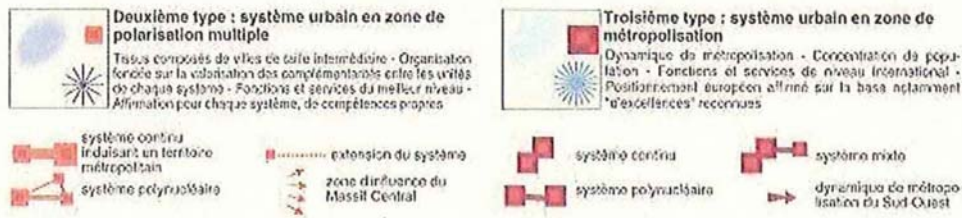
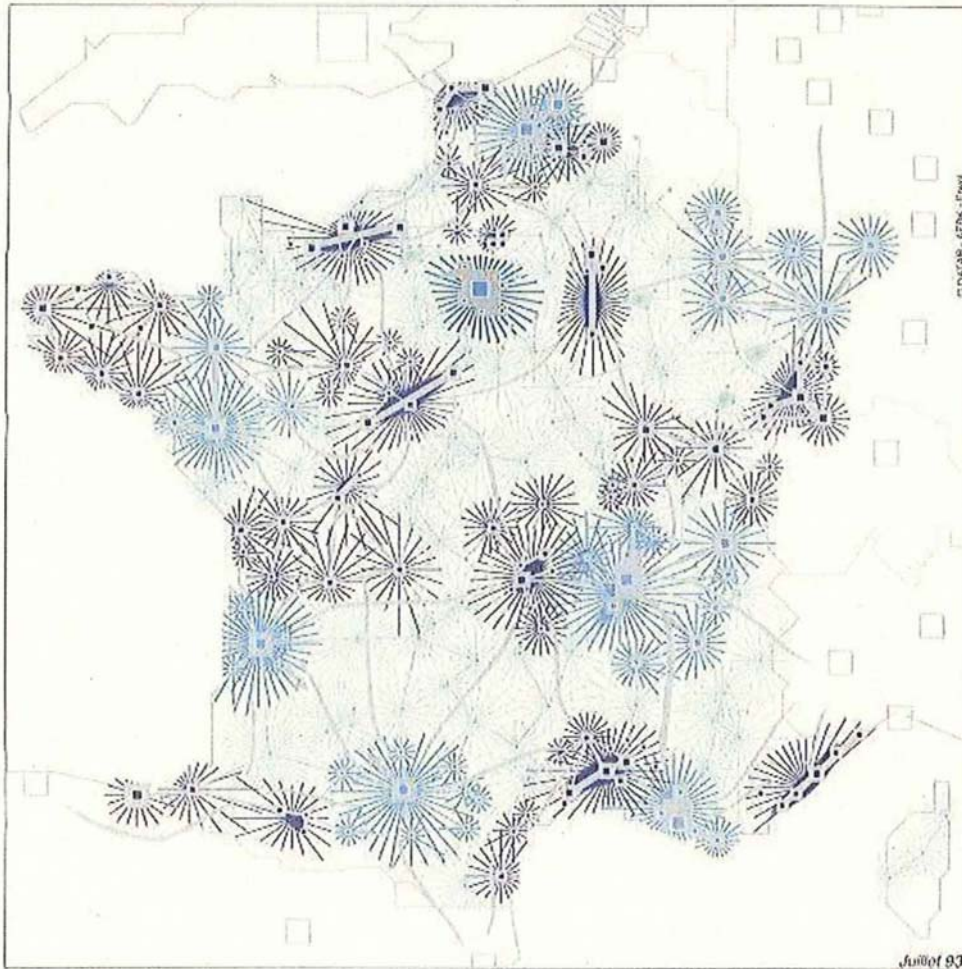


L'organisation territoriale proposée s'appuie sur trois types de systèmes urbains qui répondent à la nécessité de mettre en cohérence les composantes géographique, sociale et économique de notre pays. Chaque système est intégré à l'aire géographique dans laquelle il s'inscrit et tous les systèmes sont interdépendants.



Fuente: *Debat national pour l'aménagement du territoire*
Ministerio del Interior y de Ordenación del Territorio

Fig. nº 11. Sistemas urbanos y territorios. Esbozo a largo plazo (b)



Fuente: *Debat national pour l'aménagement du territoire*
 Ministerio del Interior y de Ordenación del Territorio

5.0. INTRODUCCIÓN

Somos conscientes y conocedores del esquema clásico de una tesis doctoral, como sabemos también que el 50% de una investigación consiste en hacer las preguntas adecuadas. Es cierto que estas preguntas pueden focalizar detalles o elementos de un fenómeno o realidad complejos debido a la dificultad para aportar un conocimiento relevante sobre la totalidad. En otros casos la investigación requiere recomponer el conjunto sobre los detalles y las partes para construir un relato sobre el todo. En nuestro caso, la dificultad de formulación del problema ha consistido en que dos componentes necesarios de la investigación propuesta: Territorio y Cambio Social, tienen una entidad y complejidad que excede ampliamente el ámbito de la ciencia económica, adentrándose en el espacio de conocimiento de las ciencias sociales.

Si nos hubiéramos ajustado dogmáticamente al esquema clásico hubiéramos tenido que formular la pregunta central de la tesis doctoral así: ¿el desarrollo económico local es una praxis social racional basada en una rama de la teoría del desarrollo que forma parte del corpus de conocimiento de la ciencia económica? ¿Es una praxis eficaz, eficiente y socialmente útil? ¿Es simplemente una praxis política? ¿Es una política económica localizada? ¿Es una economía política del territorio?, etc.

Una formulación de la cuestión a investigar de este tipo nos parecía excesivamente dogmática, nos sonaba al vacío dilema que demanda: ¿la economía es una ciencia o un arte? Podemos afirmar que iniciamos esta investigación por este camino y no nos condujo a ninguna parte, como casi todas las metodologías dogmáticas acaban en relatos tautológicos.

Por esta razón, reformamos el objetivo de esta tesis como un análisis de la teoría y la praxis del DEL, y una formulación de alternativas y buenas prácticas sobre la reflexión y la intervención en materia de desarrollo económico y evolución territorial. Para ajustarlo al formato clásico de tesis, nos inventamos el artificio filosófico de un dilema teórico: **DESARROLLO ECONÓMICO LOCALIZADO VERSUS DESARROLLO TERRITORIAL.**

Este dilema nos ha permitido orientar esta investigación, acotarla razonablemente, y encontrar más respuestas de las que inicialmente preveíamos y buscábamos.

Quizás lo más relevante de este enfoque o formulación del objeto de investigación es que nos ha obligado a sobrepasar la frontera de la disciplina económica para estudiar un concepto, fenómeno y /o categoría como Territorio, que es polisémico, poliédrico, complejo, etc., de tal modo que sólo es posible aprehenderlo mediante una metodología multidisciplinar (geografía, historia, antropología, biología, ecología, urbanismo, etc.). La investigación sobre el territorio y la definición provisional e hipotética que hicimos en su momento concibiéndolo como un organismo social nos condujo a otra

investigación nuclear de esta tesis: la existencia o no de una ley de cambio social, ya que un organismo social no puede no ser evolutivo.

Por esta razón esta tesis doctoral contiene una investigación previa, es decir, unos antecedentes que por motivos académicos formales (limitación de páginas del relato) hemos convertido en un anexo teórico, aunque realmente sea una investigación previa ad hoc, que si bien es necesaria para realizar esta tesis que hemos escrito, podría servir para realizar n-tesis alternativas. La tesis que presentamos contiene, de forma sintética, el conjunto de la investigación previa recogida en el anexo (Tomo II). No obstante, hemos creído conveniente incluir en el capítulo de conclusiones un subcapítulo de antecedentes o conclusiones preliminares que nos han permitido desarrollar la tesis que presentamos, sin estos conceptos y axiomática previa no hubiera sido posible llegar a las conclusiones que presentamos en este capítulo.

5.1. CONCLUSIONES PRELIMINARES: ANTECEDENTES, CONCEPTOS Y AXIOMÁTICA PREVIA

El núcleo duro de esta tesis doctoral es la relación entre la dinámica económica y el territorio. El punto de partida de la investigación es la tesis marxista: “El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia....

...ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben dentro de ella, y jamás aparecen nuevas y más altas relaciones de producción antes de que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado en el seno de la propia sociedad antigua...”. Marx (1989).

Nuestra lectura y reflexión crítica sobre Marx y sobre la Escuela Marxista nos conduce a buscar el paradigma marxista fuera de “El Capital”: valor trabajo, lucha de clases, etc., y focalizando los GRUNDRISSE postulamos un nuevo paradigma que es el General Intelect (GI) vinculado al proceso social de producción. Después de nuestra investigación concluimos:

1. El GI es el conocimiento colectivo generado por una comunidad humana en el proceso social de producción, cuya aplicación produce y reproduce el sistema productivo, territorial del cual se dota toda comunidad para apropiarse del espacio que ocupa, garantizando de este modo su propia supervivencia.

El GI es una parte constituyente del trabajo humano, lo consideramos una especie de sustrato biosocial del mismo, que define su cualidad; y vinculamos la dinámica económica a la evolución de este sustrato biosocial, no al trabajo aparente. En consecuencia, postulamos que la relación social de

producción nuclear es la que permite la apropiación del GI por parte del estrato social dominante en cada modo de producción, siendo la relación aparente la apropiación del trabajo.

Si el GI aporta la energía humana que dinamiza la economía, la Ley de Acumulación orienta y organiza en el espacio la actividad económica. Esta ley genera una fuerza centrípeta que tiende a la concentración, acumulación y aglomeración de la actividad económica en el espacio-tiempo. A partir de una cierta masa crítica (densidad económica) se produce una segunda dinámica retroalimentada de desarrollo económico y expansión espacial de la actividad económica. El estudio de esta ley, de los efectos de aglomeración, etc., nos conduce al segundo paradigma de esta tesis:

2. La actividad económica recurrente dentro de unas coordenadas espaciotemporales geohistóricamente referenciadas, tiende a convertirse en el proceso de producción social de las ciudades, que una vez emergidas retroalimentan la actividad económica, que, a su vez, retroalimenta la producción de tejido urbano aumentando el volumen y densidad de la ciudad, lo que a su vez atrae (gravitación social) personas y recursos de un entorno espacial cada vez más extenso, que a su vez densifica y expande la ciudad.

La ciudad o territorio urbano es la unidad territorial básica que nos permite observar y analizar la dinámica económica, siendo, por lo tanto, el objeto de estudio relevante para investigar el desarrollo económico. Entendemos que cualquier otra forma de articulación territorial (región, Estado, agrupación supraestatal, imperio, etc.) está compuesta por un conjunto finito de territorios urbanos articulados según la pauta correspondiente a cada orden social (arquitectura social).

Probablemente nuestra aportación teórica más relevante es una nueva lectura de Marx como teórico social evolucionista, lo cual no es demasiado novedoso. No obstante, después de haber rechazado argumentalmente la crítica del determinismo marxista y su paternidad intelectual sobre el socialismo real, que en esta tesis lo denominamos como capitalismo monopolista de Estado, como todos los marxistas críticos a partir de mayo del 68, atribuyendo su paternidad a Lenin y Stalin. Sostenemos que la principal aportación de Marx a la ciencia social es su modelo de evolución de las sociedades humanas en el devenir histórico.

Apoyándonos en la teoría marxista hemos defendido el tercer axioma de nuestra tesis:

3. A partir de la emergencia de la historia humana (civilización) el devenir histórico produce cambios en las estructuras sociales que constituyen y regulan las relaciones económicas y sociales de los individuos que componen las sociedades humanas geohistóricamente referenciadas (territorios).

En el tiempo histórico no tiene sentido hablar de individuos biológicos, el propio proceso de individuación es social, por lo tanto, sólo existen individuos sociales como constituyentes de las

diferentes sociedades humanas. La evolución del individuo social se produce, entonces, a través de la sociedad que constituye y a la que pertenece.

El corolario de esta proposición axiomática es:

4. Los cambios en las estructuras sociales se producen mediante pautas recurrentes, susceptibles de observación y de modelización, lo cual nos permite explicar de forma sistémica los cambios (teoría) y construir relatos predictivos verosímiles, coherentes con la teoría.

En esta tesis hemos partido del modelo de cambio social que subyace en la obra de Sassen (2006), lo hemos contrastado con el modelo de evolución de sociedades de Morgan-Engels-Marx-Godelier, hemos añadido las investigaciones sobre los ciclos cortos y medios de Schumpeter y Kondratieff, y sobre los ciclos largos de Arrighi-Braudel. Hemos revisado la lógica, la génesis y la mecánica del cambio social en base a la teoría de la regulación, y hemos complementado este conocimiento con el aportado por Pérez y Rifkin sobre las revoluciones industriales. Hemos concluido el modelo de cambio social con la síntesis de la teoría de las capacidades de Sassen y de Sen. En consecuencia, el modelo que postulamos nos conduce a una geometría social evolutiva asentada en cuatro categorías o ciclos: orden social/ modo de producción (ciclo muy largo: ± 500 años), ciclo sistémico/ modo de acumulación (ciclo largo: ± 100 años), modelo de desarrollo hegemónico (ciclo medio: ± 30 años) y estrategia de desarrollo territorial (ciclo corto: ± 10 años).

La representación del modelo de cambio social que estructura el devenir histórico hasta el presente sería: orden social antiguo, orden social feudal, orden social nacional, y orden social global. Que se correspondería, aproximadamente, con el modelo de evolución de sociedades marxista: modo de producción asiático, modo de producción antiguo, modo de producción feudal, modo de producción capitalista, y modo de producción ¿post-capitalista? Hemos acotado el periodo de duración del ciclo muy largo a ± 500 años porque se evidencia una aceleración histórica de los ciclos acortándose la frontera de transición de fase desde el inicio del proceso civilizatorio (± 5000 años) hasta el presente.

