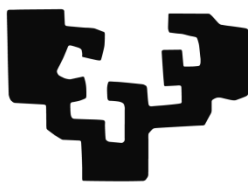


eman ta zabal zazu



Universidad  
del País Vasco

Euskal Herriko  
Unibertsitatea

Departamento de Sociología 2  
Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación

# **PROCESOS INCONCLUSOS: LA INDUSTRIA Y EL CONOCIMIENTO EN LA C.A. DEL PAÍS VASCO**

Tesis Doctoral presentada por **Auxkin Galarraga Ezponda**, bajo la dirección de **Ander Gurrutxaga Abad** para la obtención del Grado de Doctor en Sociología.

**LEIOA 2011**



*Uxueri*



## Agradecimientos (y Perdones)

---

En una de las múltiples conversaciones con mi director de tesis doctoral, enseguida me di cuenta que estaba dando en la diana cuando sentenciaba, con su particular estilo directo, que cuando un proyecto de tesis doctoral se alarga más de lo debido, este comienza a condicionar notablemente tu trayectoria vital. Lo cierto es que las múltiples situaciones y emociones que se producen en los momentos más difíciles de un proyecto de tesis doctoral llegan a deteriorar las relaciones personales, supone un escollo para la vida académica, dificulta el poder atender debidamente a los que te rodean y comienza a pesar en la conciencia del doctorando. Por ello, quiero comenzar mis agradecimientos pidiendo perdón a todas las personas cercanas que en algún momento se han visto relegadas por mi intensa dedicación al proyecto que ahora finaliza.

Aún así, siempre he pensado que la tesis doctoral supone un recorrido de aprendizaje en términos académicos, pero también vitales, que me ha aportado grandes satisfacciones, gracias principalmente por haber podido coincidir con excelentes personas en un momento u otro de este camino. Mi atracción por la sociología no podría explicarse sin la pasión que me han transmitido numerosos compañeros y profesores desde mis primeros días de carrera. Recuerdo con especial cariño los debates interminables con mis compañeros de clase, que comenzaban en el aula, continuaban en el pasillo, volvían a resurgir en las diferentes materias y se alargaban, en ocasiones, hasta la madrugada cuando nos juntábamos por las noches. Me considero afortunado por haber coincidido tanto en clase como en el piso compartido con Axel, uno de los mejores lectores de sociología que yo haya conocido, pero un desastre mayúsculo a la hora de cumplir con los requisitos que se le exigen a un estudiante estándar.

Entre el resto de doctorandos de mi generación, con los que compartí muchas horas y vivencias, encontré un contagioso ambiente de pasión y un apoyo fundamental para afrontar los primeros compases de la carrera de investigador. Catarina, Unai, Paulina, Irantzu, Bea han sido y son un ejemplo constante y una fuente interminable de la que aprender.

Los integrantes del Departamento de Sociología 2 desde el comienzo me acogieron con los brazos abiertos, convirtiéndose en el hogar donde desarrollar mi actividad investigadora. Siempre recibí múltiples invitaciones para compartir

actividades, asistir a conferencias o participar en debates. Iñaki Mendiola, Iñaki Martínez de Albeniz, Jesús Arpal, Mikel Arriaga, Zesar Martínez, Andrés Davila tuvieron mucho que ver para que encontrara en el Departamento de Sociología 2 un espacio académico cómodo, cálido y acogedor.

No obstante, fue gracias a la invitación de Ander Gurrutxaga como pude optar a una Beca Predoctoral de Investigación de la UPV/EHU que me permitió encontrar la estabilidad económica y la formalización de mi integración en el núcleo académico al que continúo vinculado en la actualidad. Alfonso Unceta, y Mikel Villarreal siempre han representado una referencia en este núcleo, el primero por su intensidad en todo lo que hace, y el segundo por su amigable compañía. La llegada a este núcleo de Álvaro Luna primero y Sandra González después supuso una de las mayores suertes en mi carrera como investigador. Con ellos, el trabajo ha sido mucho más llevadero, por su apoyo constante e incondicional. Con ellos, el trabajo ha sido en muchas ocasiones una suerte y un placer. Más allá de compañeros de trabajo, son para mí muy buenos amigos.

El propio grupo de investigación ha ido creciendo en los últimos años y ha construido nuevas alianzas con grandes personas y profesionales. Es así como Javier Echeverría y Lucía Merino se han convertido en apoyos fundamentales para cualquiera de las actividades que podamos llevar a cabo en la actualidad. El cariño y la pasión que ponen a su trabajo hace que todo sea muy fácil junto a ellos. Fruto de estas múltiples alianzas pude conocer a una persona de gran corazón como Carlos Waisman, que me acogió desde el primer día con los brazos abiertos en la Universidad de California, San Diego y que siempre a mostrado interés en mi trabajo, ofreciéndome ayuda en lo que necesitara. El encuentro en San Diego con Héctor y Marta supuso la gestación de una profunda amistad que la distancia no ha podido romper.

Desde hace dos años, estoy vinculado al Departamento de Sociología como Profesor Asociado, donde he recibido un constante cariño por parte de numerosas personas y un soporte fundamental para continuar con mi dedicación a la investigación y la enseñanza. Txoli Mateos, Marian Ispizua, Cristina Lavía o Maite Espí han facilitado mi integración en el Departamento y han mostrado su interés para que continuara ligado al mismo durante mucho tiempo.

Este trabajo hubiese sido imposible sin todo el apoyo y el enorme cariño que día a día recibo de mis familiares y amigos. Ama, Aita, Mikel, Miren, Anika, Eneko, Amaia, Arrate, Pablo, Beñat han financiado este trabajo en lo material y en lo emocional con su comprensión, compañía, amor y ayuda. Esta investigación es también de ellos y para ellos. Especialmente para Uxue, a quien dedico por completo la tesis doctoral, por su inestimable dedicación en la construcción de un hogar y una familia en el que sentirme completamente a

salvo. Tanto la cuadrilla, como otros muchos amigos, han ejercido como el principal espacio para la distensión, donde encontrar el contrapunto a las alteraciones de un proyecto de tesis doctoral, que a veces son tan importantes como el trabajo duro.

Por último, quisiera agradecer de forma especial el esfuerzo desempeñado por mi Director de Tesis Doctoral, Ander Gurrutxaga a lo largo de todo el recorrido que me ha traído hasta aquí. Su labor hacia este trabajo y hacia mí puede equipararse a la de otra profesión que sé que hubiera desempeñado con la misma pasión como la que le dedica a la sociología y a la enseñanza en la actualidad. Ander ha sido en todo este tiempo mi guía de alta montaña. Con él he conocido nuevos lugares y entornos, he recorrido múltiples senderos –en ocasiones por terrenos abruptos e incómodos para un recién iniciado–, he descubierto paisajes para mí desconocidos, he escalado montañas complicadas y he vivido experiencias vitales sumamente gratificantes. Pero a su vez, Ander ha sido mi guía, porque al acceder a recorrer este camino también se ha arriesgado conmigo, ha compartido los peligros que entraña una travesía por lo desconocido y ha sufrido los rigores del esfuerzo y el cansancio de una larga jornada. Espero que en el futuro, Ander siga estando en el otro extremo de la cuerda compartiendo conmigo nuevas experiencias y vivencias.

A todos, muchísimas gracias.

Mila esker guztioi.

*Hernani, febrero 2011.*





# ÍNDICE

---

|   |           |
|---|-----------|
| <b>PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN: PLANTEAMIENTO ANALÍTICO, OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN Y GUÍA DE LECTURA .....</b> | <b>13</b> |
| <b>PRIMERA PARTE: MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO SOBRE EL CAMBIO SOCIAL Y LOS PROCESOS DE MODERNIZACIÓN.....</b>            | <b>31</b> |
| <b>CAPÍTULO I: CAMBIO, GLOBALIZACIÓN Y MODERNIZACIÓN COMPLEJA .....</b>   | <b>35</b> |
| 1.1. La Aceleración del Cambio y los Contextos de la Incertidumbre .....  | 36        |
| 1.2. Lógicas y Dinámicas de la Globalización.....   | 51        |
| 1.2.1. <i>Articulación Espacio-Temporal Global</i> .....  | 56        |
| 1.2.2. <i>La Multinacionalización de lo Local y la Nacionalización Diversa de lo Global</i> .....                       | 61        |
| 1.2.3. <i>Relaciones de Poder: Inclusión y Exclusión</i> .....  | 73        |
| 1.3. Dinamismo Múltiple y Complejo de los Procesos de Modernización .....   | 82        |
| <b>CAPÍTULO II: MECANISMOS Y CONDICIONAMIENTOS EN LA TRANSICIÓN HACIA LAS SOCIEDADES DEL CONOCIMIENTO .....</b>         | <b>93</b> |
| 2.1. La Reconfiguración Socio-Económica de las Áreas de Antigua Industrialización .....                                 | 94        |
| 2.2. Conceptualización de la Sociedad del Conocimiento .....  | 101       |
| 2.3. Patrones Heterogéneos de Transición hacia la Sociedad del Conocimiento.....  | 117       |
| 2.3.1. <i>El Patrón Californiano</i> .....  | 121       |
| 2.3.2. <i>El Patrón Nórdico</i> .....   | 126       |
| 2.3.3. <i>El Patrón Asiático</i> .....  | 131       |
| 2.3.4. <i>Mecanismos Institucionales de Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento</i> .....                         | 136       |

|   |            |
|---|------------|
| 2.4. Condiciones y Posibilidades de Transición hacia la Sociedad del Conocimiento .....   | 138        |
| 2.5. Cambio Estructural e Innovación Social en la Construcción de Sociedades del Conocimiento .....   | 147        |
| <b>SEGUNDA PARTE: EXPERIENCIAS DE TRANSICIÓN HACIA LAS SOCIEDADES DEL CONOCIMIENTO .....</b>  | <b>165</b> |
| <b>CAPÍTULO III: RECORRIDOS DE TRANSICIÓN HACIA LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO EN TRES REGIONES EUROPEAS: HELSINKI, GREATER MANCHESTER Y DORTMUND .....</b> | <b>169</b> |
| 3.1. La Reestructuración Económica y la Economía del Conocimiento.....  | 176        |
| 3.2. El Conocimiento Institucional y el Sistema de Gobernanza en la Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento.....                                    | 194        |
| 3.3. Capacidades y Recursos de Generación de Conocimiento e Innovación .....  | 207        |
| 3.4. Contextos y Tejidos Socio-Culturales .....   | 236        |
| 3.5. Resumen Conclusivo: Recursos de Innovación Social en Regiones en Reconfiguración Socio-Económica.....  | 253        |
| <b>TERCERA PARTE: EL PROCESO DE TRANSICIÓN DE LA C.A. DEL PAÍS VASCO HACIA LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO .....</b>   | <b>263</b> |
| <b>CAPÍTULO IV: CONTEXTUALIZACIÓN HISTÓRICA DE LA MODERNIZACIÓN Y EL DECLIVE DE LA SOCIEDAD INDUSTRIAL EN EL PAÍS VASCO.....</b>                          | <b>271</b> |
| 4.1. Hitos y Características de la Modernización en el País Vasco .....   | 273        |
| 4.2. El Declive de la Sociedad Industrial en la C.A. del País Vasco .....   | 278        |

|  |     |
|--|-----|
| CAPÍTULO V: EL PROCESO DE RECONFIGURACIÓN SOCIO-ECONÓMICA DE             |     |
| LA C.A. DEL PAÍS VASCO A PARTIR DE MEDIADOS DE LA                        |     |
| DÉCADA DE LOS NOVENTA.....   |     |
|  | 287 |
| 5.1. Cambio Estructural y Ajuste Institucional en la C.A. del País       |     |
| Vasco.....   | 288 |
| 5.1.1. <i>Reestructuración, Sofisticación e Internacionalización del</i> |     |
| <i>Tejido Productivo</i> .....   | 289 |
| 5.1.2. <i>Flexibilización del Mercado de Trabajo</i> .....               | 300 |
| 5.1.3. <i>La Regeneración del Espacio Urbano e Industrial</i> .....      | 305 |
| 5.1.4. <i>El Desarrollo del Sistema Educativo y el Reto de su</i>        |     |
| <i>Adaptación</i> .....  | 310 |
| 5.1.5. <i>El Impulso a las Actividades de Investigación Científica y</i> |     |
| <i>Desarrollo Tecnológico</i> .....                                      | 319 |
| 5.2. Sociedad, Cultura e Identidad en el Tiempo Histórico de la          |     |
| Globalización .....  | 327 |
| 5.2.1. <i>Los Nuevos Rasgos de la Estructura Social</i> .....            | 328 |
| 5.2.2. <i>Bienestar, Consumo y Nuevos Estilos de Vida</i> .....          | 333 |
| 5.2.3. <i>Las Relecturas de los Modelos Familiares</i> .....             | 338 |
| 5.2.4. <i>Los Flujos Migratorios y los Procesos de Integración</i>       |     |
| <i>Social</i> .....  | 344 |
| 5.2.6. <i>Las Dinámicas Demográficas y el Envejecimiento de la</i>       |     |
| <i>Población</i> .....   | 349 |
| 5.2.6. <i>La Idea de Nosotros en la C.A. del País Vasco</i> .....        | 355 |
| CAPÍTULO VI: CONDICIONAMIENTOS SOCIO-ESTRUCTURALES Y SISTEMAS            |     |
| DE OPORTUNIDAD EN LA TRANSICIÓN HACIA LA SOCIEDAD DEL                    |     |
| CONOCIMIENTO .....   |     |
|  | 361 |
| 6.1. Virtudes y Torpezas del Sistema de Gobernanza .....                 | 364 |
| 6.2. La Dimensión de la C.A. del País Vasco en el Contexto Global.....   | 373 |
| 6.2.1. <i>Dimensión Territorial y Demográfica</i> .....                  | 374 |
| 6.2.2. <i>Los Rasgos de la Estructura Productiva</i> .....               | 378 |
| 6.2.3. <i>La Dimensión y la Dinámica Empresarial</i> .....               | 384 |
| 6.2.4. <i>El Desarrollo del Sistema de I+D en la C.A. del País</i>       |     |
| <i>Vasco</i> .....   | 393 |

|  |     |
|--|-----|
| 6.2.5. <i>Agentes e Infraestructuras del Sistema de I+D</i> .....  | 407 |
| 6.2.6. <i>Resultados del Sistema de I+D: Patentes y Producción Científica</i> .....                            | 438 |
| 6.2.7. <i>La Internacionalización de las Actividades Económicas</i> .....                                      | 447 |
| 6.2.8. <i>Los Recursos Competitivos de la C.A. del País Vasco</i> .....  | 454 |
| 6.3. Capacidades Adquiridas y Sistemas de Oportunidad en la Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento..... | 459 |
| 6.3.1. <i>Cualificación e Inserción Laboral</i> .....  | 459 |
| 6.3.2. <i>La Distribución de la Riqueza y los Contextos de la Exclusión Social</i> .....                       | 490 |
| <b>CONCLUSIÓN</b> .....  | 509 |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....  | 529 |
| <b>ANEXO I: ÍNDICE DE TABLAS</b> .....   | 563 |
| <b>ANEXO II: ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....  | 569 |
| <b>ANEXO III: ÍNDICE DE MAPAS</b> .....  | 573 |

# PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

## PLANTEAMIENTO ANALÍTICO, OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN Y GUÍA DE LECTURA

---

*Un día divisas una cumbre, ves allí, en lontananza, una aguja afilada, el contorno de una montaña, su altura firme y magnífica erguida hacia lo alto... y ya no te la quitas de la cabeza, acaricias su recuerdo y no puedes más que convertirla en un proyecto, en tu personal aventura. Hay montañas que te atrapan con sólo verlas, al intuir las. Hay moles colosales que te magnetizan de tal forma que oyes su canto. Y tienes que ir a ellas para descubrir la verdad que te ofrece, desde su afilada cresta, el horizonte.*

Lionel Terray: *Los Conquistadores de lo Inútil*, 1961.

La atención y el interés que levantara el análisis de la estructura social de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) a lo largo de la década de los ochenta al calor de los procesos de modernización económica e institucionalización política que acompañaron al desarrollo del Estado de las Autonomías, fue disminuyendo paulatinamente con el tiempo. La entrada en un nuevo ciclo de profundas reconfiguraciones socio-estructurales que conducen a la desintegración de los principales soportes materiales y culturales de la sociedad industrial a partir de finales de los ochenta y principios de la década de los noventa, provoca que los análisis estructurales tengan que replantear sus modelos de acercamiento a la realidad que tratan de descifrar. Con ello, el análisis de los procesos sociales emergentes pasa a atraer todas las miradas de la investigación social y los análisis estructurales pierden el protagonismo que habían adquirido. Tratando de dar cabida a lo desconocido y a aquello que se encuentra en fase de reconstrucción, los análisis estructurales han tratado desde entonces de incorporar perspectivas más dinámicas y flexibles que puedan aprehender el carácter ambivalente, contradictorio e imprevisible del cambio.

A lo largo de los últimos años, y debido a los múltiples análisis provenientes de las más diversas corrientes teóricas y áreas de conocimiento sobre el nuevo mundo en formación, han surgido nuevas denominaciones y caracterizaciones para retratar la sociedad actual desde una perspectiva estructural. No obstante, no existe unanimidad sobre si el tiempo histórico global nos ha encaminado hacia la sociedad postindustrial, la sociedad postmoderna, la sociedad postfordista, la sociedad de la información, la sociedad red o la sociedad del conocimiento –sólo por citar algunas de las denominaciones más comunes–. Ciertamente, todos los conceptos desvelan parte de los rasgos adquiridos por nuestras sociedades en las últimas décadas, a la vez que ponen el énfasis sobre el propio cambio estructural como el fenómeno que necesita explicación –de ahí el uso repetido del prefijo “post”–.

Sin embargo, cada uno de ellos también hace referencia a una línea característica de investigación, revestida de connotaciones teóricas e incluso políticas diferentes que debemos recordar a la hora de optar por una u otra denominación. En mi caso, a modo de elección personal, me decanto por utilizar el concepto de sociedad del conocimiento para hacer referencia a la forma estructural que algunas sociedades del planeta están adquiriendo y que ejercen de referencia para otras muchas regiones. La elección también está motivada por la coincidencia en los planteamientos teóricos y analíticos desde los que han delimitado este concepto los trabajos de referencia, entre los que destaco UNESCO (2005); Nico Sther (1994) o Robin Mansell (2000), tal y como tendremos ocasión de exponer y discutir en el Capítulo II de la Primera Parte.

Asimismo, aunque ninguna de las citadas denominaciones duda de que los procesos de reconfiguración estructural han venido acompañadas de intensos cambios socio-culturales de carácter micro, tampoco existe acuerdo alguno a la hora de concretar la forma en la que se relacionan estos dos niveles analíticos. En el momento histórico de la transición desde la sociedad industrial hacia la sociedad del conocimiento hemos vivido una nueva etapa en el debate que desde sus inicios ha acompañado a la sociología sobre la forma de articulación entre la *estructura* y la *acción*, sin que se haya podido elaborar un diagnóstico consensuado. A este respecto, el análisis de la capacidad de reproducción, imitación, adaptación y perpetuación de las estructuras sociales, junto a la emergencia de constantes reinterpretaciones e innovaciones sociales por parte de los ciudadanos que generan nuevas estructuraciones sociales, continúa siendo un debate abierto que se sitúa en el trasfondo de las interpretaciones construidas para comprender la nueva modernidad y sus contornos.

Precisamente, uno de los objetivos de carácter más analítico y metodológico de la investigación que aquí presento constituye tratar de agregar perspectivas dinámicas al análisis estructural, de forma que podamos acercarnos tanto las estructuraciones como las reconfiguraciones socio-

económicas que de forma intensa y acelerada vive nuestro mundo en general y la C.A. del País Vasco en particular. De esta forma, la pretensión de la investigación no se limita a ofrecer una radiografía de los caracteres estructurales adquiridos por la CAPV en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento, sino elaborar un modelo analítico que nos permita comprender los mecanismos, los soportes y los tensores que marcan el ritmo y la dirección del cambio estructural.

En este sentido, la coincidente representación sobre el traslado a un nuevo tiempo histórico destacada desde diversas corrientes teóricas viene caracterizada como una profunda crisis en las instituciones económicas, políticas y sociales de la modernidad clásica, donde nada parece escapar al afán revisionista con el que se extiende el tiempo histórico global. El Estado-nación, la propia política, las identidades colectivas, el sistema urbano, el mercado de trabajo, la religión, los roles de género, el sistema productivo, el estilo de vida o la familia, muestran características novedosas y hasta cierto punto revolucionarias, que nos advierten sobre los intensos procesos de innovación a los que estamos asistiendo en la actualidad.

La crisis se ha extendido por todos estos campos, no para forzar su disolución como en varias ocasiones se ha argumentado, sino como el recordatorio de que ni las relaciones entre las diferentes instituciones, ni las relaciones de los ciudadanos con las mismas se mantienen en los mismos parámetros que apenas hace unos años. A su vez, lo que diversos análisis han mostrado es que las instituciones anteriormente centrales como el trabajo, la religión o la política, han perdido su papel omniabarcante, no tanto para ser absolutamente reemplazados, sino para entremezclarse con nuevos referentes como el ocio, el consumo, la individualización y la defensa del bienestar adquirido.

La investigación que en estas líneas presento se adentra precisamente en el debate sobre la eterna dialéctica entre las estructuras socio-económicas y las fuerzas sociales que delimitan su evolución, tratando de esclarecer la forma en la que los cambios son producidos y materializados, pero también percibidos y reinterpretados, siguiendo la pauta marcada por la siguiente triada de conceptos y categorías analíticas: i) cambio estructural, globalización, sociedad del conocimiento; ii) desinstitucionalización, ambivalencia, riesgo; iii) praxis, innovación social, sinecismo. Tales conceptos contienen, desde mi punto de vista, una intensa fuerza explicativa –que a su vez otros conceptos han perdido– que nos permiten adentrarnos en el amplio campo de las articulaciones entre los mecanismos, las fuerzas impulsoras y los soportes del cambio estructural en la época de transición que vivimos en la actualidad.

La necesidad de incorporar perspectivas analíticas que sepan capturar el dinamismo de los procesos sociales, superando incluso las dicotomías

persistentes en las ciencias sociales entre el objeto y el sujeto, se convierte en manifiesta. Ello implica dar prioridad analítica al cambio antes que a la estabilidad; a la flexibilidad antes que a la rigidez; y a la praxis antes que a la cosificación. Si bien con los análisis sobre la globalización el cambio ha estado bajo los focos de todos los científicos sociales, ello no debe de alejarnos demasiado sobre los procesos de institucionalización y de estructuración que también acontecen, aunque sea con una fluidez inusitada. Las redes y los flujos son también constitutivas de estructuraciones, que aunque con mayor volatilidad de la conocida hasta la fecha, también existen en nuestras sociedades y plantean retos, posibilidades y limitaciones.

En este sentido, la constatación de que la modernización y el cambio social están lejos de ser caminos lineales y progresivos guiados por leyes inmutables que tienen resultados preconcebidos y predecibles, me ha encaminado a teorizar la transición hacia la sociedad del conocimiento desde una perspectiva atenta a los comportamientos dinámicos, inestables e incluso caóticos que funcionan sin orden necesario. Si a ello le sumamos que la última ola de globalización ha desenmascarado las dinámicas de las redes y los flujos de los que están constituidas nuestras relaciones económicas, políticas y sociales, el paradigma de la complejidad nos permite incorporar perspectivas valiosas para captar las formas de reconfiguración de nuestras sociedades.

A lo largo del texto defiendo que la globalización supone asumir, con todas sus consecuencias, que nos encontramos envueltos en procesos de articulación espacio-temporal global. Ello supone que debemos tomar la globalización como un proceso estructural dinámico, en el que se conectan y desconectan espacios a una velocidad creciente, posibilitando que se sucedan los acontecimientos, se lleven a cabo actividades y que se transmitan flujos de tipo económico, político, poblacional o cultural. Las redes sociales características de las relaciones entre los humanos, han adquirido una dimensión mayor que en ningún otro momento de la historia, una apabullante velocidad y un dinamismo transformador al conectar entre sí intensos flujos de información y conocimiento. Las consecuencias que la expansión y el incremento de la complejidad de las redes tienen en los espacios geográficos concretos, es todavía un debate abierto, pero de lo que no hay duda es que se trata de dinámicas constitutivas de lo que somos en la actualidad.

La más extensa de las “oleadas de globalización<sup>1</sup>” conocidas hasta el momento ha mostrado que los intentos por controlar y organizar nuestras sociedades de forma universal, duradera y óptima están basados en supuestos erróneos sobre el cambio social. Los numerosos estudios realizados a cerca de

---

<sup>1</sup> El trabajo de Robbie Robertson (2005), es un interesante análisis sobre la extensa y profunda naturaleza social e histórica de la globalización, que según la argumentación del historiador australiano tiene sus orígenes en las interrelaciones lentamente trabadas por los seres humanos desde los tiempos remotos.



la globalización, han mostrado que la modernización no es progresiva hacia el orden y la regulación, sino que está sujeta a cambios y reinterpretaciones, en base a su propio devenir histórico y creciente complejidad. Además, la creciente interconexión de elementos presentes en diferentes sociedades tiene como resultado formaciones complejas de rasgos novedosos y no una extensión mundial de los imaginarios sociales modernos. Con esto, lo que quiero decir es que el cambio y la modernización son el resultado del encuentro de una ingente cantidad de elementos que no pueden ser regulados racionalmente y que toma formas diversas allí por donde se expanden.

Articulando los aprendizajes proporcionado por los ricos debates sobre la modernización y el cambio social con los recientes avances en el estudio de la globalización y el carácter articulado de la historia, no podemos más que completar un acercamiento dialéctico entre la estructura social y las acciones humanas, sean estos de procedencia cercana o lejana. En vez de tomar como referencia la acción intencional o la estructura social, el punto de partida de la investigación está puesto en la *praxis* histórica, cultural y socialmente situada, debido a que es la misma *praxis* social la que ofrece los datos sobre la relación entre las actuaciones cotidianas y rutinarias y la dimensión estructural de la sociedad. Siguiendo la aportación de teóricos como Douglass C. North (1993), defiende que la estructura y las instituciones sociales, a través de su capacidad para imponer normas, ofrecer posibilidades y de poner en común a diferentes personas, condicionan la acción real de los individuos, tanto en sentido limitador como posibilitador.

Las estructuras ofrecen el necesario conocimiento y la sabiduría práctica, aunque sea de forma regulada y en una localización concreta, con todas las limitaciones que ello supone. De la misma forma, la acción social e individual, a través de las representaciones, esquemas y comportamientos que produce y reproduce, reinterpretan y reviven constantemente las estructuras e instituciones sociales. De esta forma, la estructura y la acción no son procesos que están separados, sino que las estructuras sociales son el contexto de la *praxis* humana y de la misma forma son también el resultado de la *praxis* social. Las estructuras no son entes supremos y ni regidores absolutos sobre las actuaciones individuales individuos, sino parte y resultado de la acción social. La *praxis* social es además localmente específica conjugando tradición, historia y cultura con el aprendizaje, la reinvención y la resignificación.

Lo verdaderamente interesante de esta perspectiva es que abre una atractiva ventana a la interpretación de las formas y los mecanismos que adquiere la innovación social y que están presentes en todas las sociedades. Se trata de pequeñas innovaciones en cadena que acaban por expandirse y socializarse, que al fin y a la postre provocan la readecuación de la capacidad impositiva de las normas, las instituciones y los límites establecidos socialmente, modificando previamente las condiciones estructurales. Por lo

tanto, fijar la atención sobre los procesos de innovación social resulta central en una investigación de estas características, preocupada por los soportes y las dinámicas de dinamización del cambio. El objetivo es, por tanto, perseguir la trayectoria de las diversas innovaciones sociales, a lo largo de su recorrido fluctuante, azaroso y sin éxito asegurado.

En este sentido, la institucionalización es también un proceso “inventado”, o continuamente innovado que no se encuentra determinado. Las formas de organización política, económica y social que conocemos son cristalizaciones históricas derivadas de la interrelación humana. En tal caso, ello indica que pueden ser y de hecho son continuamente reformuladas en base a interrelaciones sociales y juegos de poder. Por tanto, al no existir leyes históricas que determinan el curso de los acontecimientos las perversiones provocadas por el tipo de organización existente en la sociedad pueden considerarse consecuencias no deseadas de la praxis surgida de la interacción humana y no ningún destino preestablecido. El cambio se presenta incontrolado e incontrolable, empujando la modernización hacia dimensiones desconocidas, lejos, en la mayoría de los casos, del cumplimiento del programa político, económico y cultural moderno. Nuestras miradas y retratos del presente se topan de frente con una creciente complejidad; un universo plagado de interconexiones y flujos de carácter global que intervienen en la modelación de nuestras sociedades y que nos mantienen en movimiento continuo y permanente.

Es en este contexto donde debemos comprender la innovación social, como el mecanismo de cambio de los esquemas culturales, las normas, los recursos y de los términos sobre los que se establecen las interrelaciones humanas. Es en las redes complejas de interacción entre las innovaciones sociales, las prácticas institucionales y el contexto estructural donde se establecen los límites y las posibilidades de cambio de las diferentes sociedades. La innovación social, entendida como búsqueda de soluciones a problemas concretos, invade tanto las acciones de los agentes, las gentes y las instituciones, pero ello no significa que necesariamente coincidan en la búsqueda de las respuestas. El cambio se presenta como el resultado del aprendizaje, la búsqueda de respuestas y la experimentación en torno a los dilemas que precisan afrontar los agentes y las gentes en un contexto de creciente incertidumbre e inestabilidad.

La perspectiva analítica adelantada hasta el momento permite establecer una interpretación abierta en torno a las formas estructurales que comienzan a mostrar diferentes regiones en las primeras décadas del Siglo XXI. En este proceso la sociedad del conocimiento se ha posicionado como el nuevo referente estructural para numerosas regiones del planeta desde el que afrontar los retos sociales, económicos, políticos y medioambientales del presente y del futuro. El modelo de sociedad del conocimiento contiene algunos

rasgos característicos a modo de ideal, relacionados con la productividad, la sostenibilidad, la innovación, el aprendizaje, el avance tecnológico, la gobernanza multinivel, la transferencia de conocimiento, el desarrollo humano y la democracia.

Sin embargo, su plasmación en la realidad nos avisa de que la sociedad del conocimiento es también un modelo abierto y disputado que se configura en función de la experimentación que de ella realizan las diversas regiones que transitan hacia la misma. Ello se debe a la constante interacción que las formas institucionales de la sociedad del conocimiento mantienen con los rasgos socio-culturales característicos a los espacios geográficos concretos, que al fin y a la postre terminan por modificar sus expresiones estructurales. En definitiva, no existe estación de llegada a la sociedad del conocimiento, sino procesos de experimentación, aprendizaje y adaptación de los individuos, las instituciones y las organizaciones en base a un nuevo referente para el desarrollo socio-económico.

Sobre este manto, la investigación ha centrado su mirada analítica sobre el particular proceso de transición de las regiones de antigua industrialización –entre las que se sitúa la C.A. del País Vasco– hacia la sociedad del conocimiento. El análisis de la historia reciente de las regiones de antigua industrialización muestra el recorrido fluctuante provocado por los procesos de modernización de carácter postindustrial. En las últimas tres décadas han tenido que afrontar las consecuencias de la desindustrialización, para después encontrar su fórmula de adaptación a unas tendencias globales que giran en torno al conocimiento, la innovación y la creatividad. De ser los espacios geográficos punteros de una economía de carácter industrial, han pasado a ocupar una posición secundaria o periférica a medida que se extendía la degradación social y territorial de muchos de sus barrios y zonas urbanas, anteriormente florecientes y plenas de actividad.

En un periodo corto de tiempo, pasan a convertirse en espacios desgastados, utilizados y consumidos, para después ser abandonados bajo el escudo de la pérdida de productividad, donde las ruinas y los desechos pasan a ocupar el espacio, a la espera de que lleguen los vientos de la regeneración económica, urbana y medioambiental. Otros espacios, de características económicas y estructurales diferentes ocupan ahora la posición de “centros neurálgicos” bajo la caracterización de sociedades del conocimiento, por su capacidad y posibilidad de generar dinámicas innovadoras. Se han convertido en las principales referencias del tiempo histórico global gracias a su desempeño positivo en la búsqueda de fórmulas de crecimiento, desarrollo y bienestar.

Seguir de cerca los procesos de reconfiguración socio-económica de aquellos espacios anteriormente basados en la industria tradicional, nos

permite trascender la simpleza con la que se representa el paso de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento. A la hora de retratar dichos procesos, en contadas ocasiones se hace referencia a las consecuencias inesperadas que este camino genera, las nuevas dinámicas de inclusión y exclusión que contiene y las dificultades que diferentes espacios geográficos encuentran para modificar sus estructuras con miras hacia la sociedad del conocimiento. De esta manera, como **hipótesis de partida** sostengo que la transición de un modo de sociedad a otro no se expresa mediante una desaparición repentina de la sociedad industrial y la entrada directa en la sociedad del conocimiento, sino como un proceso cotidiano y continuado donde se solapan nuevas y viejas formas de hacer, y donde los diferentes espacios geográficos buscan su manera de afrontar la transición, conformando un mapa de múltiples caminos y situaciones.

Por ello, defiendo que desde mediados de los años noventa la C.A. del País Vasco está envuelta en un proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. Estar en transición significa que éste es su principal referente de desarrollo socio-económico, hasta el punto de marcar las prioridades, así como las estrategias fundamentales para afrontar los retos y las posibilidades del nuevo siglo. Pero, a su vez, estar en transición también significa que la CAPV no es todavía una sociedad del conocimiento; que todavía le queda camino por recorrer en esta dirección para alcanzar las bases económicas, políticas y sociales que definen el concepto de sociedades del conocimiento. Específicamente, por tanto, me interesa comprender cómo se está produciendo el particular proceso de transición de la CAPV hacia la sociedad del conocimiento, poniendo el énfasis tanto sobre las estrategias y posibilidades, como sobre los condicionantes socio-estructurales y límites que definen su trayectoria.

La C.A. del País Vasco se encuentra instalada en un tiempo en el que ha vivido la práctica desaparición de la tradición económica y cultural de carácter industrial, y dónde comienzan a adivinarse los primeros pasos en la institucionalización de la sociedad del conocimiento. Los rasgos específicos de la sociedad industrial ya no cuentan con el predominio de hace unas décadas, pero tampoco podemos afirmar que hayan desaparecido por completo para ser sustituidos de facto por las estructuras de la sociedad del conocimiento. De esta manera, el paso del tiempo nos posibilita realizar una afirmación tajante: han cambiado demasiadas cosas como para afirmar que la CAPV sea una sociedad industrial. Pero, a su vez, también nos incita a formular interrogaciones reflexivas: ¿cómo es y cómo está cambiando la CAPV en los últimos años? ¿Cuáles son los soportes y tensores que fuerzan la reconfiguración socio-económica? ¿Cuáles son los contextos socio-estructurales de condicionan el recorrido de transición hacia la sociedad del conocimiento?

En un breve espacio de tiempo y casi sin que hayamos sido conscientes de la intensidad de los diversos acontecimientos socio-económicos, políticos y culturales, la sociedad vasca ha establecido algunas rupturas con respecto a sus referentes tradicionales. En primer lugar, destacan las transformaciones materiales de los últimos años, sobre todo las acontecidas en la estructura económica, la institucional y la urbana, que comienza con la desaparición física de los símbolos de la industrialización de la C.A. del País Vasco, el cierre de las grandes empresas, los procesos de reestructuración productiva, la institucionalización autonómica, el declive urbano de algunas áreas concretas e intensos procesos de privatización, desregulación y flexibilidad del capital y el trabajo. A estos procesos les siguen la internacionalización de las actividades económicas, la creación de estructuras de I+D+i, la integración económica y política en la Unión Europea, las nuevas formas de gobernanza, las pautas de reestructuración regional y urbana, la reformulación flexible del mercado de trabajo, el uso intensivo de las nuevas tecnologías y las nuevas modas de gestión del trabajo en las empresas, entre otros muchos procesos.

Tales procesos de carácter material se han gestado en un contexto socio-cultural que, por un lado, ha participado de forma activa en su dinamización y, por el otro, ha tenido que absorber las consecuencias no previstas que estos mismos procesos han generado. Son reseñables a este respecto, la fragmentación y el creciente desinterés por la política, el declive de los valores paternalistas, la desintegración de las instituciones sociales tradicionales, la emergencia de nuevas estructuras familiares y del matrimonio, la parcial secularización de la sociedad, el crecimiento general de los niveles de bienestar, la diversificación de estilos de vida frente a la clásica división en clases sociales, la aparición de nuevos fenómenos de pobreza y exclusión social, la entrada de nuevos inmigrantes, el encarecimiento de la vivienda, el aumento general del nivel de instrucción, el despliegue de nuevos patrones de ocio y de consumo, la extensión de nuevas formas identitarias, o las nuevas pautas demográficas que con un fuerte descenso de la natalidad instala el envejecimiento de la población como un efecto crónico de consecuencias imprevisibles en el futuro.

Por lo tanto, las dinámicas de reconfiguración estructural vividas con la paulatina desaparición de la sociedad industrial y el comienzo de la transición hacia la sociedad del conocimiento, tienen su continuación en profundos procesos de reconfiguración social que acontecen con la pérdida de la referencia que suponía un contexto social de soportes conocidos. No es que todas las instituciones sociales que antes existían hayan desaparecido, sino la relación que los individuos mantienen con ellas resulta sumamente distinta. La cultura de rasgos obrero-industriales, de carácter local y de perspectivas del largo plazo, ha cedido su hegemonía a una cultura de consumo, globalización, y del corto plazo, productora de fragmentación social, incertidumbre,

indefinición y riesgo. En este contexto, prácticamente la totalidad de las sociedades occidentales, al calor del declive estructural de la sociedad industrial, se han enfrentando al problema de la falta de cosidos sociales duraderos como para generar lazos comunitarios. A lo largo de la transición hacia renovadas estructuras socio-económicas, los individuos han quedado desamparados, obligados a gestionar de forma individual, flexible y ambivalente sus propios proyectos de vida.

Tras un intenso periodo de reestructuración socio-económica y la puesta en marcha de diversas estrategias para posibilitar la salida de la crisis industrial, la referencia estructural que determina las actuaciones de los organismos públicos y las empresas privadas pasa a situarse en las emergentes sociedades del conocimiento. Sin embargo, lejos de haber mutado completa y velozmente hacia un nuevo tipo de sociedad, la transición hacia la sociedad del conocimiento de la CAPV se convierte en un tortuoso camino, donde salir de la crisis industrial también significa la modificación de los soportes básicos de la sociedad edificados durante un largo periodo de tiempo, para asentarse en un terreno poco estable y para nada reconocible. Vivir la transición ha sido para muchas generaciones de vascos, vivir la incertidumbre, a pesar de los claros y rápidos signos de recuperación económica en la época de la reestructuración productiva. Ello ha provocado un cierto repliegue hacia la individualidad y la privacidad, otorgando un valor destacado a lo adquirido personalmente y abandonando los valores maximalistas de la religión, la política o la cultura comunitaria.

En definitiva, teniendo en cuenta la magnitud y la cantidad de transformaciones acaecidas en las últimas tres décadas, queda por completar un análisis en profundidad y desde una óptica estructural sobre la reconfiguración socio-económica vivida por la C.A. del País Vasco. El periodo de convulsiones vivido por la CAPV que se alarga durante las tres últimas décadas, ha puesto de manifiesto que los modelos explicativos tradicionales para el análisis del cambio y la estructura social se encuentran con claras limitaciones para analizar los rasgos y las tendencias adquiridas por las diferentes sociedades.

He de admitir que el modelo explicativo utilizado en este trabajo ha dejado abiertas algunas puertas en relación a ciertas tendencias y fenómenos que observamos en la actualidad, debido a que son todavía cuestiones de alta performatividad y que componen un puzzle todavía en construcción. Son principalmente las cuestiones relacionadas con la política y la violencia las que tienen un tratamiento más superficial en este trabajo. No dudo de que se trate de una dimensión central en el análisis del proceso de transición de la C.A. del País Vasco hacia la sociedad del conocimiento, al igual que lo ha sido a lo largo de los últimos 50 años, por su especial y contradictoria relación con los cambios estructurales y socio-culturales acaecidos en el territorio. No obstante,

la metáfora de la transición tiene en el ámbito político de la CAPV su exponente más nítido, tanto por la posibilidad del final definitivo de la violencia, como por las grietas que poco a poco se abren en los espacios y contextos de reproducción de la cultura e identidad vasca.

A este respecto, las **hipótesis específicas** que han orientado el análisis en torno al cambio estructural de la C.A. del País Vasco pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1) El proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco que comienza con la desintegración de la sociedad industrial instala algunos ejes de ruptura con respecto a los rasgos estructurales y socio-culturales precedentes.
- 2) Ante la constatación de la imposibilidad por reconstruir la sociedad industrial, la referencia para las élites políticas y económicas se sitúa paulatinamente en la sociedad del conocimiento, lo que induce a una reorientación estratégica en la actuación institucional y en el modelo de regulación económica.
- 3) La transición hacia la sociedad del conocimiento introduce cambios socio-estructurales en el ámbito económico, productivo, empresarial, laboral, urbano, educativo y tecnocientífico que conducen a la C.A. del País Vasco a una etapa de crecimiento económico, terciarización productiva, internacionalización, reordenación de las ciudades, sofisticación tecnológica, mayor cualificación de la población y desarrollo científico.
- 4) Los rasgos de la estructura social y los estilos de vida padecen en este periodo un profundo proceso de mutación, caracterizados por la desinstitucionalización y la individualización, que sitúan el valor del bienestar, la calidad de vida y el consumo por encima de las pautas socio-culturales propias de la sociedad industrial: comunidad, vocación, esfuerzo y ahorro.
- 5) Paradójicamente, pese a la mejoría general en el nivel material de los ciudadanos, la inestabilidad del tiempo histórico de la transición hacia la sociedad del conocimiento extiende de forma abrumadora los contextos de incertidumbre, ambivalencia y riesgo, al hacer tambalear los marcos tradicionales de seguridad de las sociedades modernas: trabajo, comunidad, cultura, educación, familia, barrio, etc.
- 6) En un contexto de desinstitucionalización y de crisis económica, los mecanismos de reproducción y transmisión de la idea de nosotros que habían funcionado décadas atrás pierden tensión, provocando el

debilitamiento de los cosidos sociales y la paulatina desintegración de la singularidad política y socio-cultural de la C.A. del País Vasco.

- 7) La transición hacia la sociedad del conocimiento de la C.A. del País Vasco se encuentra con algunas barreras y limitaciones para desarrollar con plenitud los avances realizados hasta el momento, debido a la limitada dimensión territorial y demográfica, el escaso desarrollo de un tejido productivo especializado en actividades económicas de alto valor añadido, las carencias del sistema de innovación, la ralentizada dinámica empresarial, la debilidad de modelo de crecimiento imperante, la sobreprotección de la instituciones públicas, las múltiples restricciones al sistema de oportunidades y la complejización de las dinámicas de exclusión social.
- 8) Los recursos que poseen los territorios para afianzar la institucionalización de la sociedad del conocimiento y para extender las dinámicas de innovación social provienen de la combinación entre las condiciones históricas, socio-estructurales y culturales específicas a cada espacio geográfico concreto.
- 9) Los estragos provocados por la crisis de la industria manufacturera y la posterior degradación económica y social de las áreas de antigua industrialización dificulta enormemente apuntalar la institucionalización de la sociedad del conocimiento, mientras las experiencias punteras en este proceso se producen en espacios y áreas geográficas no excesivamente ligadas al paradigma económico y socio-político industrial.

En este sentido, tal y como ya hemos avanzado, **el objeto de análisis** se centra en los cambios estructurales y las reconfiguraciones sociales acontecidos en el contexto de la C.A. del País Vasco a lo largo de los últimos 30 años, donde se establece un tiempo histórico repleto de quiebras y reconstrucciones. En pocas palabras, se trata de encontrar los lazos y las conexiones entre los diferentes acontecimientos y procesos sociales que han agitado la sociedad vasca en este tiempo, de forma que podamos desgranar las estructuraciones que de ellos han emergido y comprender de forma más exhaustiva lo mucho que ha cambiado la CAPV. El análisis se adentra en un terreno amplio y complicado que recorre la historia de las condiciones cambiantes de una época que comienza con la crisis de la sociedad industrial, transita por los efectos de la globalización y continúa por la transición que vive la CAPV hacia la sociedad del conocimiento, para desgranar las estrategias económicas y políticas, así como las innovaciones sociales y culturales puestas en marcha para desenvolverse en este contexto. En definitiva, la mirada analítica está puesta sobre los soportes estructurales y los tensores que



dinamizan y condicionan un cambio continuado que no tiene estación de llegada determinada, ni modelo prediseñado y definido.

Dicho de forma escueta, esta es una tesis doctoral sobre lo mucho que ha cambiado la C.A. del País Vasco en las últimas tres décadas, la orientación que los procesos de transformación han adquirido, la forma socio-estructural que en la actualidad presenta, las oportunidades y los límites que encuentra en este recorrido, así como las consecuencias sociales, culturales, económicas y políticas que se van generando durante todo este tiempo. Con la oportunidad que ofrece el hecho de que hayan transcurrido cerca de tres décadas de cambio continuado y gracias a la prolífica relación de investigaciones realizadas en la CAPV sobre los nuevos rasgos presentes tanto en economía, como en política, en sociedad y en cultura, este trabajo se ha ido configurando como un acercamiento integral al cambio estructural con la intención de clarificar las relaciones existente entre los diversos aspectos en reconfiguración.

De esta manera, la investigación que presento a través de las siguientes líneas recoge el testigo cedido por otros análisis estructurales realizados con anterioridad a éste y sobre todo, de aquel que viera la luz a principios de la década de los noventa de la mano de Ander Gurrutxaga, Alfonso Pérez-Agote y Alfonso Unceta (1990), titulado *Estructura y Procesos Sociales en el País Vasco*, aunque consciente de que los problemas, los retos, las dificultades y las posibilidades que presenta la C.A. del País Vasco son sustancialmente diferentes. Mientras la principal preocupación del citado análisis se centraba en los efectos de la institucionalización política y las pautas diversificadas de modernización económica y social presentes en la CAPV, hoy en día las dinámicas de globalización y la profunda reconfiguración socio-económica centran el enfoque analítico a la hora de componer el retrato estructural de la actualidad y de los condicionantes del proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento.

En definitiva, y en un ejercicio de concreción de los **objetivos específicos** marcados para el análisis estructural de la C.A. del País Vasco que pretendo llevar a cabo, he aquí su definición de forma resumida.

- 1) Elaborar una completa descripción sobre el cambio estructural acaecido en la C.A. del País Vasco a lo largo de los últimos treinta años.
- 2) Desentrañar los principales mecanismos y estrategias que han guiado el proceso de reconfiguración socio-económica, destacando las consecuencias y aspectos críticos generados en este recorrido.
- 3) Esclarecer cuáles son las condiciones, los límites y las posibilidades socio-estructurales existentes en la C.A. del País Vasco en la transición

hacia la sociedad del conocimiento, en comparación con el resto de regiones europeas.

- 4) Completar un análisis comparativo sobre los recursos, las herramientas y los resultados obtenidos por diferentes regiones en su particular transición hacia la sociedad del conocimiento.
- 5) Ultimar un acercamiento a los peculiares recorridos de transición de la sociedad del conocimiento y la multiplicidad de mecanismos existentes para gestionar los dilemas que su institucionalización genera.

En este sentido, la investigación que en estas líneas estoy introduciendo contiene una doble vertiente analítica y metodológica, desde donde encarar tanto la perspectiva global sobre las múltiples transiciones hacia la sociedad del conocimiento como los rasgos característicos de la reconfiguración de la C.A. del País Vasco en este proceso. En lo que se refiere a la **metodología empleada** y en consonancia con los objetivos planteados, la mirada tanto local como global al objeto de estudio se complementa con un doble recorrido metodológico que nos proporcione la suficiente información como para comprender de forma exhaustiva la transición de la C.A. del País Vasco hacia la sociedad del conocimiento y, a su vez, situar este proceso en el contexto global en el que se establecen los juegos entre los nuevos centros y periferias que marca la geografía de la innovación y del conocimiento.

Tal y como brevemente hemos adelantado, por un lado, la investigación que tengo entre manos parte de un análisis comparativo sobre diferentes experiencias de transición hacia la sociedad del conocimiento que viven algunas regiones del planeta. Ello nos permitirá observar los mecanismos y recursos que están utilizando desde hace más de dos décadas en sus propios procesos de reconfiguración socio-económica. Tras analizar las principales tendencias y modelos existentes en la actualidad en lo referente a la construcción de sociedades del conocimiento, creo importante centrarme en algunos casos específicos desde donde completar un acercamiento más exhaustivo a las experiencias de reconfiguración, ahondando en las dificultades y los retos que han tenido que afrontar, así como las buenas prácticas que en tales casos se han llevado a cabo.

En base a un análisis de diversos indicadores y estudios que profundizan en la reestructuración económica, las estrategias institucionales, el afianzamiento y aprovechamiento del capital humano, la potenciación de la cultura de la innovación y la creatividad o los intangibles socio-culturales que permite el reconocimiento mutuo y la confianza, compararemos las diversas experiencias de forma que podamos observar los caminos que cada uno de ellos ha recorrido. En este caso, los espacios geográficos escogidos para una mayor profundización en torno a los mecanismos utilizados en su particular transición son: la región metropolitana de Helsinki (Finlandia), la región de

Greater Manchester (Reino Unido) y la región metropolitana de Dortmund (Alemania), de forma que puedan establecerse criterios de comparación con el caso de la C.A. del País Vasco.