El ciclo muy largo podemos descomponerlo en ciclos sistémicos que aplicándolo al último (orden social nacional/ modo de producción capitalista) se estructuraría según Arrighi así: ciclo genovés-hispano, ciclo holandés, ciclo británico, ciclo norteamericano. A su vez, el ciclo largo podría descomponerse en ciclos medios. Por ejemplo, el último ciclo norteamericano podría descomponerse según la Escuela de la Regulación, así: ciclo taylorista, ciclo fondista, ciclo de especialización flexible. Este modelo de cambio social nos conduce a la quinta proposición axiomática:

5. El modelo de cambio social que postulamos en esta tesis nos permite construir lógicamente y representar gráficamente un mapa del tiempo que abarca el planeta y cinco mil años de

historia registrada, que amplía y precisa nuestra explicación de la mecánica y geometría del cambio social, y posibilita la realización de previsiones más o menos veraces sobre la evolución de las estructuras sociales. Dicho de otro modo, el modelo de cambio social que postulamos, nos permite proyectar virtualmente el devenir histórico sobre el futuro, además de comprender mejor el pasado y el presente.

En el modelo de cambio social que postulamos, el devenir histórico se manifiesta a través de la creación de Capacidades. En este texto explicamos el cambio social como la transición (irreversible) en un punto de inflexión desde una estructura social X a otra Y. Cada estructura se caracteriza por un conjunto de capacidades fundacionales, y la transición sucede porque el devenir histórico produce un conjunto de capacidades instrumentales que en el punto de inflexión (evento) pueden transformarse potencialmente en nuevas capacidades fundacionales que configuren la nueva estructura social. Este concepto de capacidad como vector de cambio nos conduce al sexto concepto axiomático:

6. La Capacidad es un microproceso social, es decir, es una relación social recurrente entre individuos sociales constituyentes de una determinada comunidad geohistóricamente referenciada (territorio) y entre los individuos sociales y los recursos territoriales y extraterritoriales; que produce, reproduce y modifica la estructura social que determina la vida y la evolución de los individuos sociales en unas coordenadas espacio-temporales concretas.

La producción de capacidades por el devenir histórico no es ni finalista, ni determinista, ni moral; la acumulación de capacidades en un punto de inflexión posibilita pero no determina la transición de fase (histéresis). Por esta razón, la mecánica del cambio social no puede ser ni determinista, ni predecible, ni teleológica (finalista). La dirección del cambio social se orienta de mayor a menor complejidad condicionada por las leyes de la entropía, pero nunca de peor a mejor desde ninguna óptica moral, social, económica, cultural, etc. Incluso, la “voluntad de poder” que se inscribe genéticamente en los individuos sociales y meméticamente en los organismos sociales (territorios), impulsando su supervivencia y expansión espacial, no garantiza ni puede determinar los cambios sociales en la dirección de asegurar simplemente la supervivencia de la vida inteligente tal cual la conocemos. Por esta razón, sostenemos axiomáticamente que el modelo de cambio social que postulamos en esta tesis, no es ni determinista ni finalista, es decir, no tiene dirección en el sentido estricto del término, sino cambios de estado o de cualidad. En esta tesis el modelo de cambio social no tiene nada que ver con una filosofía de la historia o de la ciencia social, sino con un fenómeno o cualidad de la realidad social observable.

La consecuencia de esta forma de observación de la realidad social es la focalización de nuestro análisis en la percepción de procesos sociales más que en los objetos sociales, por esta razón, concebimos el espacio geográfico como un proceso evolutivo de un conjunto de organismos sociales

que producen y reproducen continuamente el territorio como expresión singular de su existencia autónoma. Lo cual nos lleva al séptimo concepto axiomático:

7. El territorio (TE) es un organismo social generado por la interacción de un determinado Espacio Geográfico (EG) y unas determinadas Comunidades Humanas (CH), “operado” por una Lógica Organizadora (LO) y por una Arquitectura Social (AS) producidos mediante procesos históricos generadores de determinadas Capacidades (C).

Siguiendo del hilo conductor de esta tesis: la relación entre la dinámica económica y el territorio, hemos postulado que las relaciones sociales de producción configuran el espacio social y producen el territorio mediante el sistema productivo y las instituciones. Una vez emergido el territorio, éste se convierte en fuerza productiva y/o medio de producción económico, lo cual convierte al territorio simultáneamente en producto y proceso, es decir, en una entidad que es a la vez estructura y función. Esto supone de hecho, la inadecuación del análisis marxista del territorio en términos de estructura y superestructura como defiende Lefebvre y los marxistas a partir de mediados del siglo XX. En definitiva, a partir de este momento, únicamente la escuela liberal considera que el territorio es el soporte físico o el escenario natural en el que se produce la actividad económica. Para el resto del pensamiento económico el territorio, cualquiera que sea su conceptualización es un componente esencial de la dinámica económica, y una variable endógena de las teorías de desarrollo económico. La sola consideración del territorio como variable endógena de cualquier teoría del desarrollo económico nos conduce a invalidar el enfoque de la escuela liberal para explicar o intervenir en esta materia. Y, sin embargo, el liberalismo económico es la teoría hegemónica en los mercados globales, como diría K. Polanyi: “tenemos un problema”.

A partir de esta relación entre dinámica económica y territorio, construimos nuestra teoría del desarrollo económico que sintetizamos en el octavo concepto axiomático:

8. El desarrollo económico es la expresión o manifestación de la voluntad de poder de todo organismo social (territorio) con el objeto de mantener o mejorar su posición en la jerarquía de redes territoriales y de capital, garantizando su capacidad de supervivencia como entidad singular y su potencial de expansión espacial.

El desarrollo económico no es una opción social, una decisión política, una elección de un modelo teórico que inspire un proyecto de desarrollo económico, etc. Es la expresión de un conjunto de acciones y omisiones derivadas de las relaciones económicas y sociales conflictivas y cooperativas de una sociedad en relación con el territorio por ella apropiado, y con otros territorios (organismos sociales) con los que mantiene relaciones de conflicto y cooperación. Esta praxis de los organismos sociales se manifiesta en la configuración de una senda de desarrollo económico geohistóricamente referenciada que es observable, medible y representable mediante metodología geohistórica,

geoeconómica, etc. En esta tesis entendemos el desarrollo económico como el estudio de las trayectorias y/o sendas de desarrollo geohistóricas de cada territorio, y el análisis de su potencial futuro en el devenir histórico; dados unos determinados escenarios (ciclos) que han condicionado el pasado y el presente; y pueden condicionar la evolución futura de las diferentes trayectorias y/o sendas de desarrollo posibles. No existe determinismo en esta aproximación porque el análisis geohistórico nos permite observar que además de las trayectorias históricamente realizadas (senda de desarrollo) han existido otras trayectorias posibles que el devenir histórico no ha escogido (azar, conflicto, etc.) pero tampoco las ha invalidado.

La senda de desarrollo territorial presente no es sino una de las n-trayectorias posibles que el devenir histórico ha seleccionado, lo cual no significa que si los escenarios cambian o el azar interviene en un proceso de transición de fase, las trayectorias seleccionadas puedan ser otras y la senda de desarrollo territorial se modifique.

Esta concepción del desarrollo económico complementada con el objetivo o misión que le atribuimos basándonos en Sen, Sassen y Marx: el objetivo y simultáneamente el motor de la dinámica económica es el incremento de las libertades/capacidades de los individuos sociales que constituyen un determinado territorio condicionado por el modelo de desarrollo territorial y el régimen de regulación social del ciclo sistémico correspondiente. Esta concepción de la dinámica económica nos conduce a sostener que la dinámica territorial se manifiesta en un conjunto de relaciones sociales de producción recurrentes que cuando se orientan a una finalidad implícita o explícita, individual o colectiva, pueden constituir una estrategia si el conjunto de actuaciones se refuerzan para conseguir ese fin o se orientan en una determinada dirección. Lo cual nos conduce al noveno concepto:

9. Una estrategia de desarrollo territorial (EDT) es un conjunto de acciones y de omisiones recurrentes que configuran un conjunto de estrategias formales (planificadas) o informales, realizadas colectivamente (liderazgo institucional) o corporativamente (liderazgo empresarial) que se implementan en un determinado territorio durante un periodo no superior a los diez años (ciclo corto schumpeteriano), con el objetivo (no necesariamente explícito ni compartido) de mantener y/o mejorar la posición del territorio en la jerarquía de redes territoriales y de capital, y de alcanzar su potencial de expansión social y de realizar su potencial de desarrollo, para mejorar individual y colectivamente su calidad de vida a la vez que se amplía el potencial de su senda de desarrollo.

Una estrategia de desarrollo territorial, a diferencia de un modelo de desarrollo territorial, es a la vez un ciclo corto, es decir, una trayectoria económica objetivada que forma parte de una senda de desarrollo (ciclo medio) también objetivada. Pero, a la vez, es una herramienta de coordinación social y de armonización de comportamientos sociales orientados a unos fines más o menos consensuados o

impuestos socialmente. Si un territorio ha construido un espacio social altamente homogéneo, si las clases dominantes de ese territorio han organizado un espacio de “coordinación social” eficaz, y consiguen socializar el conjunto de fines o metas que persiguen, convirtiendo el target corporativo en una episteme social, estamos ante una EDT entendida como herramienta si la orientamos al futuro, a la coordinación de comportamientos; y la consideramos ciclo corto o trayectoria de desarrollo cuando nos referimos al presente o pasado reciente.

El hilo conductor entre dinámica económica y territorio, y el concepto de desarrollo económico espacializado o territorializado que hemos defendido en esta tesis, nos lleva al último axioma que sostenemos y postulamos:

10. El desarrollo económico es una parte esencial y constituyente del desarrollo territorial, y de su dinámica evolutiva. Por lo tanto, la EDT contiene la estrategia de desarrollo económico, siendo ésta relevante, pero no determinante para la evolución del territorio, de sus estructuras sociales ni del futuro de los individuos sociales que constituyen el organismo social (el territorio). Sin embargo, la evolución de la estructura territorial, sí determina el potencial evolutivo de los individuos sociales y su potencial senda de desarrollo económico. Dicho de otro modo: el desarrollo territorial incluye el desarrollo económico, pero el desarrollo económico no agota la explicación sobre la evolución territorial.

El punto de partida empírico o experimental de la tesis es el análisis del Desarrollo Económico Local (DEL) en el periodo 1986/2015, focalizado en Euskal Hiria, en el contexto territorial de la región vasco-cantábrica, articulada territorialmente a España y a la UE. Para expresar en un relato científico esta observación y análisis de la realidad objeto de estudio, hemos preferido sintetizar la investigación en siete OBSERVACIONES, que son generalizaciones concluyentes, es decir, siete postulados o tesis teóricas que resumen el análisis de treinta años de experiencia profesional en la materia. Dicho de otro modo, es mi teorización del DEL a partir de mi propia praxis, realizada con el objetivo de contrastar mi propia teorización con las teorías del desarrollo económico disponibles que incluyen la variable espacial y/o territorial en su modelo.

He optado por este formato de relato propositivo frente a un relato descriptivo que hubiera requerido una extensa aportación de referencias empíricas (tablas, cuadros, gráficos, citas documentales, etc.), que hubieran hecho muy extenso, prolijo y poco legible un capítulo que únicamente trata de poner de relieve los fundamentos e hipótesis operativas en las que hemos basado nuestra praxis del DEL, tan apreciada por sus resultados político-económicos como minusvalorada cuando no despreciada por la Academia de Economía. Como ya hemos explicado, uno de los objetivos de esta tesis, es contribuir a la fundamentación teórica del DEL y a la mejora de su praxis.

Las observaciones II y V ponen de relieve que la percepción social compartida (episteme) que tiene una comunidad sobre su propia senda de desarrollo, principalmente sus clases dominantes e instituciones (coordinación y/o inteligencia territorial) condiciona e incluso puede determinar la elección de su estrategia de desarrollo territorial. En este sentido, el debate científico, social y político sobre diferentes teorías y paradigmas económicos, sobre diferentes programas de desarrollo económico, etc., es una parte de las relaciones sociales conflictivas y cooperativas, cuyo resultado condiciona la elección y la praxis de las diferentes trayectorias de desarrollo posibles.

En definitiva, en esta tesis verificamos, confirmamos y concluimos que las observaciones iniciales II y V son válidas, hasta el punto de postular una relación causa-efecto entre la teoría de desarrollo que subyace en la episteme económica de un territorio (paradigma), el tipo de EDT que elige, y la trayectoria de desarrollo que emerge; y, en definitiva, el desempeño o éxito relativo de su target.

Incluso nos atrevemos a pronosticar que el mantenimiento del paradigma liberal puede llevarnos a una conclusión del ciclo sistémico largo similar a la explicada por K. Polanyi y sugerida por T. Piketty, es decir, a una catástrofe social y económica como la vivida en las dos guerras mundiales precedentes, o bien, nuevos tipos de catástrofes sociales: éxodos, refugiados, etc. y ecológicas: cambio climático, crisis energética, etc. Pero concretando aún más, en esta tesis argumentamos de forma concluyente lo siguiente:

- I. Los fundamentos económicos del Desarrollo Territorial excluyen teóricamente el paradigma económico liberal y pronostican la imposibilidad de elaborar y gestionar una EDT (entendida como herramienta de intervención, no como ciclo corto o trayectoria económica) desde una episteme territorial basada en este paradigma. Lo cual no excluye una dinámica económica observable fundamentada en él.

En la Observación I formulamos la importancia decisiva que tiene la generación de nuevas capacidades institucionales en un territorio concreto para elaborar e implementar su propia EDT, incluso hasta el punto de poder variar su desarrollo potencial (senda de desarrollo).

En la Observación III sostenemos que el acceso a los recursos y la disponibilidad de capacidades que tiene un territorio para elaborar e implementar su EDT, está altamente mediatizada y condicionada por la posición del territorio en la jerarquía de redes territoriales y de capital.

En la Observación VI defendemos que el peso, influencia y determinación de una capacidad o conjunto de ellas sobre un territorio depende de la escala espacio-temporal del análisis. En concreto, sostenemos que en el ciclo corto y en el espacio infranacional los liderazgos, las capacidades sociales y culturales, la innovación tecnológica y económica, etc., es decir, las capacidades instrumentales son decisivas para el desempeño y el resultado de la EDT de cada territorio. En el ciclo medio y en el

espacio nacional es relevante la convergencia del MDT con el MDH, es decir, la convergencia de productividades, rendimientos, rentabilidad, crecimiento del producto, etc. En resumen, el grado de convergencia entre el MDT y el MDH nos indica el grado de homogeneidad del espacio económico global en cada ciclo sistémico. De esta homogeneidad depende, ni más ni menos, la tendencia a la reducción de los costes de transacción comercial, transferencias tecnológicas, localización de inversiones, etc. entre los diferentes territorios; y la configuración de la típica geometría centro-periferia de las relaciones territoriales, que a su vez, estratifican jerárquicamente las redes de capital.