Hay varias razones, tanto de similitud como de contraste<sup>2</sup> con respecto a la experiencia de la C.A. del País Vasco, que me han llevado a escoger los citados casos: i) la primera de las razones de similitud es que todas ellas son experiencias vividas en Europa y, por tanto, bajo un mismo paraguas institucional y socio-cultural con importantes plasmaciones en cada uno de los casos; ii) la segunda razón es que las experiencias escogidas se refieren a espacios de una dimensión tanto territorial como demográfica similar, un aspecto que considero de especial importancia a la hora de comparar diferentes áreas geográficas, debido a la determinación que impone a la hora de establecer posibilidades y limitaciones de reconfiguración; iii) los casos de la región de Greater Manchester y de la región metropolitana de Dortmund se han escogido pensando en que sus experiencias han podido compartir gran parte de los retos, las dificultades y relecturas a los que se ha visto también obligada la C.A. del País Vasco, debido al peso histórico de las estructuras de la sociedad industrial; iv) al contrario, la experiencia de la región metropolitana de Helsinki ha sido escogida como el contrapunto europeo de un espacio geográfico que ha vivido la modernización económica y social, incorporando a su territorio actividades económicas y reconfiguraciones socio-políticas que se acercan al referente de la sociedad del conocimiento, sin un desarrollo previo importante de la industria manufacturera tradicional.

Una vez establecidos los criterios comparativos, la segunda fase de la investigación prosigue con un análisis estructural detallado del caso específico de la transición de la C.A. del País Vasco hacia la sociedad del conocimiento, completando un examen exhaustivo de datos secundarios y de investigaciones realizadas por diversos analistas en una comprensión integral del cambio estructural y las reconfiguraciones socio-económicas de los últimos treinta años. A través del modelo analítico y explicativo que ha quedado explicitado en las anteriores líneas, se profundiza en las razones que nos llevan a sostener que la CAPV se encuentra sumergida en un proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento que nos introduce en un contexto de nuevas incógnitas y composiciones económicas, políticas y socio-culturales.

A la hora de realizar el estudio de caso de la C.A. del País Vasco, mediante el análisis de datos secundarios existen ciertas pautas que son

---

<sup>2</sup> El análisis comparativo se ha llevado a cabo siguiendo, entre otros, las recomendaciones de Giovanni Sartori (1994: 40), quien sabiamente destacaba que “comparar implica asimilar y diferenciar *en los límites*. Si dos entidades son iguales en todo, es como si fuesen la misma entidad, y todo termina ahí. A la inversa, si dos entidades son diferentes en todo, entonces es inútil compararlas, y del mismo modo todo concluye aquí. Las comparaciones que sensatamente nos interesan se llevan a cabo entre entidades que poseen atributos en parte compartidos (similares) y en parte no compartidos (y declarados no comparables)”.

importantes tomar en consideración, por su presencia continuada e influencia en el conjunto de la estructura social: i) los tres territorios de la CAPV –Araba, Bizkaia y Gipuzkoa– mantienen patrones estructurales heterogéneos en consonancia con su propia historia y, por lo tanto, la transición de cada una de ellas hacia la sociedad del conocimiento también mantiene diferencias notables que se tendrán en cuenta a lo largo de toda la investigación; ii) en consonancia con esta idea, no puedo desestimar el peso histórico que ciertos patrones estructurales dejan en los espacios geográficos concretos que condicionan de forma notable las posibilidades y los límites del presente y del futuro; iii) en la misma medida, hay una dimensión que resulta especialmente relevante en esta investigación: el reemplazo generacional que se está produciendo en la CAPV a lo largo de la transición hacia la sociedad del conocimiento que modifica los soportes socio-culturales y percibe de forma diferente el cambio con respecto a las generaciones precedentes; iv) en última instancia, destacar que en todo momento están presentes en la investigación ciertas variables que pueden considerarse estructurales debido a que tienen carácter de independientes. Tales variables son la edad, el sexo, y el nivel socio-económico, que son atendidas siempre y cuando introducen una variabilidad sobre la tendencia destacada.

Es pertinente aclarar de antemano que el presente análisis parte de la idea de que los datos secundarios se deben siempre interpretar como una aproximación posible a la realidad que además de mostrar rasgos sobre nuestras sociedades, también ofrecen retratos parciales e incluso pueden llegar a ocultar la información. No debemos olvidar que la construcción de indicadores es un ejercicio en constante modificación y que sigue suscitando un amplio debate. Las formas de medición de las actividades de investigación y desarrollo tecnológico, los movimientos migratorios, la población, la clasificación de sectores económicos por niveles tecnológicos, los rostros de la pobreza, las facetas de la exclusión social, el paro, la cualificación de los activos e incluso los nacimientos y defunciones presentan claras limitaciones que no podemos menospreciar y ocultar. Por ello, debemos ser conscientes de que nos encontramos ante aproximaciones que previsiblemente se puedan ir afinando, obligando con ello a relativizar las primeras impresiones y evitar las conclusiones definitivas.

En esta misma línea, a lo largo de la investigación he mantenido las citas textuales a referencias realizadas a trabajos no publicados al castellano en su forma original, por tratar de evitar traducciones erróneas o insuficientes que no hagan justicia a todos los matices que tratan de incorporar sus autores. Especialmente en el apartado segundo, pero también en el marco teórico y analítico, se recurre a citas en su lengua original para sostener la argumentación general que realizo a lo largo del trabajo.

En resumen, la primera parte del trabajo que estoy introduciendo se centra en la delimitación del marco conceptual y teórico al que he recurrido para acercarme al problema planteado. Se presenta un cuadro de triple entrada constituido por las siguientes categorías: i) globalización, cambio, complejidad; ii) desinstitucionalización, riesgo, ambivalencia; iii) sociedad del conocimiento, desarrollo, innovación social.

La segunda parte de la investigación constituye la entrada a la investigación empírica abordada por este estudio, donde se recoge el análisis de los recorridos de transición hacia la sociedad del conocimiento en tres regiones europeas: Región Metropolitana de Helsinki, Greater Manchester y Región Metropolitana de Dortmund, centrando el estudio en los mecanismos activados, los recursos disponibles y los problemas encontrados en su particular recorrido de reconfiguración socio-económica.

La tercera y última parte se adentra en el análisis en profundidad del caso específico de la C.A. del País Vasco en la transición de la sociedad industrial hacia la sociedad del conocimiento. Esta parte de la investigación está a su vez dividida en tres capítulos diferentes. En primer lugar, se realiza una breve contextualización histórica tanto del proceso de modernización, como del declive de la sociedad industrial en la C.A. del País Vasco. En segundo lugar, se ofrece una somera descripción del proceso de cambio estructural y reconfiguración socio-económica acaecido desde principios de los noventa. Y, por último, antes de dar paso al apartado conclusivo, se completa una profundización en las condiciones, los condicionamientos y los límites que plantean los contextos socio-estructurales que en la actualidad presenta la CAPV en su particular proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento.



# PRIMERA PARTE

## MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO SOBRE EL CAMBIO SOCIAL Y LOS PROCESOS DE MODERNIZACIÓN

---

Si hay algún punto en el que confluyen los científicos sociales provenientes de las más dispares disciplinas académicas y corrientes teórico-metodológicas que en los últimos años han tenido como objeto de estudio la C.A. del País Vasco, este es, sin duda, la idea de la profunda reconfiguración económica, política, social y cultural acontecida a lo largo de las tres últimas décadas. Los análisis realizados por diferentes autores sobre las variadas dimensiones que componen la sociedad vasca han aportado información precisa y contrastable sobre la magnitud de un proceso de transformación que con una simple mirada superficial ya alcanzamos a percibir. Gracias a las valiosas aportaciones que en este tiempo se han sucedido, conocemos que en apenas una generación, aunque existan signos inequívocos de continuidad con el pasado en las formas y estilos de vida, también se aprecian diferencias radicales en las actuales relaciones que los ciudadanos tienen con el mercado de trabajo, con la institución de la familia, en la formación de lazos sociales, en las formas de habitar las ciudades, de participar en la política, de interpretar los códigos culturales, de crear nuevas pautas culturales e incluso de percibir las incertidumbres. Todo ello en un contexto donde las estructuras económicas, institucionales, urbanas y socio-culturales también presentan rasgos sustancialmente novedosos, y donde los retos y objetivos planteados en nuestras sociedades provienen de un cúmulo de nuevos problemas.

A este respecto, resulta destacable que el tiempo histórico de cambio acelerado que vivimos en la actualidad no sólo ha supuesto la emergencia de recomposiciones económicas, políticas y culturales de hondo calado, sino que a su vez ha provocado la ruptura de los esquemas clásicos desde los cuales se estudiaban las dinámicas sociales. Es por ello, que no sorprende, pero sí inquieta, la simplicidad y a la vez profundidad desde la que parten en su análisis François Dubet y Danilo Martuccelli (2000) al preguntarse ¿en qué sociedad vivimos? Es como si las preguntas más elementales que las ciencias sociales se han planteado desde su nacimiento volvieran con más fuerza que

nunca, reivindicando que no se ha profundizado lo suficiente en las mismas. Lo que la pregunta evoca, por tanto, es la invalidez de las respuestas clásicas utilizadas para responder a esta pregunta y la necesidad de ahondar en el análisis del cambio social como forma de comprensión de los procesos y combinaciones que definen las trayectorias de diferentes sociedades.

Tal y como afirman los dos autores, la citada cuestión se produce sobre un contexto en el que “sabemos más o menos qué clase de sociedad nos abandona sin saber fehacientemente en qué tipo de sociedad entramos. Más aún, no estamos seguros incluso de que se trata de un tipo de sociedad” (Dubet; Martucelli, op.cit.: 14). Efectivamente, creíamos conocer las características de aquella sociedad industrial en la que vivíamos, pero no sabemos reconocer hacia qué tipo de sociedad nos encaminamos, quizás porque la aceleración de los cambios no tiene por ahora visos de pisar el freno y resulta más complicado que nunca comprender desde dónde y hacia dónde cambian nuestras sociedades.

En este contexto, el objetivo fundamental de este apartado es, precisamente, completar el recorrido teórico necesario para la adecuada comprensión del proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco. Lo que trato de conocer es desde donde interpretar las relaciones entre las dinámicas estructurales y las innovaciones sociales que dan forma a la contemporánea sociedad vasca. Para cumplir con este cometido, la travesía teórica que en las siguientes líneas propongo transita por las diferentes teorías, tanto clásicas como contemporáneas, elaboradas para comprender las fuerzas, direcciones y formas del cambio social, los procesos de modernización y el desarrollo socio-económico en la actualidad. Con su revisión trato de buscar las claves fundamentales para la adecuada comprensión de la etapa histórica en la que la CAPV ha dejado de poder definirse como sociedad industrial y se encuentra en pleno proceso de transición hacia el referente que constituye la sociedad del conocimiento.

Tengo por delante una labor de clarificación y revisión de múltiples conceptos y categorías teóricas desde las que encontrar un camino para interpretar el cambio estructural específico de la C.A. del País Vasco. Aún así, existen tres preguntas principales que subyacen al problema teórico que aborda esta investigación y que resuenan de forma constante a la hora de tratar los diversos contenidos aportados a lo largo de las siguientes líneas:

- 1) ¿cuáles son los mecanismos, los soportes y las motivaciones que estimulan el cambio social y los procesos de modernización en la C.A. del País Vasco?
- 2) ¿cómo y por qué unas sociedades encuentran fórmulas de desarrollo socio-económico e innovación en momentos concretos de la historia, mientras otras tienen serias dificultades e incluso imposibilidades para hallar su propio camino hacia metas semejantes?
- 3) ¿Cuáles son los rasgos socio-estructurales que condicionan el recorrido de transición hacia la sociedad del conocimiento?



Profundizar en las respuestas a estos interrogantes es lo que permitirá comprender la forma en la que diferentes sociedades se enfrentan al reto de transición hacia la sociedad del conocimiento y las problemáticas que encuentran en este recorrido. Para ello, se hace necesaria una revisión crítica de los estudios sobre el cambio social, los procesos de modernización y el desarrollo socio-económico, para dar cabida a la enorme complejidad, fragmentación, innovación e incertidumbre asociada a las transformaciones globales. La búsqueda de las respuestas satisfactorias a las preguntas principales que guían esta investigación es completada mediante la revisión de aportaciones provenientes de diversas disciplinas académicas que permiten superar las dicotomías clásicas de las ciencias sociales y avanzar hacia perspectivas dinámicas y articuladas que desbanquen a las concepciones lineales y unidimensionales del cambio.



## CAPÍTULO I: Cambio, Globalización y Modernización Compleja

---

El último cuarto del siglo XX se caracteriza por una profunda remodelación del capitalismo que desplaza el modo de acumulación, conocido con el nombre de `fordismo`, que había estado tomando forma desde principios del siglo pasado y que adquiere su madurez en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. El fordismo comprendía un régimen de acumulación basado en la organización racional y científica de la producción y de la vida social, la intervención y planificación del Estado, la cimentación de compromisos mutuos entre el capital y el trabajo, la instauración del Estado de Bienestar, el consumo masivo y estandarizado, así como la consolidación de una cultura de organización del tiempo y los estilos de vida. Sin embargo, tal y como relatan Scott Lash y John Urry (1987: 2-7), la era del capitalismo organizado que dio forma al fordismo llega a su final con la entrada en la década de 1980, provocando la emergencia de transformaciones de enorme calado que literalmente conducen a las sociedades capitalistas contemporáneas hacia la “desorganización”<sup>3</sup>.

Las estructuras sólidas y firmes del capitalismo organizado se remodelan por completo en base a nuevos criterios flexibles, en un tiempo en el que emerge un espacio mercantil global que trasciende las economías nacionales y establece marcos de relación para la reproducción de un nuevo modo de regulación. “El modelo fordista de organización de la producción se ha venido sustituyendo por nuevos, diversos y muy fragmentados tipos de división (social, espacial y técnica) del trabajo, que han configurado un modelo de reestructuración productiva y de ordenación económica de la postcrisis muy lejanos del delicado equilibrio social keynesiano. Un fuerte proceso de remercantilización, privatización y desregulación ha acabado creando un marco institucional, ideológico y convencional de gestión de la fuerza de trabajo, dominado por la idea de máxima movilidad y adaptación (flexibilidad) a las necesidades estrictamente mercantiles (empezando por el mercado de trabajo) de máxima rentabilidad a corto plazo de capitales que se mueven en un marco mundial (global)” (Alonso, 2005: 65). Este proceso, que aún sigue su curso, es a la vez el resultado y el detonante de un vasto proceso de reconfiguración

---

<sup>3</sup> Existe cierta controversia sobre la idoneidad de referirse al capitalismo post-fordista como “desorganizado”. Otros autores como David Harvey (1998), prefieren destacar el carácter “flexible” del nuevo modo de regulación que emerge tras la crisis de la sociedad industrial. Ciertamente, más allá del debate terminológico considero que ambas denominaciones coinciden básicamente en destacar fenómenos semejantes, por lo que en esta investigación se utilizarán ambas, a pesar de que la denominación de capitalismo flexible esté más extendida.

socio-económica que viven diversas regiones y ciudades de múltiples puntos del planeta.

## 1.1. La Aceleración del Cambio y los Contextos de la Incertidumbre

Uno de los rasgos principales que caracteriza el capitalismo contemporáneo es su volatilidad, flexibilidad y licuefacción que rompe con los criterios de estabilidad y seguridad por el que se caracterizaban las instituciones sociales en la época fordista. Los principales agentes del capitalismo, esto es, las empresas y las entidades financieras han soltado las amarras que limitaban su libre movimiento y circulación. Desde finales de los años 70 en adelante los circuitos de intercambio de mercancías, de capital productivo y de inversión financiera se estiran cuantitativa y cualitativamente hasta adquirir un carácter global. Ello inaugura un nuevo tiempo para el comercio exterior, las inversiones extranjeras directas y los movimientos financieros globales, que buscan en el contexto internacional las fórmulas idóneas para la productividad, la competitividad y el beneficio económico. El redimensionamiento se hace posible gracias a la reorganización del mercado financiero mundial mediante la creación de instrumentos políticos, económicos y tecnológicos para agilizar y fluidificar la red financiera mundial que permiten una completa interconexión entre los diferentes mercados financieros y el acceso inmediato a los diferentes flujos de información (de la Dehesa, 2001).

Tal y como enfatizan en su excelente trabajo Scott Lash y John Urry (1998: 16-17), el análisis de las sociedades contemporáneas debe necesariamente abordar los efectos que los flujos masivos generan sobre las economías y las estructuras sociales. La creciente articulación en red produce “cambios no sólo de los sujetos, sino de los *objetos* mismos arrastrados en esa movilidad. Se van vaciando de contenido material. Cada vez más se producen *signos*, no objetos materiales. Los signos son de dos tipos. O tienen un contenido sobre todo cognitivo y son bienes posindustriales o informacionales. O tienen ante todo un contenido estético, y los podemos denominar bienes posmodernos”. El resultado es que “el orden global contemporáneo, o el desorden, es así una estructura de flujos, un conjunto des-centrado de economías de signos en un espacio”.

El desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación ha sido uno de los factores impulsores más importantes de los procesos de reestructuración económica y globalización económico-financiera. De especial importancia ha sido su papel al posibilitar el desarrollo de redes de interacción, por las que circulan flujos constantes de información y permiten el despliegue

de nuevas formas organizativas basadas en la flexibilidad, la instantaneidad y la movilidad<sup>4</sup>. La articulación en red se convierte en la forma primordial de organización entre los agentes capitalistas que ponen en circulación un creciente volumen de objetos, sujetos y contenidos que abren nuevas posibilidades y provocan la reformulación de múltiples principios de organización de la economía.

La creciente internacionalización reformula el conjunto de actividades económicas. El ciclo del capital mercancía se ve extendido con el incremento del comercio internacional; el ciclo del capital dinero se altera con la exportación de capitales y de la inversión directa en el extranjero, junto a una profunda interrelación monetaria y financiera. Por su parte, el ciclo del capital productivo se reordena debido a la fragmentación operativa y geográfica del proceso productivo. En este proceso, las empresas y los agentes económicos promueven el desarrollo de sistemas de producción flexible desde el que aprovechar las oportunidades que brinda el contexto global, adaptándose así a la movilidad y el poder que ejerce el acceso a los flujos y redes globales.

Gracias a la conjunción entre el desarrollo tecnológico y las nuevas formas organizativas se han podido implantar fórmulas de trabajo flexibilizadas y especializadas (just in time, externalización, grupos de trabajo, calidad total, etc.), que reducen el tiempo de rotación de capital y el incremento de la productividad. Las tecnologías de la información y de la comunicación “facilitan la descentralización de las tareas laborales y su coordinación en una red interactiva de comunicaciones en tiempo real, sea entre continentes o entre plantas del mismo edificio. La tecnología también contribuye a intensificar la competencia, porque comprime el tiempo y el espacio. Por tanto, incluso aunque la tecnología no reduzca el empleo global, sí afecta a la transformación del trabajo y a la organización de la producción” (Carnoy, 2001: 81).

La apertura de los mercados y de los espacios de producción completado durante las últimas décadas permite a las empresas y a los inversores

---

<sup>4</sup> Tal y como sentencia Manuel Castells (1997: 111), “en el último cuarto de siglo XX surgió una nueva economía a escala mundial. La denomino informacional, global y conectada en redes para identificar sus rasgos fundamentales y distintivos, y para destacar que están entrelazados. Es informacional porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) dependen fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Es global porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos. Es informacional y global porque, en las nuevas condiciones históricas, la productividad se genera y la competitividad se ejerce por medio de una red global de interacción. Y ha surgido en el último cuarto del siglo XX porque la revolución de la tecnología de la información proporciona la base material indispensable para esa nueva economía. El vínculo histórico entre la base de conocimiento-información de la economía, su alcance global y la revolución de la tecnología de la información es el que da nacimiento a un sistema económico nuevo y distinto”.

diferenciar entre lugar de producción, lugar de declaración fiscal –incluidos los paraísos fiscales– y lugar de residencia, “de manera que los empresarios pueden producir donde allí les resulte más beneficioso, pagar los impuestos allí donde les resulte menos gravoso y residir allí donde les resulte más atractivo” (Zubero, 2005: 89). El modelo de empresa tradicional de carácter meramente local, encargado del conjunto del proceso de producción y verticalmente configurado, es superado por un nuevo tipo de organización denominado “empresa-red” (Castells, 1997). Se trata de una estructura descentralizada y repartida en diferentes puntos del planeta que compone una articulación formada en torno a un proyecto empresarial que puede involucrar a más de una empresa o grupo empresarial, con una clara orientación hacia la transferencia de conocimiento y la innovación, tanto de productos como de procesos. En este contexto, las empresas multinacionales adquieren un notable protagonismo y capacidad de presión, debido a la facilidad de reubicar plantas productivas en aquellos espacios geográficos que ofrezcan las mejores condiciones. Incluso empresas tradicionalmente locales se lanzan a procesos de internacionalización de sus actividades, de cara a reducir costes laborales o buscando una ampliación estratégica hacia mercados atractivos.

A ello se une una aceleración exponencial en el tiempo de rotación del producto, que insta un capitalismo consumista basado en la fugacidad de las modas, las estéticas transitorias, la obsolescencia percibida, y el triunfo del diseño y la estética que celebra la diferencia, lo efímero, y la mercantilización del conjunto de los ámbitos vitales (Lipovetsky, 2004). El ritmo de innovación del producto y de los procesos se incrementa de forma significativa con la expansión de los sistemas de producción flexible, provocando que se puedan encadenar procesos de innovación sobre un nuevo paradigma tecnocientífico en pleno desarrollo. En suma, los sistemas de producción flexible son el resultado de una adaptación estratégica a las nuevas oportunidades y turbulencias generadas por la última oleada de globalización que dibuja un contexto de aceleración y redistribución de las inversiones, los procesos de desindustrialización, las deslocalizaciones y la búsqueda de nuevos espacios mercantiles y productivos.

Sin embargo, resulta innegable que en este proceso, además de las formas de organización y gestión de las empresas y de los procesos productivos, el empleo y sus caracteres también han sido fuertemente flexibilizados y desregulados. La flexibilidad en los sistemas de producción ha derivado en una flexibilidad laboral que reformula y diversifica las formas de contratación, las condiciones laborales, los términos del despido, los horarios y los salarios. El conjunto de los países de la OECD han puesto en marcha medidas político-económicas destinadas a la desregulación de las relaciones laborales y el incremento de la flexibilidad del trabajo y del empleo. Ello ha tenido como resultado la extensión de las situaciones de precariedad e

inestabilidad e incluso la aparición de una figura paradigmática del capitalismo post-fordista como la del trabajador pobre o *working poor* (Shipler, 2005).

De esta manera, no es solamente que en el capitalismo flexible la producción material y los recursos involucrados en la misma se hayan convertido en líquidos, esto es, sujetos a movimientos y tránsitos por entre las redes generadas a escala global, sino que el trabajo también ha pasado a un “estado fluido” (Castillo, 1984). Esta metáfora hace referencia al trabajo organizado de manera descentralizada y dispersa en el territorio, a través de un gran desarrollo de redes físicas e informáticas, necesarias para integrar los fragmentos productivos y las funciones dispersas. De esta manera, el trabajo ha perdido visibilidad en la segmentación de condiciones y situaciones laborales existentes en la actualidad, que trascienden las categorías con las que tradicionalmente nos acercamos al análisis de los procesos de producción, tales como fábrica, autónomo, sector productivo, empleado, directivo, etc. Los empleos de calidad son por el momento un bien escaso, con una mayor frecuencia en los empleos cualificados ligados a la economía del conocimiento y las actividades de alto valor añadido: Sin embargo, los empleos precarios y de malas condiciones penetran en el conjunto de sectores económicos, aunque con una mayor expansión en los empleos del sector servicios de baja cualificación.

Con la extensión del trabajo fluido asistimos “a la conversión de la sociedad salarial en un conjunto de culturas laborales y sublaborales tremendamente inestables, en procesos biográficos y trayectorias de incrustación en el mundo del trabajo cada vez más diferenciales (...). El trabajo y la realidad salarial por sí mismos, cada día parece más limitado como elemento de generación de identidad homogénea y autónoma puesto que este elemento está cada vez más desarticulado socialmente y presenta situaciones que hacen muy difícil aparecer la propia solidaridad mecánica que surge por homogeneidad de horizontes vitales comunes” (Alonso, 2002: 492-4). El trabajo en la era postfordista exige una constante empleabilidad y adaptabilidad por parte de los trabajadores; la disposición para asumir que su situación está continuamente sujeta a revisión y que es preciso estar preparado para trabajar en lo que se pueda, aunque ello suponga rebajar las expectativas generadas por la formación y cualificación que se haya alcanzado.