En consecuencia, en esta tesis verificamos y concluimos:

- II. Las observaciones I, III y VI son relevantes para elaborar e implementar las EDTs correspondientes a cualquier territorio urbano o infranacional, siendo sus principales contenidos: a) las estrategias de liderazgo, la incentivación de microprocesos sociales y culturales generadores de nuevas capacidades instrumentales, la elaboración e implementación de actuaciones recurrentes de innovación tecnológica y económica, que dinamicen la evolución del SPT, y el desarrollo de los denominados SRI. b) La coordinación social necesaria para innovar el régimen de regulación para aumentar el grado de homogeneidad del espacio social, territorial (creación de "proximidad"), etc.

En la Observación IV sostenemos que un territorio complejo, por ejemplo un Estado-nación formado por un conjunto de territorios urbanos, regiones metropolitanas y regiones económicas, puede contener trayectorias económicas diferenciadas entre las distintas unidades territoriales que lo constituyen, sin que su cohesión y coherencia territorial desaparezcan y, consecuentemente, el territorio se fragmente. No obstante, las divergencias entre las dinámicas territoriales tienden a erosionar la cohesión y coherencia del territorio complejo si la lógica organizadora y la arquitectura institucional que operan el ciclo sistémico no compensan y equilibran las tensiones centrífugas. La alteración del modo de articulación territorial puede tener como consecuencia el cambio de la propia lógica sistémica.

Dicho de otro modo, las desigualdades entre unidades territoriales de un territorio complejo pueden provocar conflictos. Estos conflictos, en un punto de inflexión, pueden provocar la fragmentación de un territorio complejo. Esta fragmentación puede alterar la posición del territorio complejo en la red jerárquica de territorios y capitales. Si se tratase de una potencia territorial hegemónica podría llegar a perder su hegemonía y el cambio de la hegemonía territorial en un ciclo sistémico puede llegar a alterar la propia lógica sistémica en un punto de inflexión, abriendo el proceso para una transición de fase de un nuevo ciclo sistémico.

En la Observación VII matizamos el argumento precedente introduciendo el enfoque escalar espacio-temporal, sostenemos que cuando observamos la elaboración de una EDT como herramienta de intervención en un territorio, el ciclo medio es un marco de referencia, al igual que el territorio suprarregional. A lo cual debemos añadir que el ciclo largo y muy largo y el ámbito espacial supranacional son exógenos a las posibilidades de intervención, aunque no lo sean para la capacidad analítica.

En consecuencia, verificamos y concluimos:

- III. Los fundamentos económicos del DEL y su praxis nos permiten postular que el espacio de intervención de una EDT como principal herramienta del DEL, queda circunscrito al territorio urbano y a la región económica en el ámbito temporal del ciclo corto schumpeteriano (± 10 años), con el horizonte necesario del ciclo medio Kondratieff (± 30 años). Excluimos la posibilidad de intervención eficaz y planificada en ámbitos suprarregionales y en los ciclos medios y largos, aunque sean un marco de análisis necesario para elegir o seleccionar eficazmente una EDT geohistóricamente referenciada.

Hemos argumentado ampliamente, y creemos que de manera suficiente, una teoría del Desarrollo Territorial no determinista, que nos permite fundamentar una intervención económica recurrente, a un plazo que no exceda los diez años y sobre un territorio mayor que el territorio urbano o región metropolitana, esto es, una región económica configurada por el devenir histórico.

5.2. CONCLUSIONES PREDICTIVAS

Probablemente las conclusiones predictivas más arriesgadas y deterministas de esta tesis se derivan de la construcción del mapa del tiempo del proceso de evolución de sociedades, basado en los ciclos sistémicos del modelo Arighi-Braudel y para los ciclos medios en Pérez-Rifkin.

Si aceptamos la lógica de cambio social de Arighi, que encapsula el punto de inflexión del modelo Sassen en un proceso o transición de fase definido por dos límites temporales: inferior o crisis señal y superior o crisis terminal; aceptando la fecha histórica de Sassen como punto de inflexión de la transición desde el orden social nacional al orden social global (1989); consideramos esta fecha como la crisis señal S_4 (gráfico página 158), pronosticando la crisis terminal del ciclo sistémico en el entorno de 2040/2050. En concreto, nos referimos al final del ciclo sistémico EE.UU o modo de acumulación norteamericano.

La segunda predicción corresponde a la finalización del ciclo medio Kondratieff que ajustamos con el modelo de ciclo de vida de las revoluciones industriales de Pérez (2014) que se compone de dos ciclos de treinta años, y con la periodificación de la Escuela Regulacionista.

Si admitimos que el último ciclo medio, que denominamos modo de desarrollo hegemónico EE.UU (MDH3, postfordista o de “especialización flexible”, 1971/2001) sostenemos que el actual ciclo medio: MDH4 (“especialización inteligente”, 2001/2030) finalizará en el entorno de 2030, agotando la primera fase de la tercera revolución industrial de Rifkin o quinta revolución industrial en términos de Pérez (gráfico página 160). A partir de esta fecha, se iniciará el quinto ciclo medio: MDH5 (2030/2060 del ciclo sistémico EE.UU), que probablemente será el último, encapsulando la crisis terminal del viejo ciclo sistémico durante su último ciclo corto (2050/2060).

Las predicciones de carácter temporal o histórico pueden ser arriesgadas, más o menos impactantes si son acertadas, pero realmente el cuándo sucede algo es mucho menos interesante que el qué sucederá, y, sobre todo, cómo sucederá. Obviamente si el cuándo tiene una alta dosis especulativa, el qué y el cómo son meras aproximaciones imaginativas que denominamos escenarios virtuales, que hemos construido en base a perfiles y vectores que denominamos tendencias.

Excluimos de nuestras posibilidades analíticas la construcción de escenarios de muy largo plazo (± 500 años) que perfilan el futuro del modo de producción, prefiriendo considerar que el ensamblaje social que Sassen denomina orden social global define un nuevo ciclo sistémico ya iniciado en 1989, pero aún no consolidado hasta que se produzca la crisis terminal del ciclo actual norteamericano en torno a 2050. Para que esto suceda es condición necesaria que emerja, sin duda alguna, una nueva potencia territorial hegemónica, cuyo tipo de articulación territorial no tiene porqué ser semejante al actual Estado-nación. Incluso podría tratarse de un territorio complejo que incluya al actual territorio nacional EE.UU como núcleo estructurador. La condición suficiente es el cambio de la lógica organizadora y del modo de regulación social actual. Esto es lo que hemos analizado en el subcapítulo 4.4 definiendo los seis vectores que configuran el escenario virtual del próximo ciclo sistémico 2060/2180 que pronosticamos no estará articulado sobre Estados-nación, sino sobre una red jerárquica de megápolis y de corporaciones globales que empoderen un proceso de institucionalización global.

No obstante, sí podemos adelantar algunos perfiles del próximo ciclo sistémico que hemos analizado en esta tesis y resumido en los seis vectores o perfiles del escenario del largo plazo:

1. El mantenimiento del paradigma liberal formalizado actualmente en el “Consenso de Washington”, aún vigente, nos conduce a pronosticar un alto grado de incertidumbre social y de volatilidad económica en el final del ciclo sistémico actual; hasta el punto de no poder negar racional ni científicamente la posibilidad de catástrofes sociales, económicas, ecológicas o

bélicas que rompan los procesos evolutivos estructurales reconocibles que han sustentado la evolución de las sociedades los últimos cinco mil años.

2. Prevemos un próximo ciclo sistémico hipercapitalista, es decir, con predominio de la circulación del dinero D-D' sobre la relación capital/mercado D-M-D', manteniéndose, sin embargo, esta última norma sistémica como soporte de las relaciones sociales de producción. La característica fundamental del nuevo ciclo sería el incremento brutal en la desigualdad de la distribución de la riqueza: el 1% de la población poseerá el 92% de la riqueza en 2100 si se mantiene la lógica sistémica hipercapitalista. Una segunda característica sería la primacía absoluta del Capital privado sobre el público y la primacía del Capital sobre la Renta, es decir, del Capital acumulado sobre el producto social anual. En consecuencia, la crisis fiscal estructural se profundizará, y convivirán enormes fortunas privadas extraterritoriales con Estados cada vez más pobres.
3. En el ciclo medio actual, se está consolidando una relación de apropiación del conocimiento y del GI basada en la financiación e inversión pública del I+D+F, mediante la cual las corporaciones privadas se apropian a coste muy reducido del GI. A lo cual se añade la escasa participación de las corporaciones globales en los ingresos públicos necesarios para financiar los SCTI, los SRI y los sistemas de educación y formación profesional.

La crisis fiscal estructural, el empobrecimiento progresivo de los Estados y la limitación que supone el paradigma liberal a la producción de bienes públicos, es previsible que lleve al colapso a este modelo de acumulación de Capital; salvo que se implementen sistemas de retorno de la inversión pública para su inversión en I+D+i, nuevas formas del capital privado en la financiación de los sistemas de formación, ciencia y tecnología, y se busquen soluciones estructurales a la crisis fiscal. O bien, se entre en una nueva fase de "hiperendudamiento público" con financiación ad hoc de los mercados financieros globales, con nuevas garantías de las instituciones globales. Esto último sería coherente con la emergencia de un nuevo ciclo sistémico hipercapitalista.

4. Si aceptamos el pronóstico de J. Rifkin sobre el despliegue de la TRI y sostenemos que en el próximo ciclo medio (MDH₅, 2030/2060) se va a expandir, profundizar y consolidar esta revolución industrial; sería altamente probable la emergencia de un nuevo ciclo sistémico en el entorno de 2050/2060. Incluso, potencialmente, no excluiríamos que el nuevo ciclo sistémico pudiera cabalgar el inicio de un nuevo modo de producción como sostiene Rifkin, con diferentes denominaciones: la "Era del Acceso" (final de la hegemonía social de la propiedad privada), el "Procomún colaborativo" (tendencia al coste marginal cero de las mercancías y, en consecuencia, desaparición progresiva del mercado como institución de intercambio, distribución, y de fijación de precios relativos).

No obstante, también sería posible una hiperconcentración espacial y corporativa de medios de producción y distribución que acelere los procesos de desinstitucionalización, desregulación, mercantilización, privatización, etc., que profundice el desempoderamiento de las instituciones territoriales públicas y el empoderamiento de las instituciones globales público-privadas, pasando de una fase de mercados autorregulados a otra en la cual las corporaciones subordinen a las instituciones, sustituyan a los mercados y se conviertan en el agente de regulación social global. Si al oligopolio de las finanzas globales le añadimos el de la ciencia y tecnología y el del modo de regulación, no estaríamos muy alejados de algún tipo de hegemonía de las corporaciones globales sobre el próximo ciclo sistémico.

El caso es que no tenemos argumentos para establecer la probabilidad relativa del pronóstico Rifkin o la de un orden social corporativo e hipercapitalista como nuevo modo de producción. Entendiendo el hipercapitalismo como meta mercado o no mercado, sustituido por un sistema de redes jerarquizadas y hegemónicas por las corporaciones globales.

5. En el ciclo medio actual es notablemente visible la tendencia a la deconstrucción de las dos clases sociales que han hegemonizado la dialéctica social (lucha de clases) en el modo de producción capitalista u orden social nacional: la burguesía y el proletariado. El proletariado está derivando hacia un nuevo estrato social más diverso y heterogéneo que denominamos "Precariado" y la burguesía está sufriendo un proceso de subordinación económica y social en relación al capital financiero, que denominamos burguesía asalariada o "burguesía gestora". Estos dos procesos de descomposición social se unen a otros procesos emergentes, que son la génesis de las "clases globales", un estrato social que se está conformando como clase dominante, decisora e inteligencia coordinadora global, etc., del nuevo orden social global o al menos del nuevo ciclo sistémico. Su principal característica es que su estructura de autoridad y derechos global prevalece sobre los sistemas territoriales de los Estados-nación.

Junto a estos procesos se está incrementando los "éxodos masivos" que han creado circuitos globales de migración por motivos económicos, sociales, políticos, bélicos, etc.; principalmente orientados hacia las metrópolis globales o nacionales. Este éxodo refuerza enormemente la deconstrucción del llamado proletariado internacional, y la emergencia del precariado.

6. El emergente orden social global se caracteriza fundamentalmente por un proceso de desinstitucionalización territorial, emergiendo una nueva institucionalización global, que no siempre responde a procesos sociales y de normativización públicos y por una hegemonía progresiva de sistemas de gobierno tecnocráticos frente a los democráticos del orden nacional sujetos al paradigma liberal (democracia representativa). Algunos autores denominan a este

sistema el gobierno de los expertos, frente a la hegemonía de los políticos (representantes públicos).

En definitiva, en coherencia con el modelo Arrighi (2014) el periodo entre S_4-T_4 (1989/2060), es un periodo de crisis, turbulencias, etc., que caracteriza todas las transiciones de fase de un ciclo sistémico a otro, donde “lo nuevo” está emergiendo de lo “viejo”, por eso analizamos el MDH₃ (1970/2001) y el MDH₄ (2001/2030) para buscar las tendencias emergentes del nuevo ciclo, encontrando seis posibles perfiles que nos ayudan a definir un escenario virtual de cómo sería el nuevo ciclo sistémico. Lógicamente estos perfiles se pueden consolidar o pueden modificarse durante el próximo ciclo medio (MDH₅ 2030/2060) que siguiendo la lógica y la dinámica de las transiciones de fase será el tramo más turbulento e impredecible, que alumbrará (evento) la crisis terminal T_4 cerrando definitivamente el modo de acumulación norteamericano.

Manteniendo la coherencia con el modelo Arrighi (2014) debemos destacar que la primera fase del ciclo sistémico norteamericano (S_3-T_3 , 1930/1989) se corresponde perfectamente con la fase de expansión de la producción (DM). En este sentido, la enorme expansión financiera que se produjo a partir de 1989 no es excepcional con respecto a los tres ciclos sistémicos anteriores. Al contrario, es una pauta recurrente de la segunda parte del ciclo sistémico dentro del modo de producción capitalista, cuyo sentido es la génesis del nuevo ciclo, exprimiendo al máximo las plusvalías de capital del viejo y liberando el dinero de su forma de mercancía (preferencia por la liquidez).