El trabajo ya no alumbra con igual intensidad las condiciones de vida ni los esquemas simbólicos de seguridad, debido a las dificultades para construir un relato de vida basado en la estabilidad en un contexto de ampliación de la flexibilidad y la precariedad, la extensión de nuevas formas de estructuración del tiempo y el espacio de trabajo, la crisis del valor de la experiencia y la vocación, la exaltación del consumo y el incremento de las exigencias constantes en materia de nuevo conocimiento (Sennett, 2001). Ante la generalización de las biografías laborales erráticas, discontinuas y maltratadas

que se extienden en la actualidad que desmenuzan los soportes de la seguridad vital, se observa un renovado entusiasmo por extender un “nuevo espíritu del capitalismo” (Boltanski; Chiapello, 2002: 45-46) y una nueva ética del trabajo edificado sobre un conjunto de representaciones e imaginarios que contribuyan a justificar el orden imperante y a mantener, legitimándolos, los modos de acción y las disposiciones que son coherentes con él.

El desarrollo del capitalismo flexible ha armonizado con las políticas y concepciones neoliberales de la economía que han conformado una ideología dominante e incuestionable desde la que construir el modelo económico y social de la actualidad. El blanco de las principales reformas establecidas a partir de principios de la década de 1980 en el conjunto de las economías occidentales ha sido el Estado de Bienestar, definida por el discurso dominante como una estructura institucional demasiado costosa y un sistema que reproduce la desidia hacia el trabajo y el esfuerzo, reduciendo con ello la productividad y la competitividad. De esta manera, se ha forzado un traslado desde el *Welfare State* hacia el *Workfare State* (Rosanvallon, 1995; Jessop, 2002).

Ello supone la transformación de un Estado del bienestar basado en las políticas sociales, productivas o de empleo, en un Estado del rendimiento basado fundamentalmente en políticas de rentabilidad tecnológica, financiera y monetaria. Tales políticas han estado basadas en la privatización, la mercantilización del conjunto de esferas sociales y públicas, la desregulación del mercado de trabajo y las reglas de la contratación laboral, la reducción de impuestos, políticas monetarias y fiscales diseñadas para reducir drásticamente el déficit público, etc. Mediante medidas como las citadas, ha prevalecido la búsqueda de la productividad, la competitividad y la eficiencia económica, dejando a su paso un paisaje social dualizado y sin protección para aquellas capas de la sociedad que no tienen acceso a las reducidas oportunidades que brinda el capitalismo flexible.

La fuerza y dimensión que alcanza la escala global en la actualidad transforma sobremanera las formas verticales y centralizadas sobre las que se asentaban tradicionalmente las relaciones políticas y económicas, tanto en el seno de los Estados nacionales como en el plano inter-estatal. La escala territorial lineal y jerárquica que establecía claros límites entre lo local, lo nacional, lo internacional y lo mundial, es actualmente incapaz de reflejar las complejas articulaciones generadas por la globalización que rompen con la integridad que dichos conceptos parecían encarnar. La categorización establecida desde el centro institucional, siempre representado por el Estado-nación con fronteras permanentes, hacia la periferia interior primero y hacia el plano internacional después, no hace justicia a los perfiles de las redes globales y los recorridos que los flujos efectúan en ellas.



Así, las dinámicas de globalización se refieren sobre todo a articulaciones espacio-temporales que superan las demarcaciones territoriales tradicionales, en las que el Estado nacional parecía tener el predominio como la ejemplar institución de regulación política y económica. Continuamente se abren y se cierran canales de información, conocimiento y circulación entre espacios distantes o cercanos que superan, gracias en muchos casos a las nuevas tecnologías y las infraestructuras de comunicación y transporte, las limitaciones impuestas por la distancia, los tiempos y, poco a poco, las incompatibilidades de carácter cultural y lingüístico. La circulación constante de flujos y sus propias dinámicas de aglomeración temporal en espacios geográficos concretos, muestran que la globalización funciona a través de procesos de reterritorialización reforzando el papel de ciertas regiones y ciudades, antes que derrocando lo local por fuerza destructiva de un espacio global abstracto, extraño e incorpóreo.

Con la globalización emergen no sólo nuevos tipos de relaciones de poder y competencia entre agentes y agencias internacionales, sino interacciones entre actores, identidades, pautas culturales, criterios y estrategias de carácter transnacional con las que mantenemos un contacto directo y cotidiano. Esta doble dinámica que instauro el funcionamiento de las redes globales genera una intensa reconfiguración en la potencialidad funcional y en los márgenes de actuación del Estado. Tal y como afirma Sassen al respecto (2007: 94), “si bien la globalización prácticamente no altera el territorio nacional en sí mismo, tiene profundos efectos en la autoridad exclusiva del Estado sobre dicho territorio, es decir que sus efectos no se sienten sobre el territorio sino sobre el marco institucional de dicho espacio geográfico”.

En estas condiciones el Estado se reinventa y disputa su espacio, redefiniendo sus límites y sus posibilidades, entrando a colaborar de forma activa con los nuevos agentes de relevancia que surgen a su alrededor. El protagonismo adquirido por la escala global, así como por los flujos, agentes e instituciones transnacionales de carácter financiero, político o cultural no presupone ni el fin de la geografía, ni del destacado papel que tienen en la actualidad los espacios territoriales concretos como los entornos de producción del cambio social. El efecto devastador de la aceleración de los flujos económicos e informacionales y la consolidación de un sistema económico mundial regido por las grandes empresas globales, no es el único proceso que define la globalización.

Por encima de esta concepción tan generalizada, la globalización implica principalmente un proceso de reorganización espacial e institucional, que se manifiesta en el despliegue de múltiples escalas superpuestas, donde el Estado ha perdido su predominio absoluto debido a la transferencia de competencias a agentes supranacionales, pero también a las instituciones regionales y metropolitanas. La presión ejercida tanto desde la escala global,

como desde los espacios regionales gracias a su creciente protagonismo en el juego de la economía y la política, ha conseguido arrebatarse el control absoluto de la regulación de las manos del Estado, repartiendo por arriba y por abajo funciones y protagonismos (Beck, 2000a).

Estas dinámicas, en las que, por un lado, el Estado cede competencias en el nivel global y, por el otro, pierde su hegemonía con respecto al papel que las regiones y ciudades juegan en la globalización, han provocado que en los últimos años hayan proliferado las voces que sostienen que nos encontramos ante la crisis o incluso el declive del Estado nacional, generando con ello un intenso debate que todavía sigue su curso y que ha hecho correr ríos de tinta. Ciertamente es que dimensiones antes centralizadas prácticamente en su totalidad en el Estado han vivido un intenso proceso de reconfiguración, dispersión y dilatación (sean la soberanía, el territorio, la frontera, el monopolio de la violencia, la defensa del mercado nacional, la capacidad para acuñar moneda o la producción de lealtades). Sin embargo, el Estado ha conseguido sobrevivir sin demasiados problemas a estas tendencias, gracias a la capacidad de metamorfosis y adaptación de la que ha dado buena muestra a lo largo de la historia. En la actualidad, el Estado muestra más bien, “una mala salud de hierro”<sup>5</sup>, donde ha conseguido innovar y permanecer como agente económico-político indispensable en un sistema de poder global que ha crecido en complejidad, sin destruir por completo lo conocido hasta el momento.

De esta manera, la reconfiguración del Estado no puede comprenderse como la simple reacción a las fuerzas económicas y políticas globales externas, sino como proceso de ajuste a un esquema multiescalar, que va desde lo global hasta lo local, manteniendo además su posición central en el mismo. El esquema multiescalar y multipolar por el que se caracteriza la globalización no ha generado un juego de suma cero, sino una novedosa articulación en el que ninguno de los niveles institucionales sobra por completo, sino que más bien al contrario, todos entran a colaborar a pesar de las múltiples disputas y dificultades que surgen en el cambio. Por ello, el Estado sigue siendo un agente absolutamente activo y vertebrador en la remodelación del terreno institucional, desde donde se proponen, legitiman y dirigen formas de gobierno a diferentes niveles y con diversos agentes implicados. Sin embargo, se ha visto forzado a responder a las transformaciones en curso conjugando nuevas formas de regulación y de gobernanza, con el objetivo de gestionar la

---

<sup>5</sup> Se trata de una expresión que acuñaba Salvador Cardus i Ros (2004: 241) en su aportación al debate sobre el presente del Estado-Nación. La tesis que el autor catalán sostenía con esta frase es “que puede hablarse de crisis del Estado-Nación sólo en el sentido que está sometido a un proceso importante de redefinición de sus instrumentos de dominación tradicionales, pero de ninguna manera en el sentido de perder fuerza como pieza fundamental en la gestión del poder político y en su legitimación democrática de naturaleza estrictamente nacional”. Y añadía que “los nuevos marcos de relaciones sociales e institucionales y los equilibrios de poder que crea un mundo global (...) no disuelven al Estado-nación sin que les exija nuevas y mayores capacidades de vertebración social.

proliferación institucional surgida a raíz del aumento en la intensidad de las dinámicas espaciales complejas y de espacios de regulación. En este sentido, la reconfiguración de las diferentes formas de organización territorial e institucional, como las ciudades, las regiones y los estados ha de ser observada como un aspecto propio del actual proceso de globalización (Brenner, 1999).

Los discursos acerca de la crisis del Estado-nación o el conflicto entre el Estado y el mercado chocan directamente con los análisis que destacan que el Estado cumple una función constitutiva en la formación del mercado global ofreciendo un soporte institucional, legal, ideológico y mediático a las actividades mercantiles y empresariales (Fligstein, 2001). De esta manera, Estado y mercado colaboran mutuamente, posibilitando con ello la supervivencia tanto del primero como del segundo y conformando un centro de poder y un tipo de autoridad en el que no se distinguen el ámbito privado y el ámbito público. A este respecto, el Estado no puede considerarse una víctima de la globalización, sino que se trata del principal agente que orquesta funciones, construye consensos y gestiona los conflictos tratando de articular los niveles nacional, regional y municipal a través de los principios de la gobernanza multinivel (Hirst; Thompson, 1996; Mann, 1997).

Saskia Sassen (2007: 62) lo expresa de forma nítida cuando afirma que “el Estado no sólo no excluye lo global, sino que es uno de los dominios institucionales estratégicos donde se realizan las labores esenciales para el crecimiento de la globalización. Aunque esto no produce necesariamente el deterioro del Estado, tampoco permite que siga funcionando según las mismas pautas o que lo nuevo se limite a una adaptación a las nuevas condiciones. Analíticamente, el Estado se convierte en el espacio donde se dan ciertas modificaciones de base que afectan a la relación entre el dominio público y el privado, así como su propio equilibrio interno de poder y el campo más amplio de las fuerzas nacionales y globales en el que debe funcionar”.

Así, el Estado se reinventa, desacoplándose del sentido tradicional de nación sobre el que anteriormente había construido su legitimidad y su autoridad, abriéndose a la reconfiguración del poder político y encarando un nuevo papel en el que no parece mostrar estar demasiado incómodo. A este respecto, Ulrich Beck (2003: 49) defiende que “el paradójico principio de que los Estados tienen que *desnacionalizarse* de intereses nacionales y *transnacionalizarse*, o sea, ceder parte de su autonomía para superar sus problemas *nacionales* en el mundo globalizado, tiene plena validez. La conquista de nuevos espacios de acción y potestad para gobernar, esto es, la ampliación de la soberanía y la gestión políticas, se paga con una <<autodesnacionalización>> activa. La reducción de la autonomía nacional y el crecimiento de la soberanía nacional no sólo no se excluyen lógicamente sino que incluso pueden fortalecerse y acelerarse recíprocamente”.

No obstante, la nueva labor que asumen los Estados genera un resultado paradójico desde el momento en que su propia actuación provoca la desestabilización y concesión de algunos componentes del poder estatal al resto de actores que adquieren protagonismo en la era global. La multiplicación de las agencias de poder que hemos presenciado en las últimas décadas ha derivado en una progresiva y preocupante separación entre poder y política que conduce a la invisibilidad del proceso de toma de decisiones y del diseño de las estrategias. El control político y democrático sobre las decisiones tomadas se diluye, haciendo desaparecer la responsabilidad sobre los resultados alcanzados y las consecuencias generadas por acciones concretas llevadas a cabo por agentes reconocibles. Tal y como afirma Zygmunt Bauman (2002: 17), “la principal técnica de poder es ahora la huida, el escurrimiento, la elisión, la capacidad de evitar, el rechazo concreto de cualquier confinamiento territorial y de sus engorrosos corolarios de construcción y mantenimiento de un orden, de la responsabilidad por sus consecuencias y de la necesidad de afrontar sus costos”.

Los mecanismos tradicionales del ágora quedan deshabilitados y devaluados, concediendo un alto grado de invisibilidad, anonimato e inmunidad a los nuevos centros de poder. Con la transición hacia la “etapa postpanóptica” que augura el fin de la era del compromiso mutuo, emergen nuevos contornos de la desigualdad entre quienes abrazan la llegada de la flexibilidad y los que se aferran a los vínculos sociales para amortiguar los impactos de la inestabilidad y la fragilidad. “En una notable inversión de la tradición de más de un milenio, los encumbrados y poderosos de hoy son quienes rechazan y evitan lo durable y celebran lo efímero, mientras que los que ocupan el lugar más bajo –contra todo lo esperable– luchan desesperadamente para lograr que sus frágiles, vulnerables y efímeras posesiones duren más y les rindan servicios duraderos” (Bauman, op. cit.: 19).

Desde el estallido de la crisis financiera internacional hemos podido apreciar con suma nitidez la facilidad con la que los responsables de la catástrofe financiera han podido eludir sus responsabilidades. Los Estados son ahora los encargados de gestionar las consecuencias generadas por terceros agentes, manteniendo el status quo y cubriendo las necesidades de los responsables del desastre. Las prioridades y problemáticas sociales y ecológicas han sido empujadas hacia el olvido, ante la urgencia con la que se han tratado la protección del sistema financiero, la reducción del déficit público, la flexibilización del mercado de trabajo y las ayudas al consumo. En este proceso, lo que principalmente ha salido perdiendo es la democracia, la justicia, los derechos civiles y la política, mostrando la debilidad de los supuestos valores democráticos occidentales en momentos de crisis y recesión.

Hoy vuelve a resonar con más fuerza que nunca aquello que anticipara Ander Gurrutxaga (2005a: 95), cuando describía el “malestar de la

democracia". Desde su punto de vista, "el corazón de este malestar se encuentra en el cambio de reglas de juego que está sufriendo el mundo. El modelo clásico de democracia occidental se afirmó desde algunos supuestos y desde algunos soportes claros y nítidos en un contexto particular, es decir, en la forma tradicional de los Estados-nación. Este es el contenedor que sostiene en toda su extensión e intensidad el desarrollo de la democracia. Dando un paso más podría decirse que Occidente demostró haber descubierto la fórmula ideal para realizarse como proyecto en construcción, la fórmula del Estado nacional. No es extraño, en consecuencia, que los ataques a este soporte tengan una repercusión inmediata en la forma como se entiende lo que es la democracia y en la manera como se practica la democracia". De ahí que la política no encuentre entre los ciudadanos el eco que tradicionalmente había alcanzado, mientras se extiende la sensación de que la política institucional está fundamentada en el inmovilismo, la ocultación y los juegos de intereses particulares.

De esta manera, la política y la democracia encaran una complejidad sin precedentes, en lo referente a sus relaciones con el orden económico, a las relaciones inter-estatales, la desafección hacia la política y los políticos por parte de la ciudadanía, la dimensión de los problemas sociales, los procesos de desnacionalización, el papel de los organismos internacionales y las demandas cruzadas de los diversos grupos de interés. Las herramientas para las nuevas necesidades de regulación se concentran en los principios de la gobernanza y la estatalidad, que hablan sobre la interdependencia, las articulaciones en red, la participación ciudadana y la unión de diferentes para acometer proyectos comunes, pero mostrando a su vez una clara incapacidad para definir las pautas y las posibilidades para alcanzar tales metas. Quizás es todavía demasiado pronto para saber si la gestión de la gobernanza multinivel se concretará en estructuras plurinacionales (Pipitone, 2003), ante las múltiples dificultades que encuentran proyectos como el de la Unión Europea para avanzar hacia tal horizonte, o si al contrario nos encontramos ante las puertas de un ciclo de descentralización del poder hacia las ciudades-región (Herrscherl; Newman, 2002). En cualquiera de los dos casos, las eternas disputas entre la nación y el Estado volverán a florecer debido a que no consiguen alcanzar una comunión perfecta, pero tampoco consiguen vivir la una sin la otra.

En este contexto, al completar una mirada a un plano de carácter meso apreciamos que el conjunto de instituciones sociales modernas se enfrentan a un intenso proceso de relectura, perdiendo parte de sus características y mostrando nuevos y sorprendentes contornos. Quizás sea demasiado alarmista hablar de desinstitucionalización, aunque no deje de inquietarnos el rumbo y el carácter que en la actualidad muestran la escuela, la familia, la religión, la comunidad, el trabajo, los partidos políticos, o los organismos de regulación política. Las instituciones sociales todavía están presentes, y mucho, en la vida

social de los ciudadanos, puesto que pese a su profunda reconfiguración se nos hace imposible concebir la vida sin ellas. No obstante, sus funciones y capacidades han sido completamente revisadas. Las anteriores instituciones totales que conseguían guiar las trayectorias vitales de los ciudadanos, se han reconvertido en cuadros sociales con los que los individuos construyen sus experiencias, tomando fragmentos de cada una de ellas para formarse como sujetos. Ninguna de ellas adquiere la centralidad en la construcción de las identidades de los ciudadanos, ni consigue trasladar por completo los valores que sobre los cuales está fundamentado.

La sociedad actual no puede ser definida como un conjunto homogéneo, predicadora de sentidos de unión y vertebración de las prácticas cotidianas de los individuos, tanto en el espacio público como en el privado. Ya no sirven de mucho las grandes ideas y las nociones sintetizantes que antaño, simplemente, explicaban. Ahora, debemos buscar “formas de investigar sensibles a las particularidades, las individualidades, las rarezas, las discontinuidades, los contrastes y las singularidades” (Geertz, 2002: 219). Sensibles a la diversidad instalada en la sociedad, a la pluralidad de modos de pertenencia, de ser y de actuar. Paradójicamente, ha sido la misma modernidad la que ha provocado la reconfiguración de las instituciones sociales a través de la apertura de las opciones para los individuos desde las que reformar y renegociar diariamente la red propia de lazos mutuos. Actualmente, las instituciones cardinales de la sociedad moderna están orientadas al individuo y no al grupo, esto es, el individuo es la unidad receptora y transformadora de las pautas de las instituciones.

“La socialización no es ya la interiorización de un orden estable a través de esquemas culturales de actuación (de actitudes), es la capacitación reflexiva, es la habilitación del sujeto para una actividad de construcción y negociación permanente de interpretaciones y *accounts*. El actor no reproduce un orden y unos códigos preestablecidos, los tiene que engendrar en función de las situaciones”. Sin embargo, “el problema de la subjetividad moderna es precisamente la conciencia de que este yo único, singular, bien identificado y de precisos contornos es falso. (...) El espejo de las identificaciones interpersonales donde se supone se fragua el yo está fragmentado o bien no es un solo espejo sino una sala de espejos. Las imágenes del yo son numerosas, parciales, inconsistentes y contradictorias” (Apodaka; Villarreal, 2007: 133-134). Ello nos indica que el Yo es una representación que se presenta cargada de racionalidad y reflexividad, pero que en realidad sólo está presente en la imaginación moderna, debido a que los actores son siempre múltiples y cambiantes en función de las redes que habitan y los contextos que los circundan.

Por lo tanto, en el momento en el cual los modos de vida antiguamente dirigidos por la religión, la tradición o los mandatos del Estado están

desapareciendo, los individuos se enfrentan a nuevas exigencias, controles y constricciones que las reconfiguradas instituciones les transmiten. A lo largo de la transición hacia renovadas estructuras socio-económicas, los individuos han quedado desamparados, obligados a gestionar de forma individual sus propios proyectos de vida, donde “una identidad flexible, una disposición constante al cambio, una capacidad de cambiar sobre la marcha, así como la falta de compromisos duraderos (...) es lo que parece conformar, antes que la conformidad a estándares inamovibles y la lealtad incondicional a las costumbres alguna vez establecidas las menos riesgosa de las estrategias de vida concebibles hoy en día” (Bauman, 2004: 50).

De esta manera, antes que ante un proceso de individualización, estaríamos ante el triunfo del individualismo. Mientras la individualización parece indicar que los actores se han hecho dueños de su propio destino, lo que en la actualidad se observa es que los actores han sido abocados al individualismo, convirtiéndose en individuos por necesidad antes que por elección. A pesar de que no dominamos los recursos y las posibilidades para ejercer como individuos autónomos y autoconstituidos, sencillamente no existe ningún otro agente o institución que haga el trabajo de enfrentarse a la fragmentación social en nuestro lugar. El sujeto se encuentra abandonado a sí mismo, en búsqueda continua de lazos que aporten la seguridad necesaria para cada situación determinada, aunque sin establecer contratos duraderos que pudieran hipotecar la posibilidad de encontrar una salida al siguiente obstáculo. De esta manera, lo social se vive en las escisiones, en el juego de las periferias, en la debilidad de los compromisos y en los fragmentos. La desestructuración del encuadre de la política de vida y su desvinculación con los proyectos y las acciones colectivas describen un tipo de modernidad de carácter líquido (Bauman, 2001), basado en la elusión de responsabilidades, la privatización y la desorganización.

La definición de lo social nos advierte de la heterogeneidad de los principios constitutivos, que se traslada a las actividades de los individuos que deben encontrar el sentido a lo que hacen dentro de este mundo múltiple que les rodea. Lo que los individuos perciben es que “ellos son actores de una realidad que los envuelve pero que les obliga a adoptar, simultáneamente muchos puntos de vista, como si su posición no fuera más que el juego cambiante de identificaciones sucesivas o como si su realidad fuera transformada no por realidades ajenas a la vida de los inmediatos sino por instituciones que están al alcance de lo inmediato, en la vida ordinaria de los sujetos” (Gurrutxaga, 2005: 197). Las identidades se tornan débiles, cambiantes y gestionadas por el propio individuo para hacer frente a la complejidad de la vida social y las pruebas a las que nos somete la vida.

De esta manera, la articulación social resultante del contexto socio-económico actual no es una unión cerrada y establecida, sino el resultado de

encuentros de carácter esporádico y transitorio que construyen lazos flexibles pero consistentes. La metáfora del cosido (Gurrutxaga, op. cit), recoge la imagen de los múltiples hilos de interdependencias, en los cuales los individuos consiguen reconocerse, cuando resulta necesario, como miembros de una sociedad. Los cosidos sociales, construyen un nivel básico de cohesión y articulación social, pero también ofrecen la posibilidad de estiramiento, fragmentación y ruptura que permite a los individuos abrir canales de huida y recomposición.

Para Scott Lash (2005: 80), no estamos ante un proceso de individualización, sino ante la construcción de nuevas formas de socialidad, fundamentadas sobre desorganizaciones. “Las desorganizaciones no son la ausencia de organización, sino la declinación de las organizaciones. La declinación del capitalismo organizado entraña efectivamente una caída de la organización y un ascenso del individualismo. Pero también entraña un ascenso de ciertas formas de sociación que no son organizacionales y, en rigor, a menudo tampoco son institucionales. Así pues, las desorganizaciones no son la ausencia de sociación sino formas particulares de sociación. No son el caos, no son caóticas. En verdad, pueden estar mucho más fuertemente estructuradas por valores últimos que las organizaciones. Las desorganizaciones no son organizaciones formales o informales; son otra cosa. Las desorganizaciones son menos locales, menos fijas que las organizaciones informales, y suelen estar más dispersas en el plano global; cambian de manera constante y están literalmente en marcha”.

En consecuencia, las sociedades actuales están caracterizadas por una primacía de los estilos de vida, contruidos principalmente a través del universo del consumo y el bienestar<sup>6</sup>, que extienden la fragmentación social, los factores de riesgo y los contextos de incertidumbre. “En el orden postradicional de la modernidad y sobre el trasfondo de las nuevas formas de experiencia mediada, la identidad del yo se convierte en una tarea de manera refleja. El proyecto

---

<sup>6</sup> “Ha nacido un *Homo consumericus* de tercer tipo, una especie de turboconsumidor desatado, móvil y flexible, liberado en buena medida de las antiguas culturas de clase, con gustos y adquisiciones imprevisibles. Del consumidor sometido a las coerciones sociales del *standing* se ha pasado al hiperconsumidor al acecho de experiencias emocionales y de mayor bienestar, de calidad de vida y de salud, de marcas de autenticidad, de inmediatez y de comunicación. El consumo privatizado se ha tomado el relevo del consumo honorífico en un sistema en el que el comprador está cada vez más informado y es cada vez más infiel, reflexivo y <<estético>>. Poco a poco se van desvaneciendo los antiguos límites de tiempo y espacio que encuadran el universo del consumo: y ahora nos vemos en un continuo consumista cósmico, desincronizado e hiperindividualista en el que ninguna edad escapa ya a las estrategias mercadotécnicas de segmentación, pero donde cada cual puede emplear su tiempo a la carta, remodelar su apariencia, elaborar su estilo de vida. Es la hora del consumo-mundo en el que se han eliminado los antagonismos culturales y en el que el espíritu consumista tiende a reorganizar el conjunto de las conductas, incluidas las que no dependen del intercambio comercial. Poco a poco, el espíritu de consumo ha conseguido infiltrarse hasta las relaciones con la familia y la religión, con la política y el sindicalismo, con la cultura y el tiempo disponible. Es como si, desde este momento, el consumo funcionara como un imperio sin tiempos muertos y de contornos infinitos” (Lipovetsky, 2007: 10).



reflejo del yo, consistente en el mantenimiento de una crónica biográfica coherente, si bien continuamente revisada, se lleva a cabo en el contexto de la elección múltiple filtrada por los sistemas abstractos. (...) A medida que la tradición pierde su imperio y la vida diaria se reinstaura en función de la interrelación dialéctica entre lo local y lo universal, los individuos se ven forzados a elegir estilos de vida entre una diversidad de opciones. Naturalmente, existen también influencias normalizadoras, Pero debido a la <<apertura>> de la vida social actual, la pluralización de ámbitos de acción y diversidad de <<autoridades>>, la elección de un estilo de vida tiene una importancia creciente para la constitución de la identidad del yo y para la actividad de cada día. La planificación de la vida, organizada de forma refleja y que presupone normalmente una ponderación de los riesgos filtrada por el contacto con el conocimiento de los expertos, se convierte en un rasgo central de la estructuración de la identidad del yo” (Giddens, 1993: 13-14).

De esta manera, es el propio dinamismo de la modernidad el que ha provocado el deterioro y la descomposición de los soportes del sentido colectivo y de las culturas propias de la sociedad industrial, siendo sustituidas por la fugacidad de la cultura del consumo, la mercantilización de la vida y la fe en los sistemas expertos. “Así, en virtud de su dinamismo inherente, la sociedad moderna está minando sus formaciones de clases, estratos, ocupaciones, roles de género, familia nuclear, fábricas, sectores empresariales y, por supuesto, también los prerrequisitos y formas continuadas de progreso tecnoeconómico natural. En esta nueva etapa, en la que el progreso puede convertirse en autodestrucción, en la que un tipo de modernización socava y transforma otro, es lo que yo denomino fase de modernización reflexiva” (Beck, 1997: 16). Nos encontramos ante un cambio no planeado, que se presenta como una consecuencia no deseada del desarrollo de la propia modernidad. Así, la modernización reflexiva avanza principalmente a través de pequeños cambios e innovaciones que se producen en la vida cotidiana. Aunque en ocasiones puedan ocurrir grandes acontecimientos o hitos significativos, la verdadera reconfiguración de la modernidad proviene de las pequeñas modificaciones que se producen en la forma de organizar la vida propia.

No obstante, es preciso tener en cuenta que la modernización actual se abre paso mediante el desarrollo de la sociedad del riesgo, sobre la que se ve reflejada. Nos encontramos ante una fase de desarrollo de la sociedad moderna en la que los riesgos sociales, políticos, económicos e individuales tienden cada vez más a escapar a las instituciones de control y de protección de la sociedad industrial. El tiempo tecnológico actual supera la determinación de la causalidad; conduce a una indeterminación radical, a una contingencia radical; a una inseguridad crónica. El resultado de esa descomposición del tiempo lineal es la sociedad del riesgo. A diferencia de todas las anteriores culturas y de todas las fases de desarrollo social, que se enfrentaron a diversos

géneros de amenazas, la actual sociedad se encuentra confrontada consigo misma en relación a los riesgos. Los riesgos son el producto histórico, la imagen refleja de las acciones humanas y de sus omisiones, son la expresión del gran desarrollo de las fuerzas productivas.

Las fuentes de la incertidumbre son fruto del mismo proceso de modernización. El desarrollo técnico-económico ha traído consigo la producción de importantes riesgos de carácter global, que no respetan las fronteras nacionales, ni las distinciones de clase social. Los riesgos son producto de la historia, consecuencias imprevistas (y a veces previstas, pero ocultadas), de las acciones humanas y de sus omisiones; son parte de las expresiones del desarrollo capitalista. Por lo tanto, “ya no se da un peligro cuyo origen quepa atribuirlo a lo externo, a lo ajeno, a lo extrahumano, sino a la capacidad adquirida históricamente por los hombres de autotransformar, de autoconfigurar y de autodestruir las condiciones de reproducción de toda la vida sobre la tierra. Pero esto significa que las fuentes de peligro ya no están en la ignorancia sino en el *saber*, ni en un dominio de la naturaleza deficiente, sino en el *perfeccionado*” (Beck, 1998a: 237). Así, cuanto más supervisamos el objeto, más escapa el objeto a nuestro alcance. Cuanto más nos empeñamos en minimizar calculadamente los riesgos, más grande es la serie de incertidumbres que producimos. Cuanto más tratamos de ordenar y hacer de manera reflexiva una biografía coherente de nuestros relatos de vida, más se alejan estos de nuestro control.

Lasch (1991: 73), apunta que las condiciones sociales vigentes alientan una mentalidad de supervivencia narcisista, que se manifiesta en su forma más cruda en los filmes de catástrofes o en las fantasías de viajes espaciales que posibilitan escapes vicarios desde un planeta condenado. La gente ya no sueña con superar sus dificultades, sino pura y simplemente con sobrevivir a ellas. “Cuando el futuro se vuelve amenazante e incierto, únicamente los tontos posponen para mañana la diversión de la que podrían disfrutar hoy. Un cambio profundo en nuestra percepción del tiempo ha trastocado los hábitos laborales, los valores y nuestra definición del éxito. La superación personal ha sido reemplazada por la conservación como finalidad de la existencia terrenal. En una sociedad sin ley, violenta e impredecible, donde las condiciones del diario vivir empiezan a parecerse a las que antes predominaban en los bajos fondos, los hombres empiezan a vivir al día. Esperan no tanto prosperar como sobrevivir, aunque la mera supervivencia exige hoy sustanciales ingresos”.

La forma de vida del aventurero<sup>7</sup>, en el sentido que le otorgara George Simmel, se ha extendido como nunca antes lo había hecho en nuestras sociedades. Sin embargo, mientras los bien posicionados pueden disfrutar de

---

<sup>7</sup> Para Simmel (2002: 13), el aventurero constituye “el ejemplo más recio del hombre ahistórico, de la criatura del presente. Si por una parte no se halla determinado por ningún pasado (lo cual comporta su contraste (...) con el hombre de edad), por otra el futuro no existe para él”.

dicha aventura gracias a un mundo de amplias posibilidades de recreación en el consumo, el ocio y el bienestar, la mayor parte de la población se enfrenta a un viaje plagado de paradojas, frustraciones, impotencias y resistencias ante un mundo que percibe en descomposición, sin que sea sustituido por nuevos soportes sobre los que anclar la vida propia. La aventura es entonces un proceso ambivalente y dualizado, que convierte a los individuos en *super-vivientes*: si se tiene la suerte de ostentar una posición privilegiada en la estructura económica y te acompaña la fortuna en otros ámbitos de la vida (salud, relaciones sociales, etc), la vivencia en la actual etapa de la modernidad puede ser realmente espléndida (y para algunas personas lo es). Sin embargo, aquellos que no obtienen altísimos ingresos y se enfrentan al desvanecimiento de los marcos de seguridad sobre los que los individuos anclaban sus vidas se convierten en auténticos supervivientes que deben resistir de la manera en que puedan a las pruebas que les somete la vida. Para ellos la incertidumbre pasa a convertirse en rasgo definitorio de la sociedad contemporánea, donde no se puede esperar “nada a largo plazo” (Sennett, 1998: 22).

Estos procesos indican que las tareas y las responsabilidades del proceso de modernización han sido desreguladas y privatizadas. La biografía normal se convierte así en biografía autoconstruida y autogestionada donde la vida propia debe ser políticamente negociada. De esta manera, “nuestra vida se convierte en principio en una *aventura arriesgada*. Una historia vital normal se convierte en una vida (aparentemente) electiva, en una biografía *de riesgo*, en el sentido en el todo (o casi todo) es objeto de decisión. Y, sin embargo, enfrentado al carácter opaco y contradictorio de la sociedad moderna, el individuo centrado en sí apenas se encuentra en condiciones de tomar las inevitables decisiones de una manera racional y responsable, es decir, con referencia a las posibles consecuencias de sus actos” (Beck-Beck Gersheim, 2003: 108).

## **1.2. Lógicas y Dinámicas de la Globalización**

Con el repaso de los principales procesos que caracterizan el tiempo histórico global surge la duda razonable sobre cómo emprender una investigación sobre procesos sociales locales en un contexto de ineludible globalización. Desde hace varios años la globalización se ha convertido en la metáfora más aceptada por todos los científicos sociales para referirse a las dinámicas de interconexión e interdependencia entre espacios sociales anteriormente distantes que inciden en los recorridos de estructuración y cambio de las diferentes localidades pertenecientes a dicha articulación. Con esta definición, también hemos adquirido conciencia sobre la creciente complejidad y enredo adscrito al funcionamiento de lo social, desbordando las

categorías, percepciones e instituciones extendidas en nuestro entorno. Sin embargo, y a pesar de tales reconocimientos, desde las ciencias sociales todavía seguimos teniendo muchas dificultades para asumir las implicaciones que tiene la globalización para el análisis de las expresiones locales de los fenómenos característicos de la primera década del Siglo XXI.

El objetivo del siguiente apartado es considerar la relevancia de los procesos concretos y las consecuencias más destacables que a través del proceso de globalización se han manifestado en los espacios locales, de cara a profundizar en el debate sobre cómo avanzar en la construcción de un modelo analítico apropiado para la comprensión de las dinámicas del cambio en nuestro contexto específico. La idea que defiendo a lo largo de las siguientes líneas es que la construcción de un modelo analítico que refleje las características del cambio estructural y socio-cultural que vive la C.A. del País Vasco en la actualidad debe tener en cuenta las dinámicas de redes, flujos y conectores de las que se compone la globalización y que marcan el contexto de límites y posibilidades del cambio social en la CAPV.

Por lo tanto, las preguntas principales hacia las que dirige sus esfuerzos este apartado son las siguientes: ¿Cuáles son las redes de carácter económico, político y socio-cultural en las que se encuentra inmerso la C.A. del País Vasco? ¿Cuál es el nivel de hibridación que se produce tanto en el ámbito local como en el contexto global? ¿Qué es lo que aportan los flujos globales a la CAPV y qué es lo que aporta la CAPV a los flujos globales? ¿Qué es lo que se gana y qué es lo que se pierde en la interconexión? ¿Quiénes participan en esta conexión y quiénes están excluidos? ¿Cuáles son las relaciones de poder e influencia que se establecen en dichas redes? ¿Dónde están los nodos principales y dónde las periferias y semiperiferias?

Sobre esta base propongo un recorrido analítico que justifica tales preguntas, las cuales están basadas sobre la constatación del enraizamiento de dinámicas socio-económicas que no pueden sino comprenderse desde un prisma global, pero que tienen una influencia destacada en el cambio socio-económico de la localidad, entre los que destacan la inmigración, el cambio climático, la competitividad, la innovación, el desarrollo, el conocimiento, etc.; Pero a su vez, las preguntas también están sustentadas sobre la constatación del crecimiento de la participación, relevancia y presencia de agentes y dinámicas locales en las redes construidas en el contexto global. De esta manera, el objetivo es lograr una mayor comprensión de los ritmos, las orientaciones y los retos que presenta el cambio social en la C.A. del País Vasco y en qué medida dichos cambios difieren o conectan con lo deseable en términos económicos, políticos y socio-culturales.

A medida que la última ola de globalización comenzaba a mostrar una destacada capacidad de expansión, también se expandió la inquietud sobre su

tendencia destructora de las localidades, sobre todo de las más pequeñas, como si la globalización fuera la antítesis y el enemigo de lo local. Este temor ha estado sustentado desde dos deficiencias de percepción que han conseguido expandirse en nuestras sociedades: i) por una parte, existe un profundo desconocimiento de lo que verdaderamente implica la globalización para las localidades, asociándola a fuerzas externas cuasi-imperialistas que se relacionan con el poder económico y político internacional, que efectivamente son parte de la globalización, pero que no se limita a ellas; ii) por otra parte, el temor ha encontrado un terreno abonado en un contexto de perplejidad ante las intensas transformaciones económicas, políticas y culturales percibidas en el contexto local, para las que no existen respuestas definitivas y que consiguen romper con los esquemas interpretativos clásicamente utilizados para el análisis social.

Sin embargo, en un tiempo en el que la globalización se ha convertido en el contexto ineludible de nuestro tiempo, las localidades y sus rasgos específicos no han desaparecido, sino más bien al contrario, suponen el ámbito concreto en el que la globalización se manifiesta en todo su esplendor y donde se cruzan e interpenetran los diferentes tiempos, sentidos, identidades, culturas, espacios y estrategias. La conclusión que provoca este hecho es que no estamos observando la destrucción de las localidades, ni de sus rasgos característicos, sino un profundo proceso de reconfiguración socio-económica que rompe con su visión confinada y estratificada. Pensar en los soportes y tensores del cambio social de la actualidad exige, por tanto, una tarea de reinterpretación de la naturaleza de las dinámicas que agitan nuestras sociedades. Conceptos y categorías tales como nación, territorio, lugar, espacio, cultura, identidad, Estado, soberanía, escala, tiempo, local, global o frontera, no tienen en este trabajo una definición predeterminada, sino que son sometidas a debate y crítica. Nos encontramos ante metáforas o denominaciones que hoy, más que nunca, precisan ser adaptadas a los nuevos tiempos, debido a la continua emergencia de enlaces, flujos y conexiones que operan superando las demarcaciones clásicas de nuestras sociedades.

En este contexto, resulta necesario superar el déficit teórico y analítico que provocan las percepciones distorsionadas sobre la globalización y el cambio social en la C.A. del País Vasco. Para ello, precisamos de una renovación de las herramientas y categorías comúnmente utilizadas e institucionalizadas en las ciencias sociales, que establecen unidades claramente diferenciadas de análisis según las definiciones de espacios sociales político-administrativos. Hace ya algunos años que el sociólogo británico John Urry (2003) planteaba la seria problemática que suponía fraccionar la vida social en diferentes sociedades nacionales en un tiempo donde las redes globales adquieren cada vez mayor protagonismo. Desde su punto de vista, una vez que queremos adentrarnos en el examen de la escala,

la dimensión y la relevancia de los móviles procesos globales, la propia idea de sociedad entra en colisión y distorsiona notablemente el análisis.

Partiendo de esta premisa, hay quien se ha atrevido incluso a pregonar que “el mundo está agotado” (Bauman, 2004: 22), anunciando así la expiración del espacio al que es posible imponer barreras de diseño político, económico y cultural de una vez y para siempre. Para Zygmunt Bauman, vivimos un contexto sin afueras, sin espacios completamente aislados y sin límites inamovibles, donde las fronteras pasan a ser porosas y las delimitaciones provisionales y revocables. Cualquiera podría argumentar, recordando las aportaciones de teóricos clásicos<sup>8</sup> que el mundo siempre ha mostrado la habilidad para trascender, de una forma o de otra, las demarcaciones perfiladas para la gestión de su complejidad, y no le faltaría razón. Lo característico de nuestro tiempo es que la experiencia del agotamiento del mundo se vive de forma constante y dinámica, debido a la velocidad y facilidad con la que se producen los contactos y las transacciones por entre las amplias y complejas articulaciones globales.

En este sentido, entiendo que el proceso de reconfiguración socio-económica que vive la C.A. del País Vasco en las últimas tres décadas adquiere su significado sobre las crecientes interrelaciones que operan en un plano global. La comprensión de las transformaciones sociales del tiempo histórico contemporáneo no puede cerrar la puerta al contexto crecientemente interconectado en el que se mueven las actuaciones, los criterios, las decisiones y los agentes, hasta el punto que resulta casi imposible reconocer la génesis de cada proceso económico, político e incluso cultural. Se trata de extensas multiplicidades e interrelaciones que componen el carácter articulado de la sociedad mundial del siglo XXI, donde tan frecuente es la interacción como la desconexión de ciertos agentes y espacios. Ello nos sitúa a todos y cada uno, ante un denso entramado de posibilidades y obligaciones recíprocas, impulsados por procesos que facilitan los enlaces pero basados en un dinámico juego de unión y exclusión.

La globalización se ha convertido en el espacio social con el que inevitablemente hay que contar, del que resulta imposible escapar. Por mucho que se quiera, las fronteras político-administrativas no son capaces de impedir la manifestación local de procesos de carácter global, entre los que destacan, los flujos migratorios, los riesgos y miedos globales, las agencias económico-financieras internacionales, la feroz competencia entre empresas, las trampas de subdesarrollo, el poder de las multinacionales o tendencias políticas y culturales. “No hay salida a todo esto, el mundo de la globalización se

---

<sup>8</sup> El propio Zygmunt Bauman se apoya en autores como Inmanuel Kant, para anunciar el agotamiento del mundo, quien, junto con autores como Alexis de Tocqueville o Paul Valéry, confeccionó una filosofía cosmopolita para la ciudadanía común en un mundo sin escapatoria posible.

generaliza, nos socializa en la interdependencia, nos abre al mundo y nos pide que nos volquemos sobre él, pero es un mundo de <<toma y daca>>, donde todo entra y todo sale, la mirada ni es única, ni es unívoca ni está sola, lo lejano y lo cercano son divisiones etéreas, convencionales, incluso virtuales” (Gurrutxaga, 2007: 74).

De esta manera, la globalización es la gran metáfora que utilizamos desde hace ya algún tiempo para describir aquellos procesos de conjunción de diferentes partes del mundo pensadas tradicionalmente de forma separada. Sin embargo, su significado no debe equipararse a la creación de una igualitaria sociedad-mundo, sino que debería tomar en consideración que sus manifestaciones se producen de forma ambivalente y excluyente. Se trata de una composición de procesos de integración, pero también de desintegración; de unificación, pero también de diferenciación; de modernización, pero también de destradicionalización; de creación pero también de destrucción; de compartir, pero sin agrupar. Ello nos recuerda que las dinámicas de globalización no son unidireccionales, ni se encuentran necesariamente establecidas de antemano, lo que implica que resultaría demasiado simplista reducirlos a etiquetas como occidentalización, americanización, Mcdonalización o brasileñización de nuestras sociedades, aunque, sin duda, puedan también encontrarse procesos que apunten en las citadas direcciones.

Pero no nos equivoquemos, tampoco todo puede ser explicado a través de la globalización, como si fuera un comodín a utilizar cuando la complejidad nos supera. Lo que emerge con la globalización es una fuerte tensión entre procesos que circulan por las redes globales y las formas que estos procesos adquieren en su encuentro con las dinámicas que llevan tiempo situadas en un entorno local. La globalización antes que una causa es un efecto: “It is enacted, as aspiration rather than achievement, as effect rather than condition, and as a project to be achieved rather than something that is pre-given. The global is seen as coming to constitute its own domains. It is continuously reconstituted through various material and semiotic processes” (Urry, 2003: 6). En consecuencia, local y global se encuentran en algún punto para adquirir sentido y poder continuar existiendo, pero ni uno ni otro son iguales cuando esto sucede. Como ahondaremos más adelante, local y global no son ni sinónimos ni antónimos, sino fruto de los encuentros y desencuentros que se producen en su interpenetración dinámica y persistente.

Concretamente, la globalización plantea un nuevo cuadro de relaciones entre economía, Estado, sociedad y cultura, en un entrecruzamiento de articulaciones que trasciende fronteras nacionales y transforma las nociones del dentro y del afuera. Para ello se vale de tres dinámicas diferenciables, pero estrechamente interrelacionadas: 1) Una articulación espacio-temporal global donde los flujos y las conexiones componen los soportes fundamentales de su funcionamiento; 2) la redefinición de los espacios locales a través de procesos

de desnacionalización y una composición diversa de lo global; 3) los juegos de poder y las dinámicas de inclusión y exclusión. Resumiendo, podríamos decir que la velocidad, la complejidad, la interconexión, la innovación constante y la exclusión social unen sus fuerzas de forma revuelta para configurar las formas que adquiere la globalización, así como para influenciar los recorridos de los espacios geográficos concretos. A través de estas tres dinámicas y de las consecuencias que generan es como considero que debemos afrontar el análisis del cambio estructural y socio-cultural de la C.A. del País Vasco en tiempos de globalización.

### **1.2.1. *Articulación Espacio-Temporal Global***

Las crecientes interrelaciones entre partes de un mismo mundo sobre las que operan los diversos agentes, gentes e instituciones debemos entenderla como la clara manifestación de la particularidad de la articulación entre el tiempo y el espacio con el devenir de la globalización y los nuevos derroteros de los procesos de modernización. Los caminos teóricos y analíticos abiertos por Anthony Giddens (1993) en este terreno son de indudable valor y calidad. El análisis de Giddens considera que la globalización es la continuación o la consecuencia de la propia modernidad, debido a que la modernidad es intrínsecamente globalizadora. Para Giddens modernidad y globalización caminan de la mano, debido a que la globalización siempre ha mostrado una tendencia a la extensión mundial.

La globalización vendría, por tanto, a continuar la labor de distanciamiento espacio-temporal con el que se abre paso la modernidad. Al separar el espacio del lugar se fomentan “las relaciones entre los *ausentes* localizados a distancia de cualquier situación de interacción cara a cara”. En las condiciones de la modernidad, el lugar se hace crecientemente fantasmagórico, es decir, los aspectos locales son penetrados en profundidad y configurados por influencias sociales que se generan a gran distancia de ellos. Lo que estructura lo local no es eso que está en escena, sino que “la *forma visible* de lo local encubre las distantes relaciones que determinan su naturaleza” (Giddens, op. cit: 30). Las oleadas de globalización que hemos conocido en la historia serían la búsqueda de nuevos modos de inserción dentro del tiempo y el espacio inalcanzable en otros tiempos, así como las formulas para conseguirlo.

De esta manera, la separación del tiempo y el espacio es una condición primordial sobre la que se produce el proceso de desanclaje, a través del cual se cortan las conexiones existentes entre la actividad social y su “anclaje” en las particularidades de los contextos de presencia. Los espacios locales se transforman bajo el impulso de influencias distantes que se entremezclan con



las propias, hasta resultar prácticamente indistinguibles. Las tendencias a la fragmentación se superponen a los procesos de unificación en ambos terrenos, sin que apenas quepa pensar en ámbitos locales ajenos a dichos procesos. Así las cosas, puede decirse que la globalización presenta, según Giddens, una doble vertiente a través de las cuales ofrece nuevas posibilidades pero donde también se amplían las constricciones.

Las perspectivas que abre esta línea de argumentación resultan realmente provechosas, puesto que deja entrever que a cada tiempo histórico le corresponde una específica relación entre el tiempo y el espacio, aunque éste no sea universal, sino compartido por diversas sociedades. “La objetividad del tiempo y del espacio está dada, en cada caso, por las prácticas materiales de la reproducción social y, si tenemos en cuenta que estas últimas varían geográfica e históricamente, sabremos que el tiempo social y el espacio social están contruidos de manera diferencial. En suma, cada modo de producción o formación social particular encarnará un conjunto de prácticas y conceptos del tiempo y del espacio” (Harvey, 1998: 228).

La creciente cercanía que actualmente sentimos hacia otros espacios del planeta y el hecho de que nos influyan directamente aspectos y dimensiones que acontecen muy lejos de donde nos encontremos, nos hace pensar que en cierta manera estamos viviendo una “intensa fase de compresión espacio-temporal, que ha generado un impacto desorientador y sorpresivo en las prácticas económico-políticas, en el equilibrio del poder de clase, así como en la vida cultural y social” (Harvey, op. cit: 314). “La historia del capitalismo se ha caracterizado por una aceleración en el ritmo de la vida, con tal superación de barreras espaciales que el mundo a veces parece que se desploma sobre nosotros” (Harvey, op. cit: 267). Esto es, los desplazamientos y las comunicaciones se aceleran, las barreras espaciales se superan y el mundo se hace más pequeño, como si se hubiera encogido. Uno de los rasgos de los mecanismos que inducen el cambio es, por tanto la velocidad de los movimientos y transacciones que convierte en efímeros los términos de las relaciones sociales.