La consecuencia de este análisis es que no debemos sobrevalorar la financiarización de la economía como una novedad de la globalización, simplemente consolida y profundiza una tendencia del ciclo de muy largo plazo. Es mucho más importante descubrir las tendencias que transforman el sistema productivo (LO) e institucional (AS) y las estructuras sociales que consolidarán el nuevo orden social (TE, AU, DE). No debemos perder la referencia de que la primera fase del nuevo ciclo sistémico volverá a ser de expansión material del producto social y de estabilidad social, además de propiciar un nuevo modo de articulación territorial, incluida una nueva potencia hegemónica.

Esta previsión corresponde al escenario de largo plazo y a la escala espacial global, es decir, es el contexto en el que se desenvuelve o “flota” el escenario de medio plazo y la escala espacial territorial, esto es, pasamos del análisis del MDH al MDT. En concreto, hemos procedido al análisis del MDT de Euskal Hiria y su correspondiente senda de desarrollo. Introduciendo la hipótesis de que esta porción territorial de la región vasco-cantábrica es su núcleo estructurador hegemónico. Mantenemos por coherencia la periodificación de los ciclos porque entendemos que el territorio está sujeto a la lógica organizadora sistémica global. Es decir, el MDT₃ de Euskal Hiria se corresponde con el periodo 1970/2001 y con su adaptación territorial del modelo de “especialización flexible”. El MDT₄ se corresponde con el periodo 2001/2030 y su adaptación al modelo de especialización inteligente.

Hemos desarrollado este análisis de tendencias y escenarios futuros del ciclo medio en Euskal Hiria en los subcapítulos 4.4.1., 4.4.2 y 4.4.3, pudiendo extraer las siguientes conclusiones predictivas o perfiles para el próximo ciclo medio en Euskal Hiria: MDT₅ (2030/2060), que deberá incluir la previsión sobre el último tercio del ciclo medio actual, es decir, la EDT correspondiente al periodo 2020/2030, que pudiera o debiera elaborarse e implementarse en Euskal Hiria para la próxima década:

1. El devenir histórico ha creado en Euskal Hiria una red de instituciones territoriales muy capilarizada, dotada de un GI burocrático y tecnocrático diferencial generado durante más de ocho siglos, lo cual ha producido un espacio económico y social con un alto grado de “homogeneidad” y una alta capacidad de coordinación (proximidad) intraterritorial y a la vez, una gran capacidad de defensa de los intereses territoriales sin renunciar a la articulación en un territorio más amplio y complejo (Reino de Castilla, Reino de España, Imperio, etc.), que ha permitido unas economías de escala muy superiores a la superficie y masa demográfica de EH.
2. Una consecuencia de la singularidad territorial ha sido la autonomía fiscal que ha disfrutado EH en ocho siglos de foralidad, lo cual ha permitido obtener un rendimiento fiscal superior al de su entorno, basado más en la calidad y autonomía de su gestión que en un diferencial de la riqueza grabada o del volumen de exacciones fiscales. Este diferencial fiscal ha permitido que las infraestructuras y servicios públicos hayan mantenido un valor añadido positivo en relación a su entorno territorial, lo cual ha impulsado infraestructuras económicas, creando las bases para el despliegue de las fuerzas económicas que impulsaron la Revolución Industrial con más intensidad que en el resto del territorio nacional, excepto Cataluña. La consecuencia ha sido la especialización industrial del territorio y la generación de una clase capitalista que se constituyó en fracción vasca del Gran Capital español, liderando instituciones financieras hegemónicas en España como el BBVA, Kutxabank, etc.
3. En el ciclo medio (1970/2001) las instituciones y el empresariado industrial vascos hacen frente a la crisis económica, declive industrial, reconversión y despliegue de un renovado SPTV y de un potente SRI, implementando tres EDTs articuladas: EDT₁ (1970/80), EDT₂ (1980/90) y EDT₃ (1990/2000) vertebradas por una política industrial convergente con las regiones de antigua industrialización europea y vertebrada por una decidida política de I+D+i autonómica específicamente diferencial con respecto a la española, asumiendo la lógica hegemónica de la acumulación flexible o especialización flexible del MDH₃.
4. Aprovechando el ciclo expansivo tecnológico (revolución digital, biotecnologías, etc.) y sobre todo la expansión financiera de la economía global, se implementa la EDT₄ (2000/2010) que inaugura un nuevo modelo de desarrollo territorial: MDT₄ (2001/2030) que profundiza en el

complejo entramado del SRI vasco: Clusters, Red Innovanet, RVCTI, CVCTI, un encadenamiento de PCTIs, focalización en la estrategia S₃ (que priorizan el acceso a las GPTs y KETs), generación de nuevas estructuras vanguardistas de I+D+i (CICs, BERCS, etc.). Esta EDT₄ hace converger plenamente el MDT₄ con el MDH₄ de especialización inteligente que de nuevo lideran EE.UU, la UE y otras potencias regionales (Japón, Corea del Sur, etc.). La EDT₄ posiciona a Euskal Hiria en la quinta posición del grupo 5 de la NUTS2 (Regiones de antigua industrialización) con un 24,5% del PIB industrial y el 2,04% del PIB dedicado a I+D+i; a pesar del hándicap de no tener ni la capital de la nación, ni un nodo territorial global ni un predominio suficiente de los servicios a empresas de alto valor añadido. La EDT₅ (2010/2020) intenta focalizar, precisamente, la expansión de estos servicios apoyada en un nuevo subsector: la Industria de la Ciencia, cuya base son las infraestructuras científicas territoriales y el acceso a las correspondientes infraestructuras de la UE (CERN, ITER y el ESS, etc.).

5. El resultado más importante estratégicamente considerado es el surgimiento de nuevas o renovadas corporaciones industriales, tanto en segmentos tecnológicamente maduros como nuevas tecnologías, compartiendo todos una orientación hacia los mercados globales, que ha convertido algunas de estas corporaciones industriales o financieras en micromultinacionales o multinacionales de bolsillo: BBVA, IBERDROLA, CAF, AERNNOVA, MCC, GAMESA, CIE Automotiv, GESTCAMP. Tal como demuestra el modelo de Krugman (1992) el crecimiento del peso sectorial de la industria, el incremento del grado de oligopolización del tejido económico, la diversificación del producto social, etc., unidos al incremento de la productividad del trabajo y del capital, al incremento del salario real y a la disminución de los costes de transporte y transacción, incrementará el grado de centralidad del territorio e incrementará su potencial de desarrollo (nueva senda de desarrollo).

No obstante, debemos tener en cuenta que junto a las tendencias que perfilan una determinada senda de desarrollo, el MDT contiene también contratendencias que actúan como frenos o limitaciones de la senda de desarrollo, disminuyendo su potencial o condicionando su orientación. En este caso el MDT₃ y el MDT₄ han visibilizado notablemente cuatro contratendencias, tres de las cuales son compartidas con el MDT español y la cuarta es fruto de la singularidad institucional vasca:

1. la debilidad relativa y la subordinación jerárquica de la fracción territorial del Gran Capital español frente a la hegemonía de las fracciones norteamericana, alemana, británica, etc., posibilita la absorción a bajo coste de las corporaciones globales que pueden o pudieran madurar en el territorio español, a la vez que condicionan y subordinan la estrategia de las que han conseguido operar de forma autónoma manteniendo su anclaje territorial.

En el caso de EH se acentúa la contratendencia, debido a que el caldo de cultivo industrial y tecnológico del MDT₃ y MDT₄ ha sido exitoso en la generación de nuevas corporaciones industriales y financieras, pero la fracción vasca del Gran Capital español es prácticamente irrelevante y no posibilita el anclaje de las nuevas corporaciones al territorio, facilitando si cabe aún más su absorción por el Gran Capital foráneo a muy bajo coste y dificultando enormemente la capacidad de crecimiento y expansión de las corporaciones surgidas en EH orientadas a los mercados globales.

2. La falta de competitividad y la actitud depredadora del sistema energético español con respecto al sistema productivo ha condicionado de forma restrictiva la senda de desarrollo española y especialmente la vasca, especializada en sectores industriales de gran consumo energético.

El hándicap vasco es paradójico y complejo debido a que durante los dos ciclos medios MDT₃ y MDT₄ se han implementado un conjunto de estrategias articuladas EDTs, entre cuyas prioridades estaba la superación del hándicap energético. Para superarlo se potenció la producción de equipos energéticos cuya fuente son las energías renovables, convirtiéndose este sector en referencia global, al tiempo que emergía IBERDROLA como corporación líder nacional y competidora global. La hegemonía financiera de la corporación IBV (IBERDROLA y BBVA) y la orientación financiero-especulativa de IBERDROLA consecuente, ha mantenido el control sobre las corporaciones industriales energéticas participadas (GUASCOR, GAMESA, etc.), subordinando su estrategia industrial y territorial (mejora de la eficiencia del sistema energético vasco y español) a la consecución de altos rendimientos financieros a corto plazo. Principalmente a través de la obtención de plusvalías por la venta de las corporaciones participadas.

El hándicap del modelo energético vasco no es tecnológico ni distributivo ni de fuentes de energía, es que tiene “el zorro dentro del gallinero”.

3. La disfuncionalidad del mercado de trabajo español produciendo tasas de paro entre las más altas de la OCDE y de la UE, es decir, infrautilizando el factor trabajo, es un hándicap grave que limita el potencial de desarrollo a la vez que una paradoja de un MDT que tiende a converger en tecnología y productividad con su entorno europeo desarrollado, sin ser capaz de crear empleo estable.

El MDT vasco es, si cabe, más paradójico aún porque su grado de convergencia económica, tecnológica y de productividad es aún mayor que el MDT español con su entorno europeo y, sin embargo, la dinámica del mercado de trabajo se acerca más al modelo español, a pesar de tener un diferencial salarial superior en un 20% a la media española, que se compensa con una mayor productividad, pero no elimina la volatilidad de este mercado, si bien es cierto que en periodos de crecimiento económico es más eficiente que el español y en coyunturas de crisis, no alcanza los

niveles tan altos de desempleo, además de contar con un sistema de regulación social con mayores coberturas que garantizan el mantenimiento de la demanda agregada y, por tanto, aminoran la profundidad de las recesiones.

No obstante, las tasas de desempleo vascas son un 50% superiores a la media de la UE en coyunturas recesivas, lo cual es más paradójico e inexplicable que el 100% de desempleo superior a la media de las tasas españolas, debido a la mayor convergencia del MDT vasco con el europeo.

4. La inexistencia de un nodo global en la región vasco-cantábrica es un hándicap determinante que condiciona el grado de centralidad del territorio en las redes globales. Este hándicap limita la senda de desarrollo y, en consecuencia, el potencial de desarrollo futuro, MDT₅.

Bilbao es la única región metropolitana de la región vasco-cantábrica que tiene la categoría de nodo nacional y es el único territorio urbano con potencial para convertirse en nodo global, si el próximo ciclo sistémico sigue localizando a su potencia territorial hegemónica en el Atlántico Norte, lo cual es bastante posible.

La inexistencia de una estrategia territorial que oriente al territorio de EH hacia este objetivo es el principal hándicap para el potencial desarrollo del futuro MDT₅.

Las cinco tendencias que impulsan la senda de desarrollo de EH y las cuatro contratendencias que lo frenan o lastran nos permiten avanzar un pronóstico sobre el próximo ciclo medio: MDT₅ (2030/2060), siempre condicionado por la posibilidad de que la próxima EDT₆ (2020/2030), última fase del MDT₄ (2001/2030) no cambie radicalmente la orientación del próximo ciclo medio.

La primera conclusión predictiva es que la insistencia exclusiva de las EDTs en la política industrial y tecnológica no tendrá efectos en la evolución territorial de EH, esto es, no mejorará la posición del territorio en la jerarquía de redes territoriales y de capital; aunque puedan mejorar en ciertas coyunturas históricas las variables macro y microeconómicas (PIB, Renta, productividad, TBR, consumo, empleo, exportaciones, etc.). Las variables territoriales estructurales que establecen la relación y jerarquía territorial con respecto a cualquier entorno territorial (Estado-nación, UE, etc.) que son la proporción sobre el PIB total (hace más de cincuenta años que EH tiene el 6% del PIB estatal) la demografía (EH no supera el 5% de la población española), etc.

Desde la perspectiva global las referencias para la posición en la jerarquía de redes son el volumen de corporaciones globales ancladas en el territorio y la localización de nodos globales en su geografía. Ya hemos explicado la inexistencia de estrategias para alcanzar estos objetivos.

No tenemos la certeza de que esta insuficiencia estratégica sea objetiva: falta de masa crítica territorial (superficie, población, recursos, etc.), o sea subjetiva: falta de capacidad y ambición de las clases dominantes para plantearse objetivos estratégicos de mejora de la posición de EH en las redes.

En definitiva, esto no sería un problema grave si no existieran las leyes evolutivas y la voluntad de poder vinculadas a la lógica y dinámica territorial. Simplificando brutalmente, podemos afirmar que en la dinámica económica y en la evolución territorial “lo que no mejora empeora”. La dialéctica colaboración/conflicto territorial implica que los territorios tienden a integrar o a integrarse en racimos o aglomeraciones complejas.

CONCLUSIÓN PREDICTIVA 1: a pesar de la positiva evolución tecnológica, industrial y económica relativa de EH con respecto al resto de las Comunidades Autónomas que componen el territorio español, podemos afirmar que el “peso relativo” económico, social y cultural y su posición en las redes territoriales y de capital (hegemonía relativa) no se han modificado a pesar de el éxito relativo de convergencia económica con la UE en los últimos MDT₃ y MDT₄. Si tenemos en cuenta la pérdida de Bilbao como centro financiero de referencia nacional, la inexistencia de una estrategia que produzca centralidad gestionando las relaciones económicas que integran la región vasco-cantábrica y el fracaso o inexistencia de una estrategia de anclaje al territorio de las corporaciones surgidas en él con capacidad de competir en los mercados globales; concluimos que EH perderá peso relativo en el Estado y no sólo seguirá subordinada en la jerarquía de redes a Madrid y Barcelona como únicos nodos globales del Estado-nación español, sino que nodos nacionales como Zaragoza, Valencia, Sevilla, Málaga, etc. están ganando peso relativo con respecto a Bilbao. Incluso nuevos ejes de desarrollo como A Coruña-Oporto-Lisboa, Madrid-Zaragoza-Barcelona, Madrid-Valladolid-Salamanca-A Coruña, Madrid-Valencia, Girona-Barcelona-Tarragona-Castellón-Valencia-Alicante-Murcia-Almería, etc., están desplazando al que fue el eje de desarrollo central de España, Bilbao-Vitoria-Madrid-Sevilla-Cádiz, durante los MDT₁ (1910/1940) y MDT₂ (1940/1970).