La consecuencia más llamativa de esta nueva articulación entre el tiempo y el espacio es que el espacio social no se agota en su forma territorial, puesto que los diferentes agentes interconectados pueden operar, en muchos casos, simultáneamente a nivel mundial “como unidad en tiempo real” (Castells, 1997: 120). Los cambios producidos en las herramientas materiales y tecnológicas con la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación, pero también la gestación de nuevas formas de vivir y percibir nuestra situación en el mundo han propiciado que nos encontremos de forma cotidiana ante un conglomerado de tiempos y espacios interpenetrados y sin orden secuencial o jerárquico. Desde hace ya bastantes años que las transformaciones globales encaminaron a diferentes autores a repensar la relación entre el tiempo y el

espacio, dando lugar a referencias a la “instantaneidad” (Lash; Urry, 1998), la “descronificación” (Ramos, 1998), la extensión del “tiempo atemporal” (Castells, 1997), la “simultaneidad sincrónica” (Beck, 1998), el “espacio-velocidad” (Virilio, 1997) o los “paisajes y conglomerados del tiempo” (Adam, 1990).

Las nuevas vivencias y percepciones del tiempo no pueden sino comprenderse en el contexto de las interconexiones espaciales que se producen entre partes de un mismo mundo, aunque dicha interrelación se origine de forma desigual, selectiva e irregular, dando forma no a una sino a varias redes entrelazadas y dominadas por movimientos de entrada y de salida. Las relaciones en el tiempo y en el espacio entre agentes, gentes e instituciones se constituyen así en base a una nueva morfología social que toma la forma de red. Se trata de la geometría contemporánea que se encuentra en la base de las relaciones económicas, políticas y culturales, caracterizada por la presencia de nodos, que ejercen de puntos de enlace e intersección por entre los cuales circulan flujos de diferentes tipos (físicos, estéticos, semióticos, informativos y cognitivos), configurando así, paisajes de espacios inter-conectados. De esta manera, los flujos y sus constantes movimientos a través de las redes se constituyen en los elementos constitutivos de la realidad social puesto que conectan, comunican, dinamizan y transforman las redes volatilizandando su disposición y las actividades dentro de las mismas. Los espacios se encuentran atravesados por redes móviles y policéntricas agitadas por movimientos tanto centrífugos como centrípetos, así como de dinámicas crecientemente flexibles y adaptables.

Las redes humanas que se desarrollan con la globalización son ante todo redes de transferencia de conocimiento e información que tienen la capacidad de relanzar procesos interactivos de aprendizaje e innovación. Una vez que el conocimiento y la información se comparten de forma masiva, la consecuencia es una destacada aceleración de las dinámicas innovadoras que se viven en todos los espacios conectados. De esta forma, se produce la formación de una cultura de la innovación, como exponente de tendencias impulsoras de cambio, tanto por ambiciones como por necesidades (Christian, 2005; McNeill; McNeill, 2004). Una de las reveladoras conclusiones que se pueden extraer del fenomenal trabajo de Robbie Robertson (2005) es que las tres olas de globalización que detalladamente describe, son a su vez, tres olas impulsoras de excepcionales innovaciones y a gran escala, capaces de transformar las estructuras socio-económicas de gran parte del planeta. Tanto la revolución neolítica, como la revolución industrial y las transiciones actuales hacia las sociedades del conocimiento, son fruto de la interacción humana, que conectan

entre sí pueblos, ciudades y personas, transfiriendo información y conocimiento por entre las articulaciones creadas<sup>9</sup>.

Sin embargo, tal y como acertadamente recordaba Arjun Appadurai (2001b: 5) en la introducción de uno de sus trabajos, “este es un mundo de flujos. Pero también es, por supuesto, un mundo de estructuras, organizaciones y otras formas sociales estables”. Por ello el énfasis en la extraordinaria movilidad de los flujos y su encuentro y/o concentración en nodos no debe hacernos indiferentes al análisis de los espacios concretos por donde los flujos transitan, adquieren forma y los transforman. Los flujos tienen emisores y receptores, convertidos en los agentes más evidentes de las redes que pueblan las relaciones sociales; los puntos nodales territorializados que acaparan y reúnen los diferentes flujos en circulación. Se trata de un espacio cuyos componentes no necesitan de un lugar fijo, pero que necesitan algún tipo de localización y estar ligados a algún tipo de actividad (e identidad) humana. De ello es un buen ejemplo el que ‘inmaterialidad’, ubicuidad y deslocalización de las transmisiones mediáticas requieren la localidad de los receptores y los transmisores. Por ello si podemos hablar del espacio de los flujos no es en contraposición al espacio de los lugares –tal y como lo plantea en su esquema analítico Manuel Castells (1997a)–, sino como una reconfiguración y resignificación de la especialidad social en general (García Selgas, 2002).

Asimismo, también habría que añadir que no sólo los nodos son visibles, sino que las líneas de conexión y comunicación son también perceptibles. Los intercambios y vínculos no se realizan únicamente a través del ciberespacio, puesto que también se llevan a cabo en el espacio físico. Un espacio conectado y compartido por numerosos agentes, por donde transitan, discurren y localizan economías, políticas, culturas e identidades. Esto es, el espacio conformado y transformado a través de dinámicas conflictivas y contradictorias que florecen a partir de la confluencia de estrategias, valores y criterios que los diferentes agentes poseen.

---

<sup>9</sup> Sirva como ejemplo un extracto del citado texto, donde se explica el surgimiento de la Revolución Industrial: “en realidad, el elemento crucial que determinó el curso de los acontecimientos fue la globalización; y principalmente por dos motivos. En primer lugar, la globalización es un resultado de las acciones de los seres humanos. Conecta entre sí pueblos y comunidades de forma novedosa. Pero las interrelaciones no generan necesariamente igualdad. (...) En segundo lugar, simplemente la velocidad de la difusión a lo largo del siglo XIX hizo imposible que las transformaciones ocurrieran de modo independiente. La transformación del Neolítico tuvo lugar de forma gradual a lo largo de varios miles de años en al menos siete lugares diferentes bastante independientes unos de otros. Las poblaciones humanas eran entonces muy pequeñas y estaban menos interconectadas. Pero incluso bajo esas condiciones tan distintas la agricultura se extendió igualmente a casi todas las partes del globo por medio de la difusión. Diez mil años mas tarde en un mundo ya globalizado y altamente interrelacionado, no podía haber espacio para transformaciones independientes, por mucho que algunos países se hallasen próximos al cambio o por mucho que pueda aventurarse que cien o doscientos años después se hallarían cercanos a él. En esta ocasión la difusión fue demasiado veloz como para permitir transformaciones de modo independiente. Y fue veloz debido a la primera oleada de globalización. De hecho, sin esta no podría haber tenido lugar la segunda. La revolución industrial fue su criatura”. (Robertson, op. cit: 147).

Por ello, la globalización no se refiere a procesos externos a nosotros, de aparición imperceptible que impactan sobre nuestras inmaculadas sociedades, sino articulaciones complejas de marcado carácter cotidiano que reúnen sin unificar y disuelven sin dividir, dibujando un contexto cercano, germen articulado de las transformaciones sociales que vienen siendo objeto de las miradas científicas de las últimas dos décadas. Por eso, la fluidez de las interrelaciones no tiene límites temporales ni fronteras establecidas, no comienza ni acaba, sino simplemente discurre y se transforma.

Estar conectado es, en consecuencia, pertenecer y formar parte del vínculo; es ser parte constitutiva de la red, donde además de recibir inherentemente también se da. La red es en este contexto el hogar donde uno se reconoce en virtud de sus vinculaciones, el hábitat en el que se encuentra la sensación de pertenencia. Ello no significa que las conexiones lo sean para toda la vida, ni que la relación lo sea entre iguales. Estar es en ocasiones un logro en sí mismo, por el valor que puede otorgar formar parte de alguna red concreta y porque implica que se poseen los requisitos para formar parte de la misma. En este contexto, el problema es estar desconectado, porque ello conlleva estar excluido y no ser reconocido; y peor aún, incapacitado para acceder a los beneficios que otorga la posesión de los requisitos que permiten el acceso.

Así las cosas, destacamos que la distribución espacial contemporánea se basa en el predominio de la forma conectada de la sociedad, flexible y adaptable, en busca de la relevancia nodal que le permita disfrutar de posición de poder y de mando. La complejidad de la disposición espacial de las actividades económicas, políticas y sociales nos traslada al análisis de un extenso enredo de articulaciones elásticas, un soporte material, que sostiene los flujos y hace físicamente posible su articulación. Esto es, la construcción del enredo y el constante tránsito de flujos que alimenta, mantiene una traducción espacial continua, que Saskia Sassen (2003: 242) define como “una geografía de la centralidad consistente en múltiples vínculos y concentraciones estratégicas de infraestructura material. La globalización puede ser vista como imbricada y dependiente de estos vínculos e infraestructura material. En medida considerable, los procesos globales son esta grilla de sitios y vínculos”, sobre los cuales se reconfiguran las relaciones sociales contemporáneas. Se trata de soportes materiales que nosotros construimos, sobre un espacio dinamizado y transformado por esos mismos flujos que posibilita circular, un espacio cotidiano en constante recomposición que necesitan y recorren.

Esta dinámica veloz y cambiante provoca, tal y como apunta Anthony Giddens (2000), que la sociedad contemporánea esté emergiendo de manera anárquica, casual y estimulada por una mezcla de influencias, muy lejos de una visión homogénea, colectiva, unitaria y unidireccional de los cambios acaecidos. En este contexto, el proceso de reconfiguración socio-económica

acontece y ejerce su dinámica en el día a día, en estado permanente de construcción, transformación y redefinición de sus presencias, presentaciones y representaciones. Un proceso en el que confluyen decisiones y actuaciones de agentes concretos y en el que, de una forma u otra nos involucra a todos/as, introduciendo elementos novedosos en nuestra vida cotidiana, sobre los cuales transformamos las formas y contenidos de nuestras acciones. En conclusión, diremos que la articulación espacio-temporal global más que como resultado homogéneo y mecánico de una lógica económica inexorable deberíamos comprenderlo como “parte de un proceso multidimensional, producto de factores estructurales activados por el juego de los actores sociales y atravesado (...) por la tensión entre lo global y lo local” (Barañano, 1999). Es precisamente la citada tensión e interpenetración entre lo local y lo global, aquello en lo que me centraré a continuación.

### **1.2.2. La Multinacionalización de lo Local y la Nacionalización Diversa de lo Global**

Tal y como hemos podido observar en lo analizado hasta el momento, la intensidad alcanzada por la última oleada de globalización ha provocado que en nuestras vivencias cotidianas hayan hecho aparición procesos, prácticas, personas y decisiones de procedencia cada vez más diversa, incluso, en muchas ocasiones, prácticamente imposibles de situar en un único territorio del planeta. Todos nosotros percibimos la huella que dejan los procesos de globalización sobre el espacio concreto que pisamos y practicamos. Ello se debe, fundamentalmente, a la difuminación de las diferencias anteriormente infranqueables con las que concebíamos el *dentro* y el *afuera*: categorías claramente separadas por la frontera –ya sea esta municipal, regional, nacional, o civilizacional– que ejercía a la vez de límite físico y simbólico.

*Dentro* ha estado tradicionalmente asociado a categorías tales como nación, territorio, localidad, identidad, región o administración institucional, mientras *fuera* se situaban lo internacional, lo global, lo extranjero, lo mundial, lo extraño, lo inalcanzable y lo incontrolable desde dentro. Sin embargo, la constatación de que las redes, los conectores y los flujos se nutren de localizaciones concretas situadas sobre diferentes Estados y regiones, replantea abiertamente las citadas dicotomías y nos devuelve la pregunta sobre la forma de proceder de los agentes, las gentes, los espacios, las situaciones o las infraestructuras de las que se sirven los procesos de modernización y el desarrollo socio-económico que tienen lugar en los espacios concretos.

En el paisaje social hacen aparición nuevos soportes y tensores del cambio social que no están confinados en alguno de los Estados-nación, sino

que están en circulación, traspasando las diferentes fronteras y evitando el encierro en un único espacio político (Albrow, 1996). El desafío analítico que esta dinámica plantea no es de fácil ni absoluta resolución, debido a que sugiere una intensa reflexión sobre cuáles son las fuerzas socio-económicas que definen las trayectorias de los espacios locales. Las redes, los flujos y las conexiones nos enseñan que existen cada vez más procesos que deben ser interpretados en su relación con la nueva morfología económica, política y social que éstas dibujan, y que no necesariamente coincide con las líneas trazadas por las fronteras políticas. Las escalas tradicionales con las que estamos habituados a comprender e interpretar nuestro mundo suponen una clara limitación a la hora de analizar los factores que influyen en los procesos de desarrollo socio-económico.

Avanzar por esta perspectiva nos encamina a considerar que aunque la interconexión global no respeta necesariamente las escalas tradicionales, ni las fronteras políticas, ello no significa que se trate de una dinámica sin geografía alguna. Muy al contrario, y aunque pueda resultar paradójico, para que la globalización pueda existir necesita de una territorialización, espacialización e incluso de nacionalización, sin la cual le es imposible operar. Las posibilidades telemáticas siguen actualmente en aumento, pero incluso estas utilizan espacios físicos concretos. Las diferentes localidades *abren* parcialmente las puertas a la globalización –aunque también le ponen en muchas ocasiones barreras–, de forma que se posibilitan las interconexiones, las interacciones y los movimientos de los flujos.

En la articulación espacio-temporal de carácter global, por tanto, son los espacios regionales y metropolitanos antes subsumidos en la organización espacial encabezada por el Estado-nación, los que consiguen adquirir un protagonismo destacado, por su capacidad de establecer relaciones directas con otros territorios y su tendencia a congregarse flujos globales (Keating, 1998; Storper, 1997). Las ciudades y las regiones son agentes activos, con arte y parte directa en las dinámicas de la globalización, convirtiéndose en los espacios donde lo global se localiza y lo local se globaliza. La capacidad de modelación, reconfiguración y adaptación al cambio mostrada por ciertos espacios regionales y metropolitanos en un contexto de creciente competitividad global les ha otorgado un papel propio como ejes de los flujos económicos, políticos y culturales. Hemos asistido a una pujanza de las regiones y las ciudades como sujetos espaciales singulares articulados principalmente entre sí, en una relación siempre desigual y cambiante, y donde los criterios de conexión no se establecen necesariamente por la pertenencia a tal o cual Estado-nación.

Que la expansión de la globalización se complete a través de las localidades concretas no implica que los diferentes espacios caminen hacia la uniformización o la *americanización*, sino que supone una apropiación y

adaptación parcial de los flujos globales en circulación. Y a su vez, abrir canales de comunicación no implica que dichos canales sean de dirección única, donde lo global modifica lo local, sino que supone que dicha comunión está basada en relaciones bidireccionales, donde lo local también modifica lo global a través de su participación. En definitiva, de la misma forma en que los procesos globales toman tierra y adquieren formas diversas en la localidad, también se producen dinámicas a la inversa, donde ciertos elementos locales entran a formar parte de redes globales, estableciendo conexiones con diferentes puntos del planeta y construyendo puentes entre los mismos, por los cuales circulan flujos en las dos direcciones.

En este sentido, vivimos un tiempo en el que las regiones y las metrópolis crecen en dimensión cuantitativa, pero también cualitativa como espacios de relevancia económica y política. En diversos puntos del planeta emergen redes de ciudades entendidas como nodos que reciben flujos económicos, sociales, demográficos y de información que desembocan en la denominada “economía del archipiélago”<sup>10</sup>. Este archipiélago permite pensar el mundo como un mosaico de zonas que bajo ciertas circunstancias pueden conectarse entre sí. La existencia de nodos y ciudades globales de alta concentración, capaces de asimilar, procesar y reenviar flujos de información, capital, recursos financieros, población, etc., gracias a infraestructuras y nuevas tecnologías de información y comunicación que adquieren un alcance mundial, es un elemento clave de la actual dinámica espacial.

Pero no sólo las ciudades globales y los nodos centrales pasan a estar interconectados, sino que también las áreas metropolitanas y las ciudades de menor tamaño, condición y notoriedad pasan a formar parte de las redes globales, aunque sea en una posición secundaria. Entre los nodos centrales y secundarios se abren canales de articulación, estableciendo relaciones entre las mismas, aunque siempre desiguales en lo que respecta a la intensidad de conexión y capacidad de aglomeración y competitividad. Estas redes de ciudades están vinculadas entre sí en forma de jerarquías urbanas múltiples con ciudades de diferentes tamaños realizando funciones estratégicas en el sistema urbano, capitaneadas sobre todo por las ciudades globales y donde existe un tráfico constante de capital, servicios y personas (Sassen, 1993).

---

<sup>10</sup> Tal denominación difundida por Pierre Veltz (1996: 9), es planteada tras la constatación de que “la globalización, generada por el desarrollo espectacular de técnicas que comprimen el tiempo y eliminan (casi) la distancia, conduce directamente hacia una economía desligada de territorios concretos, o al menos los reduce a una serie de elementos intercambiables en un juego de equivalencias antiguo y cruel. Sería absurdo negar el distanciamiento creado por la mundialización entre el espacio de las grandes empresas y la vida de las sociedades locales. Pero la imagen de una economía pura de flujos indiferente de los lugares no se sostiene, pues es simplemente contradictoria, debido ante todo a la creciente polarización geográfica de las actividades”.

De esta manera la accesibilidad y la movilidad se han convertido en el leitmotiv de la organización espacial. Se trata de uno de los soportes más importantes que posibilitan la articulación como conjunto urbano de diferentes espacios geográficos y, a su vez, los elementos que posibilitan un grado más alto de conexión con lugares anteriormente lejanos. La accesibilidad se ha convertido en el concepto central de las actuaciones institucionales, puesto que no basta con transportar, ni posibilitar la movilidad, sino que lo fundamental es ofrecer la opción de llegar a cualquier punto del espacio en el menor tiempo posible. En este punto, las investigaciones realizadas por John Urry (2004; 2007) y su equipo desde el *Centre for Mobilities Research* de la Universidad de Lancaster en el Reino Unido, han revelado que las sociedades actuales se caracterizan por la expansión de las infraestructuras de transporte y de automovilidad territorialmente situadas, creando sistemas interconectados y autopoiéticos que posibilitan el incremento de los flujos de información, conocimiento, turistas, automóviles, mercancías, etc.

El papel de nodos de coordinación de la economía global que caracteriza a las ciudades globales, por la presencia masiva de servicios financieros y otros servicios avanzados a empresas, les otorga una relevancia especial como centros nerviosos de la nueva economía y la política, en un sistema interactivo de geometría variable, al cual se adaptan constantemente y de forma flexible otras ciudades y empresas (Borja; Castells, 1997). La competitividad y el marketing urbano se transforman así en criterios fundamentales de la gestión de las políticas urbanas, a través de la mediación de las élites económicas, políticas e intelectuales en el diseño de las prioridades y las necesidades socio-económicas de la ciudad. Se trata de instancias en las que se ha producido una clara reorientación de la agenda política de las ciudades y regiones derivada hacia la búsqueda y el encuentro del *posicionamiento* en el contexto competitivo globalizado.

Se trata de una reorientación estratégica hacia el urbanismo empresarial (Moulaert; Swyngedouw; Rodríguez, 2001), completada mediante una redefinición de las prioridades y los objetivos, que consiste básicamente en reforzar la capacidad local para enfrentar con éxito la competencia global. De esta manera, la revitalización económica, política, estética y social se ha convertido en el ámbito principal de la intervención urbana en las ciudades europeas. Dicho planteamiento, requiere proyectar una imagen de ciudad dinámica e innovadora, estimulante y creativa, capaz de competir con éxito por la atracción tanto de inversiones productivas, visitantes, turistas, mercancías e informaciones como consumidores locales e internacionales.

Las ciudades y regiones hacen de la seducción su principio de intervención y desarrollo (Amendola, 2000). Se ha producido una colonización de la agenda urbana de criterios emprendedores y una creciente autonomización de la revitalización con respecto al conjunto de la planificación



urbana de las grandes ciudades. Los esfuerzos más importantes se orientan hacia los grandes proyectos urbanos que puedan funcionar como motores de la regeneración, aplicando estrategias de marketing a las políticas urbanas. La regeneración urbana se define, entonces, como la respuesta empresarial y flexible a nuevas oportunidades de desarrollo en donde la ciudad se dibuja como oferta y como deseo. Estamos viviendo un nuevo proceso de urbanización postmetropolitano, donde destacan tanto procesos de centralización, caracterizados por la revalorización de los centros de las ciudades a través de la irrupción de las grandes empresas multinacionales, procesos de gentrificación –aburguesamiento– de diversas áreas residenciales, y la extensión de la oferta de ocio; como procesos de descentramiento, con la proliferación de exópolis, ciudades dormitorio, satélites residenciales y de actividad económica, conectadas todas ellas mediante infraestructuras de comunicación y de transporte, conformando un gran conglomerado en continua construcción y organizada en base a nuevos criterios de movilidad.

En este contexto caracterizado por regiones competitivas y ciudades globales, es de destacar que ambos planos –centralización y descentramiento– se complementan a la perfección, gracias a que la ciudad encuentra un aliado esencial en la región y viceversa. De ahí que diversos autores planteen fusionar los dos conceptos, para pensar en un espacio común donde prevalece la articulación: la ciudad región global (Scott, 2001). La ciudad-región viene a reflejar, entonces, la combinación entre el efecto nodal que ejercen las ciudades en las redes de intercambios globales y las ventajas específicas existentes en las regiones gracias al contexto socio-cultural compartido y las instituciones comunes que cosen el territorio. Así procesos de urbanización, industrialización y de desarrollo económico, social y político se analizan de forma conjunta, como procesos de materialización de la globalización en el espacio concreto. La estructura interna de las ciudades-región globales se compone a imagen y semejanza a los acoplamientos interregionales, compuesta por una completa articulación policéntrica posibilitada por infraestructuras de comunicación y de transporte, por donde circulan personas, bienes, información, inversiones de capital, ideas, etc.

Las ciudades se sostienen sobre su región y viceversa en una relación indisoluble, combinando así la capacidad de atracción de la ciudad en las redes de intercambios globales, con las posibilidades que ofrece la región en términos de proximidad, dimensión, peso demográfico, división del trabajo, diversidad de actividades, encuentro cultural, o fuentes de innovación y conocimiento. Así, toman forma como complejos urbanos, en cierto modo compenetrados, que acogen proyectos comunes, sin que por ello se consigan evitar por completo las tensiones internas. Las ciudades-región surgen de la actividad socio-económica concentrada territorialmente y engloban una base espacial más amplia donde se esparcen las actividades económicas y sociales

contemporáneas. De esta manera se convierten en los espacios característicos de un nuevo esquema de competencia territorial. En un tiempo de alta movilidad y flexibilidad de la economía mundial, de inversiones en países en vías de desarrollo y de procesos de deslocalización, las ciudades-región de Europa occidental y los Estados Unidos, que no pueden plantearse competir en costes laborales con otras regiones del planeta, reflejan la relevancia de factores tanto tangibles –infraestructuras, equipamientos, distancias, tamaños, etc–, como de intangibles –la cultura de innovación, el nivel educativo, el clima socio-político, el capital social– en el sistema económico actual.

Así, todas las ciudades-región son diferentes en lo que respecta a su posición, relevancia y notoriedad dentro de la red-archipiélago en donde se encuentran, son nodos heterogéneos, caracterizados por sus diferencias en aspectos como la estructura económica, el sistema productivo, las características demográficas, el sistema urbano o la identidad colectiva. En este sentido, para las ciudades-región ocupar una posición central en el seno de las redes globales también define dos situaciones contrarias posibles: ocupar una posición periférica / secundaria y no ocupar ninguna posición / estar excluido de las redes de relevancia.

Diferentes áreas del mundo se integran y se representan a sí mismas como sistemas regionales, enlazando diferentes áreas metropolitanas, donde el *Hinterland* queda circundado por zonas secundarias y áreas agrícolas prósperas (Scott, 1998). Las áreas metropolitanas y sus círculos de influencia logran vincularse entre sí para formar regiones densas que funcionan como grandes motores del desarrollo regional y local, a la vez que se convierten en los centros neurálgicos de la economía global. Corredores interconectados tales como Boston-New York-Filadelfia; Mumbai-Goa-Bangalore; Los Ángeles-San Diego-Tijuana; Beijing-Shangai; Milán-Turín-Génova; Londres-Birmingham-Manchester; Tokio-Nagoya-Osaka, Múnich-Stuttgart-Zúrich; entre otros muchos, que albergan infinidad de actividades y recursos para situarse entre los espacios competitivos y de alto desarrollo socio-económico, además de ejercer una impresionante capacidad de atracción y concentración económica y demográfica, son en la actualidad grandes polos de desarrollo donde se concentran los límites y las posibilidades de la transición hacia la sociedad del conocimiento.

En esta concepción del ensamble entre la ciudad y la región, reconvertidos en espacios de relevancia política y económica, se retrata también una perspectiva particular de los procesos de globalización. Los flujos globales se caracterizan por su capacidad de movilización, pero también de asentamiento y aglomeración, aunque siempre de forma selectiva. Las ciudades-región son los espacios donde la confluencia de agentes y circunstancias es posible para recrear formas avanzadas de industrialización, de reconfiguración urbana, de innovación social y cultural y de transición hacia

la sociedad del conocimiento. Se trata, a su vez, de los nodos espaciales esenciales de la economía global y de actores políticos singulares sobre la escena mundial. Tal y como apunta Edward W. Soja (2005: 50), “muy lejos de haberse disuelto como objetos sociales y geográficos por los procesos de globalización, las ciudades-región se hacen cada vez más centrales en el tejido de la vida moderna, y aún más en tanto que la globalización (en combinación con las oleadas de cambio tecnológico) ha reactivado su importancia como base para todas las formas posibles de actividad productiva, sea la manufactura o los servicios, la tecnología avanzada o los sectores de tecnología sencilla”.

En la misma línea, y contrarrestando el abordaje de la globalización desde una perspectiva abstracta y difusa de los procesos, encontramos aquellas aportaciones centradas en los recorridos efectuados en los últimos años por los espacios concretos, destacando su profunda remodelación como consecuencia y a la vez causa de la globalización. Tanto quienes han profundizado en la tensión dialéctica, la interacción e influencia mutua entre lo global y lo local, derivada de la creciente importancia que ha ido adquiriendo la primera, como aquellos autores que han tratado de disolver la concepción polarizada entre la globalización y la localidad, han proporcionado una sofisticación de las perspectivas sobre el devenir del cambio social en tiempos recientes. Al percibir que la dinámica constante y contradictoria de la globalización se complementa a través de la reorganización espacial resultante de las actividades económico-financieras, los acuerdos y desacuerdos de regulación política o las tensiones de la cultura global y el multiculturalismo, entre otros procesos, un diverso grupo de autores plantea que no cabe realizar distinción alguna entre las dinámicas globales y locales.

Lejos de ser excluyentes o dicotómicas, estas categorías pueden y deben ser comprendidas en íntima correlación y como tal, unificadas bajo el neologismo de *glocalización* (Robertson, 1992; Swyngedouw, 1997; Brenner, 2004). Así, de una comprensión de las escalas espaciales centralizadas en los Estados-nacionales, las miradas se dirigen progresivamente hacia un modelo de comprensión de escalas múltiples y anidadas, donde emergen los actores globales, pero también los regionales y metropolitanos. A través de esta perspectiva se intenta solucionar el error de concebir únicamente la globalización como la lucha de lo grande contra lo pequeño; entre lo que está anclado al espacio concreto y lo que es móvil a escala global; entre el que recibe el golpe y el que proporciona el impacto. Aunque, ello tampoco nos debe llevar a eliminar la importancia de los grandes diferenciales de poder existentes entre unos espacios y otros.

Cercanas a esta perspectiva encontramos las reflexiones de Giacomo Marramao (2006: 41), para quien la globalización no divide sino que une, porque agrupa diferentes mundos-vida. La globalización es entonces para el

autor italiano “una mutua implicación de <<homogeneización>> y <<heterogeneización>>. Una inclusión de la <<localidad>> de la diferencia en la misma *composición orgánica de lo global*. La *glocalización* asume así, la forma de un movimiento diastólico sistólico, movimiento al mismo tiempo circular e intermitente, que no se resuelve en la relación de escala micro-macro”. La mirada de Marramao resulta, sin duda, muy sugerente debido a que amplía de forma destacada la perspectiva sobre el fenómeno de la glocalización, proponiendo que esta no sólo describe el fenómeno de la interdependencia entre los diferentes espacios del planeta, sino el de “*cortocircuito*”, que se produce debido a la “interpenetración contrastante-compulsiva de las dos dimensiones de lo global y de lo local, de la unión de los dos movimientos – íntimamente entrelazados– de la globalización de lo local y de la localización de lo global” (Marramao, op. cit.: 47). El cortocircuito está provocado, sustancialmente, por la crisis del orden internacional moderno, anteriormente caracterizado por el Estado-nación y el soporte fundacional otorgado por la pretendida correspondencia entre pueblo, territorio y soberanía. Pero a su vez, los cortocircuitos abren fallas profundas, líneas de fractura conflictivas que atraviesan mediante vectores internos todas las sociedades del planeta, haciendo cada vez menos caso a distancias, culturas y credos religiosos.

Partiendo de esta tensión entre lo global y lo local es desde donde Ulrich Beck (2005: 12) construye un sugerente esquema analítico que ha denominado como la “mirada cosmopolita”, desde donde el lugar se comprende como lugar de encuentros, de compenetraciones, pero también de “proximidad e imbricación sin mutua relación de posibilidades y peligros internacionales, que nos obliguen a repensar la relación entre el lugar geográfico y el mundo”. Con la mirada cosmopolita se propone, por tanto, un “sentido del mundo” en el que se tenga en cuenta la difuminación de las fronteras, atento a las ambivalencias que los encuentros y desencuentros producen, así como agudo en lo referente a las contradicciones culturales de un tiempo histórico de hibridaciones. Tal mirada se desarrolla en un contexto donde se entremezclan algunos de los procesos más importantes de nuestro tiempo, entre los cuales destaca, sobre todo, la emergencia de la sociedad del riesgo mundial y su relación con la experiencia de crisis constante que viven las diversas sociedades. Ello pone de manifiesto, según Beck, la continua supresión de las fronteras y antiguas diferenciaciones entre lo interno y lo externo, lo nacional y lo internacional, o el nosotros y los otros.

Sin embargo, tampoco podemos afirmar que podamos vivir sin fronteras, sino más bien que estas son incesantemente revisadas. Así, en un contexto de fronteras móviles se acelera la mezcla entre culturas tradicionalmente locales, nacionales, étnicas, o religiosas que no habían tenido la oportunidad de encontrarse tan intensamente como ahora y que actualmente se interpenetran, ensamblan y entremezclan. El sentido del mundo que nos

propone la mirada cosmopolita se levanta para hacer frente al nacionalismo metodológico, que ha dominado, según Beck, las diversas disciplinas académicas y formas de pensar a lo largo de los últimos siglos. El nacionalismo metodológico es el pensamiento y la perspectiva que reproduce la equivalencia entre sociedad nacional y Estado nacional, reforzando la idea de que las características particulares de cada sociedad sólo son comprensibles dentro del “contenedor” del Estado nacional<sup>11</sup>.

Por ello, si el nacionalismo metodológico piensa e investiga lo social según categorías del tipo *o esto o eso*, separando tajantemente entre las sociedades según su pertenencia a tal o cual Estado nacional, el cosmopolitismo trae consigo una propuesta metodológica integradora para investigar lo social y lo político en base a categorías *no sólo sino también*. En este sentido, la mirada cosmopolita persigue abarcar la mirada nacional para reinterpretarla; para evitar la estrechez de miras que produce a la hora de observar y analizar fenómenos y formaciones sociales cosmopolitas. En conclusión, la mirada cosmopolita pone en entredicho uno de los pilares básicos de la representación de la sociedad y la política; a saber, el convencimiento de que la sociedad moderna y la política moderna sólo pueden existir si se organizan al modo del *Estado nacional*.

En esta misma línea, pero con mayor agudeza analítica encontramos la perspectiva desarrollada por Saskia Sassen (2007) que se ha dedicado con mayor determinación al esclarecimiento de los secretos ocultos y los fenómenos manifiestos pero erróneamente interpretados de la globalización. Prácticamente toda su obra está basada en la construcción de las lentes sociológicas más acordes con nuestro tiempo histórico global, para esclarecer las formaciones y deformaciones económicas, ecológicas, políticas y sociales que en su seno han acontecido. La determinación de sus trabajos más recientes se ha dirigido hacia la maduración y sistematización de un completo modelo analítico que desemboque en una “sociología de la globalización”. El problema que Sassen trata de resolver en sus trabajos más recientes es la manera en la que los fenómenos de escala global se encuentran insertos parcialmente en espacios subnacionales, así como el recorrido que dichos fenómenos tienen entre prácticas y formas organizativas pertenecientes a varias escalas (global, nacional, regional, etc...). Para ello plantea una revisión crítica tanto de categorías teóricas como de herramientas metodológicas para que no sólo se contemple la escala global, sino también la escala subnacional como elemento constitutivo de los procesos globales. De esta manera, el

---

<sup>11</sup> “Within the paradigm of second modernity, however, globalization not only alters the interconnectedness of nation-states and national societies but the internal quality of the social. Whatever constitutes <<society>> and <<politics>> becomes in itself questionable, because the principles of territoriality, collectivity and frontier are becoming questioned. More precisely: the assumed congruence of state and society is broken down and suspended: economic and social ways of acting, working and living no longer take within the container of the state” (Beck, 2000b: 87-88).

objetivo es romper con las percepciones implícitas y explícitas de una jerarquía escalar comandada por el Estado.

Según Sassen, a medida que nos adentramos en el análisis de la globalización y miramos más allá de la formación y el funcionamiento de instituciones y dinámicas exclusivamente globales, comenzamos a observar la presencia y residencia que éstas encuentran en el interior de lo nacional, abriendo el campo para una amplia gama de posibilidades de investigación hasta hoy casi inexploradas. El punto de partida es claro en este sentido, debido a que plantea romper con la mirada que hace equivalentes al Estado, la nación y la soberanía económico-política, argumentando que el hecho de que un proceso o entidad se encuentre dentro del territorio de un Estado no presupone consecutivamente que se trate de un proceso o entidad nacional o extranjera en los sentidos tradicionales que tienen estos conceptos. En cambio, puede tratarse de una localización de lo global o de una entidad nacional que ha sido desnacionalizada.

Ello significa que algunos componentes de instituciones que conservan formalmente su carácter nacional, en realidad han dejado de ser nacionales en el sentido clásico del término, debido a una inserción parcial de lo global en lo nacional. “Dicha inserción genera una variedad de negociaciones, en tanto algunas estructuras específicas de lo global habitan lo que históricamente se concibe e institucionaliza como nacional, y contribuyen en parte a constituirlo” (Sassen, op. cit.: 52). El proceso de desnacionalización es, entonces, un proceso ineludible; un precio a pagar; un componente necesario de la propia globalización. Se trata de un elemento consustancial a la existencia de agentes y procesos globales, por lo que nos permite observar la enorme variabilidad existente entre países en materia de incorporación a la globalización o de resistencia a ella.

Así, la desnacionalización nos permite observar “que existen procesos que no pertenecen necesariamente a la escala global y que sin embargo forman parte de la globalización. Dichos procesos están inmersos en territorios y dominios institucionales que en gran parte del mundo, si bien no en todos los casos, se consideran nacionales. Aunque localizados en ámbitos nacionales, o incluso subnacionales, estos procesos forman parte de la globalización porque incorporan redes o entidades transfronterizas que conectan múltiples procesos y a actores locales o <<nacionales>>, o bien porque se trata de cuestiones o dinámicas que se registran en un número cada vez mayor de países y ciudades” (Sassen, op.cit.: 11).

Procesos tales como los movimientos migratorios o la expansión de la cultura global advierten sobre la fuerte tensión a la que son sometidas la cultura y la identidad nacional tanto por parte de fuerzas homogeneizadoras insertas en “vehículos populares y de élite” (Berger, 2002: 15), como a través de

tendencias multiculturales llegadas de diferentes partes del planeta que instalan interpretaciones variadas sobre la tradición y abren múltiples opciones en materia de creencias, valores y estilos de vida. Por ello, la imagen de la cultura híbrida es más ajustada que en ningún otro momento histórico, tanto dentro como fuera de occidente, debido a un proceso multidimensional de interacción entre tendencias globales e interpretaciones locales que dibujan un cuadro de la evolución cultural en el que lo local (nacional) y lo global persisten aunque profundamente modificados, agitados por la desaparición, pluralismo, divergencia y emergencia de múltiples pautas culturales. Tal y como defiende con intensidad Seyla Benhabib (2006: 33), “deberíamos considerar las culturas humanas como constantes creaciones, recreaciones y negociaciones de fronteras imaginarias entre <<nosotros>> y el/los <<otro(s)>>. El <<otro>> siempre está también dentro nuestro y es uno con nosotros”.

Ciertamente la tesis de la desnacionalización nos abre una ventana a la reinterpretación de los espacios y de los procesos que en ellos se manifiestan que puede resultar muy enriquecedor. Si cruzamos la perspectiva de la *glocalización*, que apunta a una relación bidireccional entre lo global y lo local, con la tesis de la *desnacionalización* de Sassen, que destaca que lo global reside en parte en lo nacional gracias a un proceso de relativa desnacionalización, la consecuencia es que lo local consigue imprimir una nacionalización diversa a la globalización. Con esto quiero decir que la globalización no procede engullendo a su paso lo nacional o local, aunque lo transforme; no lo hace desaparecer, como si fuese el pez grande que se come al chico; no ejerce su poder desde un estamento superior e inalcanzable hacia otro inferior. Lo local y nacional están presentes en la globalización debido básicamente a que lo global no es una escala aespacial, sino la suma de múltiples localidades necesarias para su composición y funcionamiento. Claro está que no es una suma donde cada participante tenga el mismo valor o peso específico, pero se trata de un conjunto que es más que las suma de las partes, pero que no podría existir sin sus propios componentes.

Ello implica que de la misma manera que la globalización se localiza, toma tierra y adquiere formas diversas, ciertos componentes de la localidad entran a formar parte de una red que pone en interconexión diversos puntos del planeta, hace circular flujos por entre los mismos y estimula la reestructuración de los espacios locales. En este sentido, podemos afirmar que tanto los procesos globales como los locales operan y tienen presencia en varias escalas. La hipótesis a la que me conduce tal argumentación es que además de a procesos de desnacionalización, estamos asistiendo a la multinacionalización de ciertos componentes estratégicos y específicos de la localidad, debido a que lo nacional antes que desaparecer se complejiza, mezcla, diversifica y se abre al mundo. Curiosamente, la globalización necesita nacionalizarse parcialmente para sobrevivir y expandirse, forzando con ello la

multinacionalización de los espacios locales y la nacionalización diversa de lo global. En consecuencia, la batalla entre la homogeneización y la diversificación está servida, sin que ninguna de ellas pueda, por ahora, someter a la otra.

La tensión dialéctica entre lo global y lo local se produce a través de dinámicas de articulación sobre las que se construyen redes que actúan de modo bidireccional<sup>12</sup>. Por un lado, en los espacios concretos hacen aparición agentes, gentes y procesos de procedencias diversas multinacionalizándose y, por el otro lado, la localidad entra a participar en los canales abiertos por las redes globales, abriendo un hueco propio en lo global a la vez que lo enriquece y diversifica. Es por ello que las cuestiones que tratamos de esclarecer en torno a los procesos de reestructuración socio-económica que acontecen “*aquí* es que siempre tiene algo que ver con el *afuera*, sin que el estatuto de ese *afuera* pueda constituirse en objeto singular y distinto (exótico)” (Augé, 1993: 112). Con el tiempo, lo que con los procesos de globalización ha acontecido se hace propio, entra a formar parte de lo que nos rodea y con lo que contamos para lo siguiente que pueda ocurrir, aunque no sea considerado tradicionalmente propio.

En conclusión, considerar la globalización como un proceso capital que incide directamente en el cambio social no se limita a concebir aquellos fenómenos que acontecen exclusivamente en la escala global y que no acertamos a esclarecer en qué medida afectan a nuestras vidas. También es necesario un acercamiento a las prácticas y condiciones locales que se articulan con la dinámica global, donde se unifican ciertos componentes estratégicos y especializados para posibilitar la duración o expansión de las conexiones transfronterizas. Los fenómenos de escala global no suponen, por tanto, acontecimientos externos a los espacios vividos y habitados, sino que se encuentran parcialmente complementados sobre prácticas y formas organizativas que actúan en varias escalas. En definitiva, la globalización funciona a través de la reterritorialización tanto de elementos económicos, como político-institucionales e incluso culturales, provocando la reorganización de los espacios concretos (Brenner, 1999). Por ello, el reto fundamental de esta investigación consiste en la reinterpretación de los soportes y los tensores de la estructura socio-económica de la C.A. del País Vasco, para dar cabida a

---

<sup>12</sup> “The strange attractor of <<glocalization>> is developed below; an attractor that involves parallel processes through which globalization deepens-localization-depeens-globalization and so on. Both the global and the local are bound together through a dynamic, irreversible relationship, as huge flows of resources are drawn into an move backwards and forwards between the two. Neither the global and the local can exist without the other. Diverse social and physical phenomena, including existing societies, are attracted towards the <<glocal>>, which develops in a symbiotic, irreversible and unstable set of relationships. I try to show that both the so called global and local levels get transformed through billions of iterations that are irreversibly over time drawn towards, and are remade through, this glocalizing attractor” (Urry, 2003: 15)



procesos que pueden desviarse de lo que tradicionalmente se ha concebido como lo propio y lo extraño.

### **1.2.3. Relaciones de Poder: Inclusión y Exclusión**

No podemos olvidar que todas las dinámicas que la globalización vigoriza y que hemos relatado hasta el momento están absolutamente atravesadas por la reordenación de la categoría de poder. Si las redes, los flujos y las conexiones se caracterizan, sobre todo, por su capacidad de atravesar, de ser flexibles y veloces, cabe pensar que ello también implica la emergencia de nuevas relaciones de poder, que operan estableciendo renovadas jerarquías mediante dinámicas de inclusión y de exclusión. Aunque nos sintamos cada vez más cerca unos de otros, aunque las distancias en ciertos aspectos se hayan disminuido, no todos tenemos un acceso ilimitado a los canales abiertos por la última ola de globalización. Más bien, asistimos a un incremento del dinamismo de los juegos de inclusión y exclusión, debido a que a la vez que se producen mayores encuentros y conjunciones entre diferentes agentes y gentes del planeta, también se producen nuevas disputas y contradicciones en base a aspectos económicos, políticos o culturales.

La globalización remite a un cambio o transformación en la escala de la organización humana que enlaza comunidades distantes y expande el alcance de las relaciones de poder a través de regiones y continentes de todo el mundo. Pero no debemos pensar que la globalización prefigura el surgimiento de una sociedad mundial armoniosa o que es un proceso universal de integración global en el que se da una creciente convergencia de culturas y civilizaciones. La globalización no es un proceso que se experimenta de forma uniforme en todo el planeta, sino un proceso desigual, divisivo, que abre unas zonas del mundo, mientras cierra otras, permite la intercomunicación, pero no la integración. El fenómeno de la globalización no es tanto la constitución de un solo mundo homogéneo y abierto, sino que debería conceptualizarse como un cambio de los espacios y modos sociales de regulación en los que se lleva a cabo la acumulación económica y las relaciones de poder.

Ocurre no sólo que la conciencia de una interconexión crea nuevas animosidades y conflictos, sino que puede también alimentar políticas reaccionarias y nuevas xenofobias. Dado, además, que una proporción sustancial de la población mundial está ampliamente excluida de los beneficios de la globalización, éste resulta ser un proceso divisivo y, en consecuencia, vigorosamente disputado. La globalización actúa de forma selectiva, sobrepasando lugares y zonas específicas e incidiendo sobre otras. Con ello sucede que las regiones se involucran en los procesos de globalización

parcialmente, facilitando la conexión de algunas zonas, mientras otras quedan olvidadas. De esta forma, resulta un tanto desacertado pensar que la globalización sea el proceso final que nos conducirá progresivamente a la desaparición de las desigualdades. La desigualdad nos es una disfunción momentánea de la globalización, sino que se trata más bien de una característica intrínseca de su forma de desarrollo y extensión, que muestra múltiples maneras para manifestarse y perpetuarse en el tiempo (Milanovic, 2006).

La idea que trato de recoger a través de las siguientes líneas es que la globalización lejos de hacer desaparecer todas las diferencias; lejos de ser la materialización práctica de la idea de progreso, ha provocado la emergencia de nuevas expresiones de la desigualdad y la estratificación. Con la globalización es cierto que muchas cosas se han puesto en común y que muchas cosas que anteriormente componían límites a la inter-comunicación y la interrelación ahora se han disminuido considerablemente, pero en ese encuentro también se edifican nuevas fronteras, nuevos criterios de integración y nuevas razones de exclusión que mantienen el contacto; que no lo rompen, pero que tampoco lo igualan<sup>13</sup>.

Tal y como he venido defendiendo a lo largo de las últimas páginas, las crecientes líneas de interconexión que las redes globales de la actualidad generan, son pieza clave en los procesos de reconfiguración socio-económica como el que tenemos por objeto. Sin embargo, que las sociedades estén cada vez más interconectadas no significa que la tierra se haya aplanado<sup>14</sup>, sino que nos avisa de la existencia de diversas redes de interacción, de carácter sorprendente en algunos casos, pero que generan sus propios juegos de inclusión y exclusión. No todo el mundo está conectado a la misma red sino que las diferencias se gestan en torno al acceso y a la denegación en torno a las diversas redes existentes. Los juegos de poder y la reproducción de la desigualdad siguen siendo parte intrínseca a las dinámicas globales y a la articulación en red.

Podría decirse que el mundo no es plano, pero tampoco está totalmente desencajado. Diríamos más bien, que está atravesado por un juego constante entre la inclusión y exclusión parcial, relativa y precipitada. Ciertamente si viajáramos, tal y como lo hace Thomas Friedman (2006), por entre los grandes centros de la tecnología mundial, por Bangalore, por Brasil o por los distritos

---

<sup>13</sup> Para profundizar en las diversas vertientes y expresiones de la desigualdad en el tiempo histórico global podemos acudir los textos recopilados por Göran Therborn (2006) o David Held y Ayse Kaya (2007).

<sup>14</sup> Tal y como argumenta el best seller de Thomas Friedman (2006: 55) “el aplanamiento del mundo quiere decir que actualmente estamos conectando todos los centros de conocimiento del planeta para crear una única red global, una red que (siempre que la política y el terrorismo no se interpongan en el camino) podría dar lugar a una asombrosa era de prosperidad e innovación”.

industriales de China quedaríamos asombrados de su evolución reciente. Pero no podemos olvidar que Friedman sobrevuela grandes espacios del planeta, que no se detiene a mirar que hay unos metros más allá de tales espacios y observar que hay muchos otros espacios que más que evolucionar han sufrido grandes regresiones. Incluso diversas áreas que anteriormente suponían para muchos el ejemplo palpable de los beneficios de la globalización (véase el caso de Irlanda o Islandia), sufren ahora los rigores de las dinámicas de exclusión que acompañan a la articulación espacio-temporal global.

Hoy en día, podría decirse que el acceso a la globalización se ha convertido en una de las más importantes capacidades de nuestro tiempo. Este punto de vista coincide con apreciaciones realizadas por otros autores, para quienes el acceso ha pasado a convertirse en la “metáfora más potente de nuestra era” (Rifkin, 2000: 27). Tener acceso a las redes globales y estar dentro de las mismas supone tener unas capacidades más amplias que aquellos que tienen denegado el acceso a tales ámbitos de relación. Hoy día, el acceso a la información, a la tecnología, al conocimiento, a las posibilidades de desarrollo socio-económico y personal, a la libertad, al bienestar, a la democracia siguen estando vetadas para millones de personas del planeta y ello es la fuente de la que beben las dinámicas de inclusión y la exclusión y la perpetuación del poder y la dominación.

A medida que transcurre el tiempo y los acontecimientos se precipitan, cada vez resulta más complicado creer en la profecía que lanzara el matrimonio Toffler (2006)<sup>15</sup> sobre la “revolución de la riqueza”. Desde el estallido de la crisis financiera internacional, las esperanzas sobre un mundo que ofrece bienestar para cada vez más personas, han caído en saco roto. Ciertamente, los casos de desarrollo de países como China, India o Brasil suponen un acontecimiento que marcará de forma decisiva el transcurso de la historia, a la vez que ofrecen un nuevo contexto para que millones de personas puedan salir de la pobreza. Sin embargo, todavía está por ver que estas tendencias se vayan a mantener en el tiempo, la incidencia que ello pueda tener sobre algunos países desarrollados y en desarrollo, así como el nuevo esquema de incluidos y excluidos que se dibuje con el tiempo. Por ahora, las tendencias principales dibujan un mapa de grandes concentraciones de capital y riqueza, a la vez que una escasa distribución no sólo entre países, sino entre los propios ciudadanos<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> Desde su punto de vista, “el período que tenemos por delante está a punto de explotar con sorpresas de todo tipo, que no podrían encasillarse en la dicotomía bueno frente a malo, o esto o lo otro. Y quizá la sorpresa mayor sea que la civilización y el sistema de riqueza revolucionaria, (...) abran, a pesar de todo, enormes oportunidades para que millones de nosotros llevemos vidas mejores, más sanas, más largas y socialmente más útil” (Toffler; Toffler, op.cit.: 513).