CONCLUSIÓN PREDICTIVA 2: Si el modelo de SRI vasco que es el principal motor de la dinámica económica de EH no busca fórmulas para encontrar retornos económicos y participar en proporción a sus esfuerzos en el capital de las empresas que posiciona en los mercados globales, no será sostenible y acabará siendo cuestionado por la sociedad que paga impuestos o quebrado financieramente por la crisis fiscal estructural. Esta insostenibilidad se acentúa cuando el esfuerzo público centrado en las corporaciones globales emergentes acaba con la compra de las mismas por capitales foráneos sobre los cuales existe muy poca capacidad de control fiscal en una economía globalizada extraterritorial. Como afirma Mazzucato (2014), la combinación de una estrategia keynesiano-schumpeteriana por parte del “Estado-emprendedor” es condición necesaria para el éxito de la estrategia de especialización inteligente del MDT₄ en EH.

El éxito de la política industrial y tecnológica, joya de la corona de las EDTs vascas, es “pan para hoy y hambre para mañana” si no se producen los retornos fiscales a la sociedad vasca y no se controla el capital global emergido con los recursos territoriales.

CONCLUSIÓN PREDICTIVA 3: la pérdida de Bilbao como centro financiero de referencia nacional y la falta de competencias de las instituciones vascas sobre la capacidad de inversión en infraestructuras nacionales y globales que afectan a su territorio, lastran la senda de desarrollo vasca poniendo un “techo de cristal” al futuro MDT₅ y a las próximas EDT₆, EDT₇, etc.

CONCLUSIÓN PREDICTIVA 4: si la región vasco-cantábrica no profundiza su articulación como RE, el trapecio Nor-Atlántico perderá centralidad con respecto al Arco Mediterráneo anclado en el centro (Madrid-Zaragoza-Barcelona-Valencia) y al Arco Atlántico occidental (A Coruña-Oporto-Lisboa-Madrid). El mapa lumínico nocturno ya está visibilizando esta dinámica de desarrollo de los nuevos arcos metropolitanos en la Península Ibérica. Esta dinámica se agrava con el desplazamiento del Arco Atlántico francés hacia el eje París-Toulouse-Marsella-Milán-Barcelona en plena expansión, que conecta en V con el eje Toulouse-Lyon-Ginebra-Munich-Frankfurt-Viena, etc.

El análisis geoeconómico es determinante para esclarecer y gestionar la MDT de cada territorio y sus potenciales sendas de desarrollo. El sistema económico en la sociedad global se organiza en redes y la huella física de las redes es la articulación jerárquica de nodos y corredores metropolitanos. El viejo análisis en términos de ramas y sectores de producción nos da muy poca información sobre el potencial de desarrollo y la capacidad de evolución de los territorios.

5.3 CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

1. Es necesario reconducir la evolución institucional (régimen de regulación) hacia un mayor empoderamiento de los territorios urbanos frente a las viejas estructuras del Estado-nación, y sus sucedáneos nacionales o internacionales, más o menos tecnocratizados y vaciados de representación democrática y de mecanismos de control social.

Las estructuras administrativas deben evolucionar desde agencias de autoridad, control, fiscalización y coerción hacia estructuras emprendedoras, colaborativas y proactivas, etc., defensoras y gestoras del “Común” mediante un empoderamiento de las estructuras sociales cooperativas (tercer sector) procediendo al vaciado del sector público, sin contenido de autoridad, en una sociedad progresivamente autoorganizada para poder producir bienes públicos con eficacia, eficiencia, transparencia y procesos de gestión democráticos.

Las estructuras públicas que se mantengan deben tener un enfoque emprendedor, orientadas a un modelo de desarrollo económico cuyo objetivo debe ser el incremento de las Libertades/ Capacidades de cada territorio; deben garantizar constitucionalmente una vida digna para todos los ciudadanos residentes, complementada con la garantía constitucional de equilibrio presupuestario y con el derecho de retorno de toda inversión y esfuerzo público dirigido al sector de mercado.

La extrema radicalidad ideológica del paradigma liberal concretado en el “consenso de Washington” y aplicado al proceso de institucionalización/ desinstitucionalización: “el Estado no es la solución, es el problema”; puede ser sobrepasado por un nuevo equilibrio entre las estructuras de mercado, el sector público y el Tercer Sector; incrementando el peso relativo de este último, a medida que adelgaza el sector público, pero no incrementando el sector de mercado como regulador social y proveedor monopolista de bienes y servicios en detrimento de la producción social autoorganizada de bienes públicos.

2. Es necesario limitar y reconducir el proceso de hipercapitalización, acumulación, concentración y oligopolización del modelo financiero, energético y de comunicación (TICs, redes digitales, medios de comunicación de masas, etc.) hacia modelos distribuidos, colaborativos, de base territorial, en los cuales se difumine la dialéctica oferta/demanda, la propiedad privada (derechos de acceso), la apropiación con fines de mercado del GI colectivo sin compensación de los costes de producción y reproducción y, sobre todo, los megabeneficios obtenidos en los mercados oligopolistas globales mediante procesos de producción cuyos costes marginales tienden a cero.

Si asumimos que las regiones metropolitanas son los más potentes medios de producción de la economía globalizada y aceptamos la hipótesis del despliegue de todas las potencialidades tecnológicas de la TRI en el próximo MDT₅, es tan posible y factible un modelo hipercapitalista e hiperconcentrado de producción, cuya gestión de flujos y de redes sea extraterritorial, como un modelo distribuido y colaborativo inteligente (digital), de base territorial que garantice productividades superlineales territoriales, en vez de corporativas.

La configuración de uno u otro modelo dependerá del modo de regulación social que emerja en el próximo MDT₅ y que imponga la potencia territorial dominante que emerja el próximo ciclo sistémico (2060/2080?). En esta tesis sostenemos que el nuevo modo de regulación dependerá, no tanto de la dialéctica social o de las voluntades de los individuos sociales, como de la dialéctica de cooperación, conflicto y confrontación territorial, entendidos los territorios como organismos sociales de creciente complejidad, sujetos a las leyes de la evolución biosocial y física.

El contrapeso social y económico del insoslayable crecimiento de las corporaciones globales (ley de acumulación del capital y norma sistémica D-M-D') debe ser un proceso de institucionalización global empoderado directamente por los territorios urbanos, liderados por las megápolis globales, cuyo peso económico, demográfico, político, cultural, etc., es el único que puede equilibrar el poder fáctico y económico de estas corporaciones además de ser el espacio privilegiado de localización y de producción de plusvalías de las corporaciones globales. La alianza estratégica del próximo ciclo sistémico es la que están construyendo las corporaciones globales con las megápolis globales. De aquí surgirán las redes que estructurarán el próximo ciclo sistémico.

Espero que el lector no banalice este proceso de alianzas, que no piense que se trata de negociaciones ni de conspiraciones de alto nivel, opacas a los ciudadanos. Se trata del conjunto de procesos sociales que hemos descrito y analizado en esta tesis que residen en la "voluntad de poder" (biosocial), pero quedan lejos de las capacidades y de la voluntad de los individuos sociales, cualquiera que sea su poder relativo; y, por supuesto, nuestro concepto de "voluntad de poder" conceptualmente nietzscheano es absolutamente ajeno, física y metafísicamente al concepto de superhombre o del "hombre nuevo" leninista. El concepto de evolución social que sostenemos en esta tesis, basado en Varela, Maturana, Arsuaga, Engels, Negri, etc., es totalmente ajeno al mito evolutivo del superhombre, incluso a su derivada en la mitología científica actual: el hombre biónico.

Esta tesis es totalmente ajena a teorías conspiranoicas, catastrofistas, deterministas o teleológicas (finalistas), pero no podemos excluir las catástrofes naturales ni las involuciones sociales del devenir histórico, porque tanto la historia como la geografía atestiguan que son parte de este devenir. Como ya hemos afirmado varias veces, no hacemos valoraciones morales del devenir histórico. Por esta razón, no cabe en nuestro argumentario, relatar un futuro mejor, ni peor, más justo o más injusto, etc., para ningún territorio, cuestión diferente sería focalizar el análisis en individuos sociales o grupos sociales geohistóricamente referenciados en el pasado, presente o futuro. Pero esto sería otra tesis.

INDICE DE ABREVIATURAS

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
AA.PP	Administraciones Público
ADEL	Agencia de Desarrollo Económico Local
ADL-VG	Agencia de Desarrollo Local de Vitoria-Gasteiz
AS	Arquitectura Social
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BCE	Banco Central Europeo
BERC	Centro Vasco de Excelencia en la Investigación/ Basque Excellence Research Centre
BRICS	Brasil Rusia India China Sudáfrica
CVF	Consejo Vasco de Finanzas
CAPV	Comunidad Autónoma del País Vasco
CCM	Caja Castilla la Mancha
CEE	Comunidad Económica Europea
CH	Comunidades Humanas
CIC	Centro de Investigación Cooperativa
CSA	Ciclo Sistémico de Acumulación
DET	División Espacial del Trabajo
DOT	Directrices del Territorio
DT	Desarrollo Territorial
DD.FF	Diputaciones Forales de Álava, Vizcaya, y Guipúzcoa
EDTs	Estrategias de Desarrollo Territorial
EG	Espacio Geográfico
EH	Euskal Hiria
ETT	Empresa de Trabajo Temporal
FBCF	Formación Bruta de Capital Fijo
GCT	Gamesa Corporación Tecnológica
GI	General Intellect
GPT	General Purpose Technology
GRI	Groupe de Recherche Industriel. Universidad de Grenoble
GRREC	Groupe de Recherche pour la Regulation de l'Economie Capitaliste
HNWI	Hight net worth individuals= de alto valor neto= Individuos 10% en Piketty

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
IBV	Iberdrola Bilbao Vizcaya
I+D+i+F	Investigación, Desarrollo, innovación y Formación
ILE	Iniciativa Local de Empleo
INE	Instituto Nacional de Estadística
KET	Tecnologías facilitadoras/ Key Enabling Technologies
LBGAL	Ley Básica del Gobierno y la Administración Local de España
LO	Lógica Organizadora
LTH	Ley de Territorios Históricos
MA	Modo de Acumulación o Ciclo Sistémico de largo plazo
MB	Mercedes Benz
MDH	Modelo de Desarrollo Hegemónico
MDT	Modelo de Desarrollo Territorial
MOPT	Ministerio de Obras Públicas y Transporte
MP	Modo de Producción o Ciclo Sistémico de muy largo plazo
MPC	Modo de Producción Capitalista
MPF	Modo de Producción Feudal
NGE	Nueva Geografía Económica
NUTS2	Conjunto de regiones de la UE elegidas según determinados parámetros y variables económicas
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
OPA	Oferta Pública de Acciones
PCTI	Planes de Ciencia, Tecnología e Innovación
PTF	Productividad Total de Factores
PTP	Planes Territoriales Parciales
PTS	Planes Territoriales Sectoriales
PEL	Políticas Económicas Locales
PIB	Producto Interior Bruto
PNV	Partido Nacionalista Vasco
PSI	Política de Sustitución de Importaciones

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
RE	Región Económica objeto de estudio
RGI	Renta de Garantía de Inserción
RU	Reino Unido
RVCTI	Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación
SCTI	Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación
SEPE	Servicio Público de Empleo Estatal
SPTV	Sistema Productivo Territorial Vasco
SRI	Sistema Regional de Innovación, en inglés RIS
S3	Estrategias de Especialización Inteligente/ Smart Specialisation Strategies
TBR	Tasa de Beneficio Relativa. Inter o Intersectoriales
TCS	Teoría del Cambio Social
TE	Territorio
TRI	Tercera Revolución Industrial (J. Rifkin)
TTCI	Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión
TTIP	Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión
UPV/EHU	Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibersitatea
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
UTN	Unidades TransNacionales
UE	Unión Europea
VAB	Valor Añadido Bruto
V-G	Vitoria-Gasteiz

BIBLIOGRAFÍA

- **Acemoglu, Daron y Robinson, James A.** “*Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*”. Ediciones Deusto. Barcelona, 2012.
- **Aglietta, M., Amin, S., Attali, J., Chevalier, J.M., Palloix, C. et alii.** “*Rupturas de un sistema económico*”. H. Blume Ediciones. Madrid, 1981.
- **Aglietta, Michel et Orléan, André.** “*La monnaie souveraine*”. Editions Odile Jacob. Paris, 1998.
- **Aglietta, Michel et Orléan, André.** “*La violence de la monnaie*”. Presses Universitaires de France. Paris, 1982.
- **Aglietta, Michel.** “*Macroéconomie financière*”. Éditions la Découverte. Paris, 1998.
- **Akerloff, George A. y Shiller, Robert J.** “*Animal Spirits*”. Editorial Gestión 2000. Barcelona, 2009.
- **Allende, José.** “Planeamiento en las áreas metropolitanas. Mito o realidad”. Ed. UPV. Bilbao, 1987
- **Alonso, Eduardo J.** “*Las Haciendas Forales vascas. 1500-2002. Una historia del concierto económico*”. Ed. Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2002
- **Althusser, L., Balibar, E.,** “*Lire Le Capital* ”. Ed. Maspero, Paris, 1965
- **Alujas, J.A.** “*La eficacia del SPE en España. Análisis de la intermediación laboral a nivel autonómico*”. Universidad de Barcelona. Barcelona, 2008. Tribuna de Economía, ICE, nº 841
- **Alvarez-Llano, Roberto G.** “*Historia económica del País Vasco-Navarro*”. Ed. Arellano Isusquiza. Bilbao, 2008
- **Amin, Samir, Arrighi, Giovanni, Gunder Frank, André et Wallerstein, Immanuel.** “*La crises, quelle crise?*”. François Maspero. Paris, 1982.
- **Amsterdamski, Stefan, Atlan, Henri, Danchin, Antoine, Morin, Edgar et alii.** “*La querelle du déterminisme. Philosophie de la science d’aujourd’hui*”. Editions Gallimard. Saint-Amand, 1990.
- **Aranguren, M^a José, Magro, Edurne y Valdaliso, Jesús M^a.** “*Estrategias de especialización inteligente: el caso del País Vasco*”. ICE. Nº 89, 2012
- **Aranguren, M^a José, Wilson, James R. y Magro, Edurne.** “*Informe de competitividad del País Vasco 2015. Estrategias y políticas*”. Nº 5. Orkestra, Universidad de Deusto.
- **Arendt, Ana.** “*El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*”. Editorial Akal. Madrid, 2014.

- **Arrighi, Giovanni.** “*El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*”. Editorial Akal. Madrid, 2014.
- **Arriola, Joaquín.** “*Conocimiento, tecnología y crecimiento. Nuevas orientaciones y recomendaciones estratégicas en una economía globalizada*”. Servicio Editorial. Universidad del País Vasco. Bilbao, 2004.
- **Arriola, Pedro M^a.** “*La producción de una ciudad máquina del capital: Vitoria-Gasteiz*”. Ed. UPV. Bilbao, 1991
- **Arsuaga, Juan Luis y Martín-Loeches, Manuel.** “*El sello indeleble. Pasado, presente y futuro del ser humano*”. Editorial Debate. Barcelona, 2013.
- **Auray, Jean-Paul, Baillo, Antoine, Derycke, Pierre-Henri, Huriot, Jean-Marie.** “*Encyclopédie d’Économie spatiale. Concepts- Comportements- Organisations*”. Ed. Economica. Paris, 1994.
- **Ayuntamiento de Culleredo** (A Coruña), “*VI Encuentros sobre Desarrollo Económico Local*”. Edita Ayuntamiento de Culleredo. A Coruña, 2001.
- **Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz,** “*I y II Informe-Diagnóstico*”. Colección Temas Municipales. Vitoria-Gasteiz, 1987 y 1990.
- **Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz,** “*4 Encuentros internacionales de expertos en formación y empleo*”. Colección Temas Municipales. Vitoria-Gasteiz, 1992.
- **Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz,** “*Informe de coyuntura económica*”. Vitoria-Gasteiz, 2015.
- **Azoulay, Gérard.** “*Les théories du développement. Du rattrapage des retards à l’explosion des inégalités*”. Presses Universitaires de Rennes. Rennes, 2002.
- **Ballarín, Eduard, Boyer, Miguel, Cuervo, Alvaro, Revell, Jack, Termes, Rafael, Toledo, Pedro et alii.** “*La banca española de los noventa*”. Economistas Libros. Madrid, 1990.
- **Baran, Paul A.** “*La Economía Política del Crecimiento*”. Ed. F.C.E, Méjico, 1975
- **Baran, Paul A. y Sweezy, Paul M..** “*El capital monopolista*”. Siglo veintiuno editores. Madrid, 1979.
- **Barber, W.J..** “*Historia del Pensamiento Económico*”. Ed. Alianza Universidad. Madrid. 1978.
- **Barbour, Julian, Davies, Paul, Susskind, Leonard, LLOYD, Seth, Mandelbrot, Benoit et alii.** “*Universo. Los principales científicos exploran el desarrollo de la ciencia, el origen de la complejidad, la naturaleza del tiempo y la estructura del universo*”. Fronteras del conocimiento. Barcelona, 2012.

- **Barel, Étienne, Meaux, Christophe, Kesler, Emmanuel et Sichel, Olivier.** “*Économie politique contemporaine*”. Armand Colin. Paris, 2011.
- **Barrow, John D.** “*Teorías del Todo*”. Editorial Crítica. Barcelona, 1994.
- **Bauman, Zygmunt.** “*Vida líquida*”. Editorial Paidós Estado y Sociedad. Barcelona, 2007.
- **Bauman, Zygmunt.** “*Mundo-consumo. Ética del individuo en la aldea global*”. Editorial Paidós Contextos. Madrid, 2010.
- **Bauman, Zygmunt.** “*Daños colaterales. Desigualdades sociales en la era global*”. Fondo de Cultura Económica. Madrid, 2011.
- **Beck, Ulrich.** “*¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*”. Editorial Paidós. Barcelona, 2008.
- **Beck, Ulrich.** “*Una Europa alemana*”. Espasa Libros. Barcelona, 2012.
- **Benko, Georges.** “*Géographie Économique et Théorie de la Régulation*”. C.R.I.A., Univ. Paris I. Rev. Finisterra, 62. 1996.
- **Benko, Georges.** “*Économie urbaine et regionale au tournant du siècle*”. Rev. Metropoles, 1/2007.
- **Benko, G., Lipietz, A.** “*Les Regions qui Gagnent*”. Ed. P.U.F., 1992
- **Benko, G., Lipietz, A.** “*La richesse des regions*”. Ed. P.U.F., 2000
- **Bergsten, Fred, Dabanne, Olivier, Jacquet, Pierre et alii.** “*Architecture financière internationale*”. La Documentation française. Paris, 1999.
- **Borja, Jordi y Castells, Manuel.** “*Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*”. Editorial Taurus. Madrid, 1999.
- **Bourguignon, François, Chavagneux, Christian, Tubiana, Laurece et alii.** “*Développement*”. La Documentation française. Paris, 2000.
- **Boyer, Robert et Mistral, Jacques.** “*Acumulation, inflation, crises*”. Presses Universitaires de France. Paris, 1978.
- **Brans, Jean-Pierre, Stengers, Isabelle et Vincke, Philippe.** “*Temps et devenir. A partir de l'oeuvre de Ilya Prigogine*”. Editorial Patiño. Genève, 1998.
- **Bricall, J, Chamchiev, T., Dejuán, O. et alii.** “*Économie appliquée. Tome LXIII. N° 1-mars 2010*”. Les Presses de l'ISMEA. Paris, 2010.
- **Brunhoff, Suzanne de.** “*Etat & capital*”. François Maspero. Paris, 1982.
- **Buby, Georges.** “*Atlas histórico de España*”. Editorial Larousse. Barcelona, 2012.
- **Buby, Georges.** “*Atlas histórico mundial*”. Editorial Larousse. Barcelona, 2007.
- **Buby, Georges.** “*Atlas histórico mundial*”. Editorial Larousse. Barcelona, 2007.

- **Budgen, Sebastián, Kouvelakis, Stathis y Zizek, Slavoj.** “*Lenin reactivado. Hacia una política de la verdad*”. Ediciones Akal. Madrid, 2010.
- **Capel, Horacio.** “*La Historia, la ciudad y el futuro*”. REv. de Geografía y Ciencias Sociales. Universidad de Barcelona. Vol. XIII, nº 317, 2009
- **Capra, Fritjof.** “*Las conexiones ocultas. Implicaciones sociales, medioambientales, económicas y biológicas de una nueva visión del mundo*”. Editorial Anagrama. Barcelona, 2003.
- **Castells, Manuel.** “*La crisis económica mundial y el capitalismo americano*”. Editorial Laia. Barcelona, 1977.
- **Castells, Manuel.** “*Local y global*”. Ed. Taurus. Buenos Aires, 1997
- **Castells, Manuel.** “*La era de la información*”. Ed. Siglo XXI. México, 2001
- **Castells, Manuel.** “*Comunicación y poder*”. Alianza Editorial. Madrid, 2009.
- **Castells, Manuel.** “*Redes de indignación y esperanza*”. Alianza Editorial. Madrid, 2012.
- **Castells, Manuel, Caraça, Joao y Cardoso, Gustavo.** “*Después de la crisis*”. Alianza Editorial. Madrid, 2013.
- **Cejudo, Rafael.** “*Capacidades y libertad. Una aproximación a la teoría de Amartya Sen*”. Rev. Int. De Sociología (RIS) nº 47. Universidad de Córdoba. España, 2007.
- **CEOE, 2015.** “*Informe: singularidades socioeconómicas del mercado laboral español*”.
- **Christian, David.** “*Mapas del tiempo. Introducción a la “Gran Historia*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2005.
- **Cohen, Daniel.** “*Homo Economicus...*”. Editorial Ariel. Barcelona, 2013.
- **Colomer, Joseph M..** “*El gobierno de los expertos*”. Editorial Anagrama. Barcelona, 2015.
- **Comín, Francisco, Hernández, Mauro y Llopis, Enrique.** “*Historia económica mundial. Siglos X-XX*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2010.
- **Comín, Francisco, Hernández, Mauro.** “*Crisis económicas en España 1300-2012*”. Alianza Editorial. Madrid, 2013.
- **Comisión de las Comunidades Europeas.** “*Crecimiento, competitividad y empleo. Libro Blanco*”. Boletín de las Comunidades Europeas. Bruselas, 1993.
- **Coriat, Benjamin.** “*Ciencia, técnica y capital*”. H. Blume Ediciones. Madrid, 1976.
- **Crespo MacLennan, Julio.** “*Imperios. Auge y declive de Europa en el mundo, 1492-2012*”. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores. Barcelona, 2012.

- **Damasio, Antonio.** “*En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*”. Ediciones Destino. Barcelona, 2013.
- **Destanne de Bernis, G.** “Dialogue des monopoles et des nations”. Ed. Pug. Grenoble, 1982
- **Deutsch, David.** “*La estructura de la realidad*”. Editorial Anagrama. Barcelona, 1999.
- **Diamond, Jared.** “*Armas, gérmenes y acero. Breve historia de la humanidad en los últimos trece mil años*”. Editorial Debate. Barcelona, 2006.
- **Diamond, Jared.** “*Colapso. Por qué unas sociedades perduran y otras desaparecen*”. Editorial Debate. Barcelona, 2006.
- **Dobb, Maurice.** “*El cálculo económico en una economía socialista*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1972.
- **Dobb, Maurice.** “*Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*”. Siglo veintiuno editores. Madrid, 1976.
- **Dobb, Maurice.** “*Ensayo sobre crecimiento económico y planificación*”. Editorial Tecnos. Madrid, 1979.
- **Edo, María.** “*Amartya Senn y el desarrollo como libertad*”. Tesis. Universidad Torcuato di Tella. Dpto. Ciencia Política. Junio 2002.
- **Eguiguren Huerta, Marcos.** “*Por qué fracasan las organizaciones. De los errores también se aprende. Diez casos de organizaciones que cometieron errores*”. Editorial Pirámide. Madrid, 2013.
- **Esser, K.; Hillebrand, W.; Messner, D. y Meyer-Stamer, J.** “*Competitividad Sistémica: Nuevos Desafíos para las Empresas y la Política*”, Revista de la Cepal, N° 59, Santiago de Chile, Agosto 1996.
- **Ezra Park, Robert.** “*La ciudad y otros ensayos de ecología urbana*”. Ediciones del Serbal. Barcelona, 1999.
- **Faiña, José, López-Rodríguez, Jesús.** “*La técnica de los potenciales de población y la estructura espacial de la UE*”. Rev. de Investigación Operacional. Vol. 22, nº 2, 2001. Universidad A Coruña
- **Faiña, José, López-Rodríguez, Jesús.** “*Renta per cápita, potencial de mercado y proximidad. El caso de España*”. Rev. Papeles de Economía Española. Ed. FUNCA.
- **Faiña, José, López-Rodríguez, Jesús.** “*Sistemas de innovación regionales: el caso del País Vasco*”. Rev. Galega de Economía. Vol. 19, 2010. Universidad A Coruña
- **Fedorenko, N.** “*Desarrollo económico y planificación perspectiva*”. Editorial Progreso. URSS, 1976.

- **Fischbach, Franck et alii.** “*Marx. Relire Le Capital*”. Presses Universitaires de France. Paris, 2009.
- **Florida, Richard.** “*Las ciudades creativas. Por qué donde vives puede ser la decisión más importante de tu vida*”. Editorial Paidós. Barcelona, 2009.
- **Fontana, Josep.** “*El futuro es un país extraño. Una reflexión sobre la crisis social de comienzos del siglo XXI*”. Ediciones de Pasado & Presente. Barcelona, 2013.
- **Foray, Dominique et Freeman Christopher.** “*Technologie et richesse des nations*”. Ed. Economica. Paris, 1992.
- **Friedman, George.** “*Los próximos cien años*”. Ed. Destino. Barcelona, 2010
- **Galbraith, James K.** “*El Capital en el siglo XXI*”. REv. Economía Institucional. VOL. 16. nº30. Belknap Press, 2014
- **Garofoli, G. y Vázquez Barquero, A.** “*Desarrollo Económico Local en Europa*”. Edita Colegio de Economistas de Madrid. Madrid, 1995
- **George, Susan.** “*Informe Lugano I*”. Ed. Icaria. Barcelona, 2010
- **George, Susan.** “*Informe Lugano II*”. Ed. Deusto. Barcelona, 2013
- **Glaeser, Edward.** “*El triunfo de las ciudades. Cómo nuestra mejor creación nos hace más ricos, más ecológicos, más sanos y más felices*”. Editorial Taurus. Madrid, 2011.
- **Godelier, Maurice, Marx, Karl y Engels, Friedrich.** “*El modo de producción asiático*”. Eudecor Editorial Universitaria de Córdoba. Córdoba (Argentina), 1966.
- **Godet, Michel y Durance, Philippe.** “*La prospective estratégica para las empresas y los territorios*”. Dunod Editorial. Paris, 2011.
- **Godet, Michel.** “*L’Avenir autrement*”. Armand Colin Éditeur. Paris, 1991.
- **Gómez de la Iglesia, Roberto et alii.** “*Cultura, Desarrollo y Territorio. III Jornadas Iniciativa privada y sector público en la gestión de la cultura*”. Xabide, Gestión cultural y comunicación. Vitoria-Gasteiz, 2001.
- **Gómez de la Iglesia, Roberto.** “*Los nuevos centros culturales en Europa*”. Grupo Xabide. Vitoria-Gasteiz, 2007.
- **González Aznar, Jorge, Castillo, Jaime del, et alii.** “*La ciudad. Instrumento de recuperación económica y de creación de empleo*”. Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz. Vitoria-Gasteiz, 1988.
- **González de Langarica, Aitor.** “*La industrialización de Vitoria (1946-1976) y su Ayuntamiento*”. Comunicación. UPV. I Encuentro de jóvenes investigadores en Historia Contemporánea.
- **Gordon Childe, V..** “*La evolución de la sociedad*”. Editorial Ciencia Nueva. Madrid, 1965.

- **Gough, Ian.** “*El enfoque de las capacidades de M. Nussbanm*”. Rev. Papeles de Relaciones Ecosociales y cambio global. Nº 100. CIP, Madrid, 2007/2008.
- **Greene, Brian.** “*El universo elegante. Supercuerdas, dimensiones ocultas y la búsqueda de una teoría final*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2006.
- **GRREC** (Groupe de Recherche sur la Regulation de l'Économie Capitalista). “*Crise et régulation. Recueil de textes, 1979-1983*”. Publications de l'Université de Grenoble II. Grenoble, 1983.
- **Guattari, F. y Negri, A.** “*Las verdades nómadas & General Intellect, poder constituyente, comunismo*”. Ediciones Akal. Madrid, 1999.
- **Gumuchian, H.** “*Représentations et Aménagement du territoire*”. Ed. Anthropos, París, 1991.
- **Gumuchian, Hervé et Pecqueur, Bernard.** “*La ressource territoriale*”. Ed. Economica Anthropos. Paris, 2007.
- **Guth, Alan, Davies, Paul, Jones, Steve, Eldredge, Niles, et alii.** “*La tercera cultura. Más allá de la revolución científica*”. Tusquets Editores. Barcelona, 1996.
- **Habermas, Jurgen.** “*Ciencia y técnica como ideología*”. Editorial Tecnos. Madrid, 1984.
- **Habermas, Jurgen.** “*Teoría de la acción comunicativa*”. Editorial Trotta. Madrid, 1987.
- **Habermas, Jürgen.** “*El discurso filosófico de la modernidad*”. Editorial Taurus Humanidades. Madrid, 1993.
- **Harcourt, G.C., Grellet, G., Robinson, J., Bhaduri, A., Garegnani, P., Pasinetti, L, Nuti, M.** “*Nouvelle critique de l'économie politique*”. Calmann-Lévy. Paris, 1976.
- **Hardt, Michael y Negri, Antonio.** “*Declaración*”. Ediciones Akal. Madrid, 2012
- **Hardt, Michael y Negri, Antonio.** “*Multitud*”. Editorial Debate. Barcelona, 2004.
- **Harvey, David.** “*Espacios de esperanza*”. Ediciones Akal. Madrid, 2007.
- **Harvey, David.** “*Le capitalisme contre le droit à la ville. Néolibéralisme, urbanisation, résistances*”. Editions Amsterdam. Paris, 2011.
- **Harvey, David.** “*Espacios del capital*”. Ediciones Akal. Madrid, 2011.
- **Hicks, John.** “*Le Temps et le Capital*”. Ed. Economica. Paris, 1975.
- **Hobsbawm, Eric.** “*Cómo cambiar el mundo*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2011.
- **Hobsbawm, Eric.** “*Historia del siglo XX (1914-1991)*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2012.
- **Hobsbawm, Eric.** “*Naciones y nacionalismo desde 1780*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2012.

- **Hobsbawn, Eric.** “*Un tiempo de rupturas. Sociedad y cultura en el siglo XX*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2013.
- **Hunt, Lynn.** “*La invención de los derechos humanos*”. Tusquets Editores. Barcelona, 2009.
- **Jacobs, Jane.** “*La economía de las naciones*”. Editorial Española. Madrid, 1971.
- **Jacobs, Jane.** “*Las ciudades y la riqueza de las naciones*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1986.
- **Jacobs, Jane.** “*Muerte y vida de las grandes ciudades*”. Capitán Swing. Madrid, 2011.
- **Jordana, Jacint.** “*Instituciones y capital social ¿Qué explica qué?*”. Revista española de ciencia política. Vol. 1, nº 2, 2000.
- **Juaresti, Jon.** “*Historia mínima del País Vasco*”. Ed. Turner. Madrid, 2013
- **Kaplan, Robert D.** “*La venganza de la geografía. Cómo los mapas condicionan el destino de las naciones*”. RBA Libros. Barcelona, 2014.
- **Kennedy, Paul.** “*Hacia el siglo XXI. Un exhaustivo análisis de las fuerzas tendencias que perfilarán el nuevo siglo*”. Plaza & Janés Editores. Barcelona, 1993.
- **Kinder, Herman et alii.** “*Atlas Histórico Mundial*”. Akal. Madrid, 2007.
- **Kindleberger, Charles P..** “*Les lois économiques et l’Histoire*”. Ed. Economica. Paris, 1992.
- **Kindleberger, Charles P., Aliber, Robert Z.** “*Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*”. Editorial Ariel. Barcelona, 2012.
- **Kleinwächter, Federico von.** “*Economía política*”. Gustavo Gili editor. Barcelona, 1925.
- **Knight, Frank H.** (1855-1972). “*Riesgo, incertidumbre y beneficio*”. Tesis Doctoral.
- **Kondratieff, Nicolai Dimitrievitch.** “*Les grands cycles de la conjoncture*”. Ed. Economica. Paris, 1992.
- **Krugman, Paul.** “*A Dynamic Spatial Model*”. Working Paper, 4219. Nov. 1992. Departamento f Economics, MIT, Cambridge.
- **Krugman, Paul.** “*Geografía y comercio*”. Editorial Antoni Bosch. Barcelona, 1992.
- **Krugman, Paul.** “*Desarrollo, geografía y teoría económica*”. Editorial Antoni Bosch. Barcelona, 1997.
- **Krugman, Paul.** “*El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2009.
- **Krugman, Paul.** “*¡Acabad ya con esta crisis!*”. Editorial Crítica. Barcelona, 2012.

- **Krugman, Paul, Rodrik, D., Solow, R., Hoyos, A. et alii.** “*La Gaceta. Revista Fondo de Cultura Económica*”, nº 523. Julio, 2014. Debate sobre T. Piketty.
- **Lahire, B., Rolle, P., Saunier, P., Stroobants, M., Alaluf, M. y Postone, M..** “*Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento del análisis sobre el trabajo*”. Editorial Traficantes de sueños. Bifurcaciones. Madrid, 2005.
- **Lakoff, George.** “*Puntos de reflexión. Manual del progresista*”. Ediciones Península. Barcelona, 2008.
- **Lange, Oscar.** “*Introducción a la economía cibernética*”. Siglo veintiuno editores. México, 1977.
- **Lange, Oskar.** “*Ensayos sobre planificación económica*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1970.
- **Lange, Oskar.** “*Teoría de la reproducción y de la acumulación*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1973.
- **Lefebvre, Henri.** “*La production de l’espace*”. Anthropos. Paris, 2000.
- **Lefebvre, Henri** “*La producción del espacio*”. Capitán Swing. Madrid, 2013.
- **Leontief, W..** “*Análisis económico input-output*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1975.
- **Lipietz, Alain.** “*Le capital et son espace*”. Ed. Maspero. Paris, 1983.
- **Lipietz, Alain.** “*Le monde enchanté. De la valeur à l’envol inflationniste*”. Ed. Maspero- La Découverte. Paris, 1983.
- **Lipietz, Alain.** “*El post-fordismo y sus espacios*”. Doc. N°4, seminario. Abril, 1994. CEPREMAP de París.
- **Lipovetsky, Gilles y Juvín, Hervé.** “*El occidente globalizado. Un debate sobre la cultura planetaria*”. Editorial Anagrama. Barcelona, 2011.
- **Lope, Andreu y Alós, Ramón.** “*Las políticas activas de empleo en España*”. Artículo Dpto. Sociología. U.A.B. Barcelona, 2012
- **López-Rodríguez, Jesús y Faiña, J.Andrés.** “*Aglomeración Espacial, potencial de mercado y geografía económica*”. Documento de trabajo. Fundación Cajas de Ahorro, nº 388/2008.
- **López-Rodríguez, Jesús y Faiña, J.Andrés.** “*Perifricidad, desarrollo y capital humano en Europa*”. Documento de trabajo. Grupo Jean Monnet. Univ. A Coruña y Harvard University.
- **Lorenzi, Jean-Hervé, Pastré, Olivier y Toledano, Joëlle.** “*La crise du XXème siècle*”. Ed. Economica. Paris, 1980.

- **Magro, Edurne y Navarro, Mikel** “*Los centros de Investigación Cooperativa y su papel en los Sistemas Regionales de Innovación: el caso vasco*”. Ed. Orkestra. Instituto Vasco de Competitividad y Universidad de Deusto. San Sebastián, 2012
- **Maluquer de Motes, Jordi**. “*La economía española en perspectiva histórica*”. Ediciones de Pasado & Presente. Barcelona, 2014.
- **Mandel, Enerst**. “*La crisis. La recesión generalizada. Países imperialistas. Países dependientes. Materias primas*”. Editorial Fontamara. Barcelona, 1975.
- **Mandelbrot, Benoît**. “*Los objetos fractales*”. Tusquets Editores. Barcelona, 1993.
- **Marina, José Antonio**. “*Las culturas fracasadas. El talento y la estupidez de las sociedades*”. Editorial Anagrama. Barcelona, 2010.
- **Markusen, A.** “Creative Placemaking”. Cornell, 2010
- **Maroto Sánchez, Andrés y Cuadrado Roura, Juan R.**. “*La productividad en la economía española*”. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 2006.
- **Martínez, Julio**. “*El potencial de mercado provincial en España: 1860-1930*”. Revista Estudios Historia Económica. Nº 62. Banco de España, 2013
- **Marx, Karl**. “*El capital. Crítica de la economía política Vol. I, II y III*”. Fondo de cultura económica. México, 1978.
- **Marx, Karl**. “*Grundrisse. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*”. Vol. I, II y III. Ed. Siglo XXI, Primera edición, 1971. Madrid, 2007.
- **Marx, Karl**. “*Ecrits philosophiques*”. Champú Classiques. Paris, 2011.
- **Marx, Karl Heinrich**. “*Cuaderno Spinoza*”. Editorial Montesinos. Sevilla, 2012.
- **Maturana, Humberto y Varela, Francisco**. “*El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del conocimiento humano*”. Editorial Debate. Madrid, 1990.
- **Maturana R., Humberto**. “*Emociones y lenguaje en educación y política*”. Dolmen Ediciones. Santiago de Chile, 1997.
- **Maturana R., Humberto**. “*La realidad: ¿objetiva o construida? II. Fundamentos biológicos del conocimiento*”. Anthropos Editorial. Barcelona, 1997.
- **Mazzucato, Mariana**. “*El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*”. RBA Economía. Barcelona, 2014.
- **McNeill, J.R. y McNeill, William,H.** “*Las redes humanas. Una historia global del mundo*”. Critica Editorial. Barcelona, 2004.
- **Meiksins Word, Ellen**. “*De ciudadanos a señores feudales. Historia social del pensamiento político desde la Antigüedad a la Edad Media*”. Paidós. Madrid, 2011.
- **Meyer-Stawer, Jörg**. “*Competitividad Internacional*”. Documento de trabajo. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín, 1994.

- **Meyer-Stawer, Jörg.** “¿Qué es el Desarrollo Económico Local”. Documento de trabajo. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín, 2002.
- **Meyer-Stawer, Jörg.** “Competitividad Sistémica”. Rev. CEPAL, Santiago de Chile, 1996. N° 59.
- **Meyer-Stawer, Jörg.** “¿Qué es promoción económica?”. Doc. Trabajo Instituto para el Desarrollo y la Paz. Univ. Duisburg, Alemania, 1998.
- **Michio, Kaku.** “Física de lo imposible. ¿Podremos ser invisibles, viajar en el tiempo y teletransportarnos?”. Editorial Debolsillo. Barcelona, 2011.
- **Michio, Kaku.** “La física del futuro. Cómo la ciencia determinará el destino de la humanidad y nuestra vida cotidiana en el siglo XXI”. Editorial Debolsillo. Barcelona, 2012.
- **Moncayo, Edgar.** “Modelos de desarrollo regional”. Do. Ilpes/ CEPAL, 2000
- **Montero, Manuel.** “La construcción del País Vasco contemporáneo”. Editorial Txertoa. Donostia, 2011
- **Morin, Edgar.** “¿Hacia dónde va el mundo?”. Editorial Paidós. Madrid, 2011.
- **Morin, Edgar.** “La vía para el futuro de la humanidad”. Editorial Paidós Estado y Sociedad. Barcelona, 2011.
- **Morishima, Michio.** “Teoría del Crecimiento Económico”. Ed. Tecnos. Madrid, 1972.
- **Morishima, Michio** “La teoría económica de Marx. Una teoría dual del valor y el crecimiento”. Biblioteca Tecnos de Ciencias Económicas. Madrid, 1977.
- **Morris, A.E.J..** “Historia de la forma urbana. Desde sus orígenes hasta la Revolución Industrial”. Editorial Gustavo Gili. Barcelona, 2007.
- **Mosterín, Jesús.** “La cultura humana”. Editorial Espasa. Madrid, 2009.
- **Mosterín, Jesús.** “Los lógicos”. Editorial Espasa Calpe. Madrid, 2000.
- **Nadal Oller, Jordi et alii.** “Atlas de la industrialización de España 1750-2000”. Fundación BBVA Crítica. Barcelona, 2003.
- **Nadal, Jordi y Tortella, Gabriel.** “Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea”. Editorial Ariel. Barcelona, 1974.
- **Nadal, Jordi.** “El fracaso de la Revolución industrial en España, 1814-1913”. Editorial Ariel. Barcelona, 1977.
- **Negri, Antonio.** “Marx más allá de Marx. Cuaderno de trabajo sobre los Grundrisse”. Ediciones Akal. Madrid, 2001.
- **Nietzsche, Friedrich.** “Fragmentos póstumos sobre política”. Editorial Trotta. Madrid, 2004.
- **Nietzsche, Friedrich.** “La voluntad de poder”. Biblioteca Edaf. Madrid, 2003.

- **North, Douglas.** “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”. Fondo de Cultura Económica. México, 2012.
- **Nussbanm, M. y Sen, A.** “The quality of life” Oxford University Press. 1993
- **OCDE.** “Rev. Innovation et emploi”. Edit. OCDE. Paris, 1994. nº 15
- **OCDE.** “*Développement Territorial et Changement Structurel*”. Edit. OCDE. Paris, 1993.
- **O’Connor, James.** “*La crisis fiscal del Estado*”. Ediciones Península. Badalona, 1981.
- **Ohmae, Kenichi.** “*De l’État-Nation aux États-Régions. Comprendre la logique planétaire pour conquérir les marchés régionaux*”. Dunod Editorial. Paris, 1996.
- **Orlean, André.** “*L’Empire de la valeur*”. Editions du Seuil. Paris, 2011.
- **Palloix, CH.** “*La Internacionalización del Capital*”. Ed. H.Blume. Madrid, 1975.
- **Park, Robert E..** “*La Ciudad*”. Ediciones Serbal. Barcelona.1999.
- **Pecquer, Bernard.** “*Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire*”. Rev. Géographie et culture, nº 49. Univ. Grenoble, 2004.
- **Pecquer, B. et Benko, G..** “*Les Ressources de Territoires et les Territoires de Ressources*”. Rev. Finisterra, 71/2001. Univ. Paris I.
- **Pecquer, B. et Coissard, D.** “*Des avantages comparatifs aux avantages différenciatifs*”. Ponencia. L’ASRDLF. Grenoble, Chambéry. Julio, 2007.
- **Pecquer, Bernard, Zimmermann, Jean-Benoît.** “*Économie des proximités*”. Editorial Lavoisier. Paris, 2004.
- **Penrose, Roger.** “*El camino a la realidad. Una guía completa de las leyes del universo*”. Editorial Debate. Barcelona, 2007.
- **Penrose, Roger.** “*La nueva mente del emprendedor*”. Biblioteca Mondadori. Madrid, 1991.
- **Pérez Rodríguez, Eduardo.** “*Atlas Historikoa. Euskal Herrian Munduan*”. Elkar. Donostia, 2008.
- **Pérez, Carlota.** “*Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*”. Siglo veintiuno editores. México, 2005.
- **Perrin, J.** “*Les Transferts de Technologie*”, La Découverte, Paris 1983.
- **Perroux, François.** “*Dialogue des monopoles et des nations. Équilibre ou dynamique des unités actives?*”. Press Universitaires de Grenoble. Grenoble, 1982.
- **Perroux, François.** “*Marx, Schumpeter Keynes*”. Presses Universitaires de Grenoble. Grenoble, 1993.

- **Piketty, Thomas.** “*Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*”. Ed. Economica. Paris, 1994.
- **Piketty, Thomas.** “*Le capital au XXI^e siècles*”. Editions du Seuil. Paris, 2013.
- **Polanyi, Karl.** “*La subsistance de l’homme. La place de l’économie dans l’histoire et la société*”. Flammarion. Roubaix, 2011.
- **Polanyi, Karl.** “*La gran transformación*”. Fondo de Cultura Económica. Méjico, 2013. Prólogo J. Stiglitz
- **Portela, Marta, Neira, Isabel.** “*Capital social: las relaciones sociales afectal al desarrollo*”. Art. Universidad de Santiago de Compostela.
- **Porter, Michael E..** “*La ventaja competitiva de las naciones*”. Plaza & Janés Editores. Barcelona, 1991.
- **Posada, Luis J.** “*Los fundamentos económico-espaciales de la teoría de los Centros de Desarrollo*”. Doc. ITAGÜI
- **Pospone, Moishe.** “*Marx Reloaded. Repensar la teoría crítica del capitalismo*”. Traficantes de sueños. Madrid, 2007.
- **Prager, J.C. y Thisse, J.F.** “*Économie géographique du développement*”. La Découverte. Paris, 2010.
- **Prigogine, I. and Nicolás, G..** “*Self-Organization in Nonequilibrium Systems*”. Kluwer Academic Publishers. Boston, 1991.
- **Prigogine, Ilya.** “*¿Tan sólo una ilusión? Una exploración del caos al orden*”. Tusquets Editores. Barcelona, 1997.
- **Prigogine, I., Stengers, I., Allen, P., Sanglier, M., et alii.** “*Temps e Devenir*”: Colloque de Cerisy. Ed. Patiño. Genève, 1988.
- **Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W..** “*Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*”. Centro de publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.
- **Ramírez, Jorge.** “*Tres visiones sobre capital social: Bardiieu, Coleman y Putuam*”. Acta republicana: Política y sociedad. Año 4, nº 4, 2005.
- **Really, William T..** “*The law of retail gravitatum*”, NY, 1931.
- **Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales.** Vol. XIII, nº 307. Artículo: CAPEL, Horacio: “*La Historia, la ciudad y el futuro*”. Edita Universidad de Barcelona. Barcelona, 2009.
- **Revista EKONOMIAZ..** “*Comercio Exterior: tendencias recientes*”. Nº 36. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1996

- **Revista EKONOMIAZ.** “*Economía e igualdad*”. Nº 40. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1998
- **Revista EKONOMIAZ.** “*El futuro del Estado de Bienestar*”. Nº 42. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1998
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Capital humano y transiciones laborales*”. Nº 43. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1999
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Competitividad y empleo en la Economía*”. Nº 44. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1999
- **Revista EKONOMIAZ.** “*La empresa innovadora*”. Nº 47. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2001
- **Revista EKONOMIAZ.** “*El gobierno de la empresa*”. Nº 50. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2002
- **Revista EKONOMIAZ.** “*El siglo XX en la Historia económica del País Vasco*”. Nº 54. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2003
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Ciencia, tecnología, innovación y sociedad*”. Nº 56. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2004
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Capital Social*”. Nº 59. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2005
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Infraestructuras tecnológicas*”. Nº 63. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2006
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Claves del sistema financiero*”. Nº 66. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2007
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Grupos empresariales*”. Nº 68. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2008
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Sistemas regionales de innovación*”. Nº 70. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2009
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Sociedades en emergencia energética*”. Nº 71. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2009
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Gobernanza y competitividad regional*”. Nº 74. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2010
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Eco-innovación*”. Nº 75. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2010
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Prospectiva y construcción del futuro*”. Nº 76. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2011

- **Revista EKONOMIAZ.** “*El cooperativismo ante la globalización*”. Nº 79. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2012
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Europa: futuribles económicos*”. Nº 82. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2013
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Estrategias de especialización inteligente*”. Nº 83. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2013
- **Revista EKONOMIAZ.** “*La productividad*”. Nº 86. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2014
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Crisis salarial, paro y desigualdades*”. Nº 87. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2015
- **Revista EKONOMIAZ.** “*Memoria de una gran transformación*”. 25 aniversario: 1980-2010. Edita Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 2015
- **Rifkin, Jeremy.** “*La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*”. Editorial Paidós. Madrid, 2010.
- **Rifkin, Jeremy.** “*La tercera revolución industrial. Cómo el poder lateral está transformando la energía, la economía y el mundo*”. Paidós Editorial. Barcelona, 2011.
- **Rifkin, Jeremy.** “*La era del acceso. La revolución de la nueva economía*”. Paidós Editorial. Barcelona, 2013.
- **Rifkin, Jeremy.** “*La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*”. Paidós Editorial. Barcelona, 2014.
- **Rivera, Antonio (colectivo).** “*Dictadura y desarrollismo. El franquismo en Álava*”. Edita Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, 2009.
- **Rivera, Antonio.** “*Historia de Álava*”. Colectivo. Editorial Nerea, Vitoria-Gasteiz, 2003.
- **Rodríguez Adrados, Francisco.** “*El reloj de la historia. Homo sapiens, Grecia antigua y mundo moderno*”. Editorial Ariel. Barcelona, 2006.
- **Rodríguez Sáiz, L., Parejo, J.A., Cuervo, A. y Calvo, A..** “*Manual de sistema financiero español*”. Editorial Ariel Economía. Barcelona, 2000.
- **Rubin, Jeff.** “*Por qué el mundo está a punto de hacerse mucho más pequeño*”. Tendencias Editores. Barcelona, 2009.
- **Salgero, Jorge.** “*Enfoques sobre algunas teorías referentes al Desarrollo Regional*”. Conferencia. Sociedad Geográfica de Colombia. Bogotá, 2006

- **Sassen, Saskia.** “*Una sociología de la globalización*”. Katz Editores. Buenos Aires, 2007.
- **Sassen, Saskia.** “*Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*”. Katz Editores. Madrid, 2010.
- **Saxenian, A.L..** “*The new argonauts...*”. Berkeley, 2006
- **Schumpeter, Joseph A..** “*Historia del análisis económico*”. Editorial Ariel. Barcelona, 1982.
- **Sen, Amartya.** “*Capital humano y capacidad humana*”. Conferencia del Banco Mundial. World Development. 25/12/1997.
- **Sen, Amartya.** “*Desarrollo y libertad*”. Editorial Planeta. Barcelona, 2000.
- **Sen, Amartya.** “*Debates sobre Teoría del Capital*”. Foro de Economía Política (F.E.P.) 15/09/2004.
- **Sen, Amartya.** “*Nuevo examen de la desigualdad*”. Alianza Editorial. Madrid, 2010.
- **Sevilla, Jordi.** “*Economía política de la crisis española*”. Ed. Crítica. Madrid, 1986
- **Sewell, M.W..** “*Social Theorie and Social Transformation*” University of Chicago Press, 2005.
- **Sheifler, M^a Antonia.** “*Economía y espacio*”. Ed. UPV. Bilbao, 1991
- **Smolin, Leen.** “*Las dudas de la física en el siglo XXI. ¿Es la teoría de las cuerdas un callejón sin salida*”. Editorial Crítica. Madrid, 2007.
- **Soja, Edgard W..** “*Postmetrópolis. Estudios críticos sobre las ciudades y las regiones*”. Traficantes de sueños. Madrid, 2008.
- **Solow, Robert M..** “*La teoría del crecimiento*”. Fondo de cultura económica. México D.F., 1992.
- **Soros, George.** “*El nuevo paradigma de los mercados financieros*”. Editorial Taurus. Madrid, 2002
- **Soros, George.** “*La crisis del capitalismo global*”. Editorial Debate. Madrid, 1999.
- **Standing, Guy.** “*El precariado. Una nueva clase social*”. Editorial Pasado & Presente. Barcelona, 2013.
- **Stiglitz, Joseph E..** “*El malestar en la globalización*”. Taurus ediciones. Madrid, 2002.
- **Stiglitz, Joseph E..** “*Los felices 90. La semilla de la destrucción*”. Editorial Taurus. Madrid, 2003.
- **Stiglitz, Joseph E..** “*Cómo hacer que funcione la globalización*”. Editorial Taurus. Madrid, 2006.

- **Stiglitz, Joseph E.** “*El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*”. Editorial Taurus. Madrid, 2012.
- **Stokes Brown, Cynthia.** “*Gran Historia. Del big bang a nuestros días*”. Albal Editorial. Barcelona, 2009.
- **Sweezy, Paul M.** “*Teoría del desarrollo capitalista*”. Ediciones F.C.E.. Madrid, 1979.
- **Tapscott, Don, Williams y Anthony D.** “*Wikinomics. La nueva economía de las multitudes inteligentes*”. Editorial Paidós. Barcelona, 2007.
- **Tello, Mario.** “*Aspectos teóricos del Capital Social*”. CIES, 2006. Barcelona, 2009.
- **Thies, Jacques-Françoise.** “*L’oubli de l’espace dans la pensée économique*”. Rev. Région et Développement, nº 6, 1997.
- **Thies, Jacques-Françoise et Masahisa Fujita.** “*Économie des Villes et de la localisation*”. Ed. DeBoeck and Larcier, 2003.
- **Thies, Jacques-Françoise et Prager, Jean Claude.** “*Les enjeux géographiques du développement économique*”. Documento de trabajo. Agence Française de Développement. Paris, 2009.
- **Tortella Casares, Gabriel.** “*Los orígenes del capitalismo en España*”. Editorial Tecnos. Madrid, 1975.
- **Tobin, James.** “*El paro en los años 80 diagnóstico y prescripción a nivel macroeconómico*”. Papeles de Economía española”.1986
- **Toynbee, Arnold.** “*Ciudades en marcha*”. Alianza Editorial. Madrid, 1984.
- **Tsuru, Shigetú.** “*¿Adónde va el capitalismo?*”. Editorial Oikos. Barcelona, 1964. Colectivo P. Sweezy, M.Dobb, P. Baran, J.K. Galbraith et alii.
- **Urrestarazu, Eugenio.** “*Historia de Álava*”, Ed. Nerea. San Sebastián, 2003.
- **Valdaliso, Jesús M.** “*Las estrategias de desarrollo económico del País Vasco: una perspectiva histórica*”. Rev. EKONOMIAZ. Nº 83. 2013
- **Valdaliso, Jesús M.** “*Los orígenes del capital invertido en la industrialización de Vizcaya (1879-1913)*”. Rev. de Historia industrial. Nº 4. UPV, 1993
- **Valdaliso, Jesús María y López, Santiago.** “*Historia económica de la empresa*”. Crítica Editorial. Barcelona, 2011.
- **Varoufakis, Yanis.** “*Una revisión crítica del libro de T. Piketty*”. Rev. Sin Permiso, nº 11. 2012
- **Vázquez Barquero, Antonio.** “*Política económica local*”. Ediciones Pirámide. Madrid, 1993.
- **Vázquez Barquero, Antonio.** “*Desarrollo, local. Una estrategia de creación de empleo*”. Ediciones Pirámide. Madrid, 1988.

- **Vázquez Barquero, Antonio.** “*Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*”. Ediciones Pirámide. Madrid, 1999.
- **Vegara, Joseph M^a.** “*Economía política y modelos multisectoriales*”. Biblioteca Tecnos de Ciencias Económicas. Madrid, 1979.
- **Velasco, Roberto.** “*Salvad la industria española. Desafíos actuales y reformas pendientes*”. Editorial Catarata. Madrid, 2014.
- **Vilar, Pierre.** “*Crecimiento y Desarrollo*”. Ed. Ariel, Madrid, 1976. 1^a ed.1964.
- **Virno, Paolo.** “*Virtuosismo y revolución*”. Editorial Traficantes de sueños. Madrid, 2003.
- **Virno, Paolo.** “*Gramática de la multitud*”. Editorial Traficantes de sueños. Madrid, 2004.
- **Virno, Paolo.** “*Multitud y principio de individualismo*”. Revista Disonancias 25 de mayo, 2012.
- **Vitali, S., Glattfelder, J.B., Battiston, S..** “*The Wetworks of global corporate central*”. Chair of systems desing, ETH. Zurich, 2011.
- **Zizek, Slavoj.** “*La revuelta de la burguesía asalariada*”. Rev. Rebelión, 23/01/2012.
- **Zizek, Slavoj.** “*Pour defender les causes perdues*”. Editorial Flammarion. Roubaix, 2012.