<sup>16</sup> Ciertamente, los debates en torno a la globalización han venido acompañadas de fuertes discrepancias en torno a los efectos de la expansión global de las políticas neoliberales y el

El rastro que dejan los flujos financieros, económicos, demográficos y socio-cultural globales nos avisa de que no todos los espacios son relativos a ser traspasados o convertidos en nodales, como destaca de manera indiscutible la polarización y / o concentración geográfica de la riqueza a escala nacional e internacional<sup>17</sup>. Se trata de un juego de interiores y exteriores, donde el espacio necesario para el mantenimiento y desarrollo de las actividades no es fijo ni consolidado, sino cumplidor de características interesantes y específicas, que debe ir renovando y transformando para no perder su *posición*. Existen centros y existen periferias o si lo queremos decir de otra manera, existen líderes y existen gregarios, existen nodos y existen situaciones perimetrales en los alrededores de tales centros, en algunos casos olvidados o desbancados, pero que en otros funcionan como componentes indispensables para mantener la red en funcionamiento, con funciones que no son centrales pero que son muy importantes.

Tal y como relata el trabajo de Jeffrey D. Sachs (2007: 50), durante las últimas dos décadas hemos asistido a procesos de desarrollo de un enorme calado histórico que han posibilitado que millones de personas hayan podido salir de situaciones de pobreza extrema y abandonar situaciones de pauperización, preferentemente en el Sudeste de Asia y en algunas áreas de América Latina. Ello no ha conseguido, nada más lejos de la realidad, erradicar la miseria, la insuficiencia y la explotación de sus vidas, pero ha propiciado que tengan un pie en la escalera del desarrollo. “La mayor tragedia de nuestra época es que una sexta parte de la humanidad ni siquiera ha llegado a la escalera del desarrollo. Un gran número de personas en situación de pobreza extrema se hallan prisioneras en la trampa de la miseria, incapaces de escapar por sus propios medios de la penuria material extrema. Están atrapados por las enfermedades, el aislamiento físico, las dificultades del entorno, la degradación medioambiental y la propia pobreza extrema”.

---

incremento del poder de las instituciones financieras internacionales –Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y Organización Mundial del Comercio–. Las diferentes mediciones existentes, a través de estrategias metodológicas variadas (PIB per cápita, paridad de poder adquisitivo, distribución de las rentas, etc), no han conseguido una respuesta tajante y mundial sobre este dilema. Aún así, los diversos análisis realizados apuntan a un incremento de las distancias entre países, incluso con situaciones de polarización debidas al estancamiento crónico de algunas áreas del planeta. A su vez, muchos países están incrementando de forma notable sus desigualdades internas, formando núcleos de exclusión en países o regiones con altos índices de PIB per cápita (Tortosa, 2007).

<sup>17</sup> “Los patrones empíricos de la inversión extranjera directa y los mercados financieros globales muestran que sus centros de gravedad son la región del Atlántico Norte y, en mucha menor medida, el Japón y China”. (Sassen, 2007: 77). “Los datos sobre inversiones directas extranjeras demuestran con claridad que los Estados Unidos y la Unión Europea son las zonas del mundo que más inversiones directas extranjeras realizan, y también las que más inversiones extranjeras reciben, especialmente a través de la inversión mutua”. (Sassen, op.cit.: 82). Aún así también es cierto que la inversión extranjera directa y los flujos de capitales presentan una clara tendencia a la dispersión geográfica, con casos específicos de procesos de deslocalización, la emergencia de mercados globales en países emergentes o la creciente internacionalización de muchas empresas de dimensión hasta ahora regional o nacional.

Aunque todos los analistas del desarrollo coinciden en la incidencia que tienen las trampas del subdesarrollo y de la pobreza a la hora de explicar las dificultades existentes para afianzar procesos de desarrollo en algunas regiones y países del planeta, no existe unanimidad a la hora de definir las causas y las posibles soluciones existentes para romper con tales círculos viciosos. Jeffrey D. Sachs (op.cit.: 97-111) encuentra en los factores internos a los propios países pobres las razones para explicar por qué hay países que no consiguen el crecimiento económico. “Algo tan complejo como el sistema económico de una sociedad tiene demasiadas piezas móviles para suponer que sólo una puede funcionar mal. Los problemas pueden producirse en distintas partes de la maquinaria económica y a veces pueden encadenarse, lo cual la detiene prácticamente. En lo referente al crecimiento económico, hay ocho categorías principales de problemas que pueden causar el estancamiento o el declive de una economía”. Tales problemas son: la propia trampa de la pobreza, la geografía física, la trampa fiscal, los fallos de la acción de gobierno, barreras culturales, geopolítica, ausencia y límites de la innovación tecnológica, así como la trampa demográfica.

Por su parte, Erik S. Reinert (2007: 102-107), además de considerar factores internos a los países como los citados, destaca que los principales factores del desarrollo económico y su ausencia se encuentran determinados por el funcionamiento desigual y fluctuante del mercado y las dinámicas de globalización que operan a partir de tres procesos interrelacionados: 1) los rendimientos crecientes (economías de escala); 2) la innovación y el cambio tecnológico; 3) las sinergias y efectos de aglomeración. “Si incluimos los rendimientos crecientes, los efectos de la tecnología y el aprendizaje y los efectos de sinergia, podemos elaborar argumentos de mucho más peso en favor de la globalización, pero también contra ella en lo que concierne a la periferia pobre. Los factores que hemos expuesto posibilitan una teoría del desarrollo económico, pero también una explicación de por qué está distribuido tan desigualmente entre los diversos países del mundo”.

Por lo tanto y debido a las dinámicas mencionadas algunos países y regiones se han especializado en actividades económicas que son esencialmente “callejones tecnológicos sin salida”, carentes de ninguna posibilidad de innovación o de economías de escala, condenándolos a la pobreza y el subdesarrollo. Las oportunidades para la innovación y el desarrollo socio-económico no son ilimitadas e incondicionales, sino que están desigualmente repartidas en cada momento histórico y espacio geográfico. La historia del desarrollo ha mostrado que existen regiones especializadas en actividades económicas en las que incluso la inversión de capital resulta

completamente ineficiente para poder revertir las situaciones de pobreza, debido a la fuerza y la dimensión adquirida por las trampas del subdesarrollo<sup>18</sup>.

En esta misma línea, Ugo Pipitone (1995: 25), destaca que la mirada histórica resulta necesaria para comprender por qué algunas sociedades consiguen aunar las condiciones necesarias para salir del subdesarrollo y de la pobreza, mientras otras tropiezan de forma constante con las mismas barreras. Sus análisis históricos revelan que el subdesarrollo es también el producto de un trasplante histórico fracasado. “La clave del subdesarrollo no está en una insuficiencia, en algo que pueda entenderse por medio de un signo de menos, sino en una deformación que distorsiona la posibilidad de promover formas de desarrollo que empalmen entre sí hombres, recursos naturales y necesidades sociales. De ahí la marcha asincrónica de sociedad, economía y política, que producirá finalmente urbanización sin industrialización, industrialización sin innovación tecnológica, crecimiento sin agriculturas integradas y eficientes, democracias formales con cimientos oligárquicos e incluso autocráticos.”

En este sentido, los factores del desarrollo socio-económico están directamente ligados a los contextos específicos a cada espacio geográfico concreto que condicionan la forma en la que consiguen conectarse a las redes globales en marcha. Los casos de desarrollo a largo plazo observados en la historia reciente han combinado las oportunidades generadas en los mercados mundiales con estrategias locales que movilizan los recursos domésticos y atraen nuevas inversiones. Las bases institucionales, económicas y socio-culturales son determinantes a la hora de explicar la conexión a unas redes y otras, donde se percibe la relevancia de las decisiones bien tomadas, de los puntos de partida y de la capacidad doméstica de gestión de los propios recursos. “I believe that appropriate growth policies are almost always context specific. This is not because economics works differently in different settings, but because the *environments* in which households, firms, and investors operate differ in terms of opportunities and constraints they present” (Rodrik, 2007: 4).

---

<sup>18</sup> El autor ofrece un ejemplo muy ilustrativo para sostener tal argumentación: “Los productores más eficientes del mundo en la producción de pelotas para el juego de béisbol, el deporte nacional estadounidense, se encuentran en Haití, Honduras y Costa Rica. Esas pelotas se cosen todavía a mano como cuando se inventaron. Ni con todos los ingenieros y todo el capital de Estados Unidos se ha conseguido mecanizar su producción. Los salarios de esos productores de pelotas de béisbol, los más eficientes del mundo, son miserables (...). Las pelotas de golf, en cambio, son un producto de alta tecnología, y una de las fábricas más importantes –que por sí sola representa el cuarenta por 100 de la producción estadounidense– se encuentra en la vieja ciudad ballenera de New Bedford, Massachusetts. La investigación y el desarrollo desempeñan papeles importantes en la producción, y a pesar de los elevados salarios de la zona, los costes de trabajo directos representan sólo el quince por 100 de los costes de producción totales (...). La diferencia entre los niveles salariales en esos dos sectores industriales –producción de pelotas de béisbol y de golf– es consecuencia directa de un desarrollo tecnológico desigual. La pobreza de Haití y la riqueza de Estados Unidos son, para ambos países, a la vez causa y consecuencia de las decisiones tomadas sobre qué producir” (Reinert, op.cit.: 112-113)

Aún así, los procesos de modernización adquieren diversidad de formas y contornos, y es por ello que no podemos encontrar una receta preestablecida que explique el éxito o el fracaso de las sociedades. Las transformaciones sociales se gestan sobre una multitud de factores interdependientes que no es posible aislar por completo, como si de una fórmula de laboratorio se tratase. La deriva de cada espacio depende, en un principio, de su papel en las articulaciones, en lo que es capaz de ofrecer a las mismas y en determinar qué estrategias utiliza para moverse entre las redes<sup>19</sup>. Las instituciones y la cultura por tanto, son elementos que facilitan o entorpecen las relaciones en red, pero no son independientes el uno respecto al otro, sino que estos se modifican en sus contactos con otras instituciones y aspectos culturales.

Ha costado mucho comenzar a reconocer que las estrategias y medidas que han podido funcionar en contextos concretos no pueden ser aplicadas en todos los espacios geográficos por igual, sin tener en cuenta las problemáticas específicas, las trayectorias históricas, las condiciones socio-estructurales y el tejido institucional con el que cuentan las diversas localidades. Los datos y análisis aportados por William Easterly (2006) o Joseph Stiglitz (2002), muestran los efectos contraproducentes generados por las medidas exigidas por organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) para fomentar el crecimiento, sustentadas sobre diagnósticos erróneos y presupuestos ideológicos sobre las causas del subdesarrollo y el funcionamiento de la economía. En definitiva, lo que queda patente es que las estrategias de desarrollo socio-económico no son sólo cuestión de ajustes técnicos y macrosociales, sino que también dependen de dimensiones socio-políticas y culturales de carácter meso y micro.

En este punto, la metáfora de la red-archipiélago utilizada por Pierre Veltz (1999: 10) resulta realmente sugerente. Desde su punto de vista, las diferencias “en lugar de reabsorberse utilizando las crecientes facilidades ofrecidas por la comunicación (y la eliminación de las barreras nacionales), los flujos económicos se concentran dentro de una red-archipiélago de grandes polos, componiendo islas o espacios emergentes, mientras los ámbitos que no se integran en la red quedan excluidos del sistema conformando un espacio de segunda línea, con el consiguiente aumento de las disparidades sociales y espaciales. Es evidente que en dicha red las relaciones horizontales pueden más que las relaciones verticales tradicionales con las periferias. Fuera de todo límite, el juego interno en el archipiélago monopoliza la actividad, tanto en los

---

<sup>19</sup> Ugo Pipitone (1995: 227) insiste sobre este aspecto cuando recuerda que “es difícil no asociar el éxito japonés o danés con la capacidad que estos países mostraron para sintetizar las enseñanzas y las oportunidades ajenas con su propia cultura y sus propios datos económicos. Parecería entonces, aunque sea paradójico, que las mejores <<copias>> son aquellas construidas en el reconocimiento de una diversidad que necesita ser cuestionada sin que ello la convierta en algo parecido a un pecado de origen que necesita ser expiado o removido”.

estratos superiores del sistema financiero como en las esferas de la tecnología avanzada”.

Por tanto, en la época global se dan cita tanto viejos como nuevos problemas y dinámicas, como son los efectos perversos de la desregulación económica y el desorden político que perpetua las dinámicas de poder y encadena a múltiples espacios en la periferia. Tal y como bien recuerda David Harvey (2006: 115), “if capitalism survives through uneven geographical development, if capitalism is uneven geographical development, then, surely, we need to search out and adequate theoretical framework to encompass this fact”. La multinacionalización de la localidad y la nacionalización diversa de lo global muestran claramente o nos permiten observar quién está dentro de la red y quién fuera, quién tiene capacidades y quién no. La nacionalización diversa de lo global no significa que todas las sociedades estén representadas, sino que esa diversidad es limitada en torno a aquellos que participan en el club.

En consecuencia, sería más adecuado representar la globalización como un conglomerado de redes donde caben relaciones de carácter relativamente horizontal, pero también conexiones de un perfil más vertical, jerárquico y estratificado. La existencia de diversas redes también nos advierte de que la *desconexión* también es posible, donde simplemente dos puntos geográficos nunca se encuentran, debido a que las desigualdades socio-económicas existentes los sitúan en círculos diferentes. Las redes no entienden de clasificaciones genéricas, sino de mapas que muestran puntos interconectados, sin que ello suponga la derogación del poder o la dominación. “Se afirma así, que a diferencia de lo que propugnaba el viejo paradigma Centro-Periferia, la economía-mundo es, actualmente, policéntrica, y además las categorías en el nuevo orden económico internacional no se sitúan simétricamente a ambos lados de la hipotética línea divisoria entre el `Norte´ y el `Sur´. Existen ciudades y regiones en el Sur articuladas a la economía global y existen ciudades y regiones que no lo están, y es que, durante la década de 1980, regiones centrales existentes fueron seriamente afectadas por la reestructuración industrial y, al mismo tiempo, surgieron nuevas regiones de crecimiento, las cuales han competido exitosamente en el comercio internacional” (Brunet; Cincunegui, 2010: 121).

Tal y como destaca Scott Lash (2005: 63), “de manera decisiva, la desigualdad social es, entonces, una cuestión de acceso a los flujos globales. Ahora determinada por los flujos, la desigualdad social adopta una forma decididamente espacial”. Con este proceso se genera una nueva geografía de la centralidad y la marginalidad, de la inclusión y la exclusión, que en parte reproduce las desigualdades ya existentes, pero donde también surge una dinámica específica de las formas actuales de crecimiento económico. Así, algunos puntos estratégicos del sistema global acumulan concentraciones



inmensas, con grande aportes de inversiones en materia inmobiliaria, de infraestructuras y de servicios.

A ellos se contraponen otro tipo de espacios, entre los que también encontramos importantes centros industriales de marcada importancia y que hoy han perdido su posición de relevancia. Se trata de zonas geográficas que han padecido una clara disminución en su población, cuyas riquezas se han agotado, si algún día las tuvieron y que hoy representan una instancia de “tierra muerta” (Sassen, 2007: 273) dentro de un circuito global en el que no tiene papel asignado. Entre medias, podemos encontrar una amplia paleta de colores: espacios temporalmente en coma, tierras quemadas con difícil regeneración, espacios que acogen servicios e infraestructuras auxiliares a los centros neurálgicos, etc.

Tal y como podemos observar, los juegos de poder que acompañan a la globalización y las dinámicas de inclusión y exclusión que se generan en consecuencia son parte constitutiva del mundo tal y como lo conocemos. “*Deprivation is systematically generated by the society as a whole and its spatialities. (...) Poverty and exclusion are, then, logical outcomes in capitalist societies. This is disguised by their variation by place and by social group; but this social-spatial unevenness is itself an intrinsic part of how the mechanisms of exclusion have their effect*” (Gough; Eisenschitz, 2006: 140).

Al igual que los flujos, las balanzas de poder y las capacidades están desigualmente repartidas hablando en términos geográficos, hemos de destacar que las desigualdades, a su vez, también se establecen sobre categorías del ámbito social y cultural, tales como sexo/género, grupo étnico, clase/estatus, edad o nacionalidad. Se trata de desigualdades que tienen presencia tanto en la tierra muertas como en las zonas más vivas y dinámicas –aunque difieran en intensidad–, por lo que ninguno de los diversos espacios del planeta puede escapar a tal fenómeno humano, presente desde los anales de la historia. Por lo tanto, entre los retos más importantes de las sociedades actuales destaca: “no sólo cómo reconocer las *diferencias*, sino cómo corregir las *desigualdades* y cómo *conectar* a las mayorías a las redes globalizadas. Para definir cada uno de estos tres términos es necesario pensar los modos en que se complementan y se desencuentran. Ninguna de estas cuestiones tiene el formato de hace 30 años. Cambiaron desde que la globalización tecnológica interconecta simultáneamente todo el planeta y crea nuevas diferencias y desigualdades” (García Canclini, 2004: 14).

Por lo tanto, la combinación en un mismo espacio-tiempo de la muerte geográfica con el aumento de desigualdades de carácter socio-cultural forma una auténtica bomba de relojería, capaz de provocar guerras sanguinarias, limpiezas étnicas y la privación continuada de los derechos humanos. Zygmunt Bauman (2005a: 17) se muestra contundente a este respecto: “la propagación

global de la forma de vida moderna liberó y puso en movimiento cantidades ingentes, y en constante aumento, de seres humanos despojados de sus hasta ahora adecuados modos y medios de supervivencia tanto en el sentido biológico como sociocultural del término”. Desde su punto de vista, es desde aquí desde donde tendríamos que empezar a comprender fenómenos tales como el crecimiento demográfico desmesurado, los fenómenos de inmigración, el creciente número de refugiados y los recientes temores relativos a la seguridad en el mundo occidental.

Según su argumentación, la globalización es también un proceso que genera de forma constante nuevos daños colaterales, “un término que pudo haberse inventado específicamente para referirse a los residuos humanos característicos de las nuevas condiciones planetarias de zona fronteriza” (Bauman, op.cit.: 121). A su vez, para entender por completo los juegos de inclusión y de exclusión la mirada introspectiva es también necesaria. Por ello, para encontrar las razones de la actual desigualdad y exclusión debemos acudir a la desintegración del Estado Social o Estado del Bienestar con clara vocación inclusiva y donde nos hemos trasladado a un tipo de sociedad excluyente que crea constantemente residuos humanos y los clasifica y los coloca en las fronteras o bordes de la sociedad. El Estado se retira relativamente de la arena económica para pasar a jugar fuerte en la arena social y penal, con un claro fortalecimiento de esta rama. Se vuelven a trazar claras delimitaciones entre el nosotros y el ellos, con la globalización se permite la salida, pero se sella la entrada a los otros.

“Al viejo Gran Hermano le preocupaba la *inclusión*, la integración, disciplinar a las personas y mantenerlas ahí. La preocupación del nuevo Gran Hermano es la *exclusión*: detectar a las personas que <<no encajan>> en el lugar en el que están, desterrarlas de ese lugar y deportarlas <<al sitio al que pertenecen>> o, mejor aún, no permitir que se acerquen lo más mínimo”. (Bauman, op. cit.: 169). Aún así, los residuos humanos crecen más deprisa que la capacidad para gestionarlos, hasta el punto de que “existen perspectivas plausibles de que la actual modernidad planetaria quede obstruida con sus propios productos residuales, que no es capaz de volver a asimilar ni de aniquilar” (Bauman, op. cit.: 94).

### **1.3. Dinamismo Múltiple y Complejo de los Procesos de Modernización**

La intensificación de la globalización que estamos viviendo en las últimas décadas exige afrontar la creciente complejidad que sus dinámicas producen y asumir que comprender las transformaciones sociales contemporáneas precisa

del replanteamiento de varias de las instancias desde las que estamos acostumbrados a observar el cambio social. A lo largo de las últimas páginas he defendido que la globalización supone asumir, con todas sus consecuencias, que nos encontramos envueltos en procesos de articulación espacio-temporal global. Esto significa que debemos tomar la globalización como un proceso estructural dinámico, en el que se conectan y desconectan espacios a una velocidad creciente, posibilitando que se sucedan los acontecimientos, se lleven a cabo actividades y que se transmitan flujos de tipo económico, político, poblacional o cultural. En este contexto, la globalización no puede ser un recurso lingüístico o literario a utilizar cuando necesitamos denominar el conjunto de acciones, decisiones y consecuencias que tienen un alcance internacional y cuya forma de configuración no acertamos realmente a descifrar. No puede ser el cajón de sastre en el que depositar las culpas, explicaciones y esperanzas sin aclaración y continuar trabajando con las herramientas teóricas, analíticas y metodológicas que habíamos utilizado hasta el momento, sino que exige integrar el dinamismo en el análisis social.

A este respecto, Niklas Luhmann (1998: 33) nos recuerda que nada ni nadie puede faltar a su cita con la historia. “Queramos o no, no somos ya lo que fuimos, y nunca más seremos lo que ahora somos. Esto arruina, pues, todos los caracteres de la modernidad, ya que también vale para ella: los caracteres actuales de la modernidad no son los de ayer ni los de mañana, y en esto consiste su modernidad”. El paso del tiempo deja inevitablemente sus huellas y vestigios, del mismo modo que condena a todo tipo de sociedades al cambio y el movimiento continuado. Es por ello que, desde su punto de vista, la definición de modernidad debe integrar el presupuesto de su variabilidad. Por ello añade que “los problemas de la sociedad moderna son determinados no como problemas de la conservación del origen (...). Se trata, mas bien, de un constante engendrar una diversidad de realidades”.

Ante esta consideración, la modernidad definida como la forma social de hacer, pensar y ser, desplegada en un principio en el occidente europeo, y que desde allí ha conseguido contagiar a gran parte del planeta, presenta una trayectoria histórica cargada de cambios y transformaciones que nunca se han detenido. El proceso acumulativo que dio forma a lo que hoy denominamos modernidad, es un proceso que tiene sus manifestaciones más visibles en transformaciones sociales, tales como la industrialización, el crecimiento demográfico, la urbanización apresurada, la expansión de la burocracia, la innovación técnico-científica, la secularización relativa o la individualización, por citar sólo algunos de los más significativos. Quizás, deberíamos decir que la modernidad es este paquete de cambios, más que un producto de los mismos, esto es, la conjunción de mecanismos, acontecimientos e innovaciones alargados en el tiempo.

De esta manera, la modernidad no puede ser comprendida como un elemento ya constituido e inmóvil. Todavía no hemos visto el final de los citados procesos de transformación, aunque hayan cambiado de contenido en aquellos espacios donde llevan produciéndose desde hace siglos, hayan desaparecido de algunos lugares del mundo y se hayan manifestado en aquellos donde todavía no habían emergido. Continúan presentes en la vida social en la primera década del Siglo XXI, adaptándose a los tiempos, expandiendo sus tentáculos, interactuando entre los mismos cada vez con mayor fuerza y provocando nuevas consecuencias. Se trata sin duda, de procesos continuamente revisitados, reinterpretados y redirigidos, pero constantes desde hace mucho tiempo en rasgos básicos. Este hecho deja entrever que el dinamismo de las sociedades es permanente, que nada es para siempre y que no existe modelo único, ni inquebrantable de modernidad que funcione como referente absoluto. La modernidad, por tanto, no ha podido escapar de la condena que el paso del tiempo impone, no ha podido escapar a su propia transformación, a su propia modernización.

Durante un largo período de tiempo, ser moderno equivalía a ser una sociedad en la que los cambios enunciados habían tenido lugar, señal de que los presupuestos éticos, socio-culturales y políticos habían conseguido permear en aquella sociedad. En este sentido, las sociedades occidentales industrializadas comprendían la materialización palpable de lo que significaba ser moderno. Sin embargo, hoy en día tal equivalencia genera multitud de dudas, vacilaciones e incluso debates y polémicas. Y no es porque en las sociedades occidentales el tiempo se haya paralizado, interrumpiendo con ello la emergencia de nuevos procesos de transformación, sino porque la aceleración de los cambios y su diversidad han puesto de relieve que la sociedad industrial occidental no era el modelo inalterable y absoluto de modernidad que desde perspectivas evolucionistas<sup>20</sup> del cambio social nos habían anunciado. La propia sociedad industrial, lejos de ser la manifestación última, óptima y unireferente para conseguir ser moderno, ha sido gradualmente transformada hasta hacer irreconocibles sus rasgos más visibles y característicos.

Los mismos procesos de modernización que habían posibilitado la emergencia de un modelo industrial de sociedad, han mostrado en las últimas décadas su lado más performativo y múltiple, adquiriendo nuevos contornos y caracteres ante los nuevos retos que el tiempo histórico ha planteado. La modernidad ha mostrado de nuevo una de sus características más importantes:

---

<sup>20</sup> En las diferentes corrientes del evolucionismo, la sociedad moderna industrial ha sido considerado el referente y el modelo sobre el cual se producía el crecimiento, el agrandamiento y la expansión. Una buena compilación de las diferentes versiones del evolucionismo –aunque en ella falten las aportaciones más recientes de esta rama del estudio del cambio– la encontramos en el ya clásico trabajo de Sztompka (1995).

su “*potencial de auto corrección*”<sup>21</sup> frente a los retos que se le han presentado. A su vez, las crecientes interrelaciones globales han situado la modernización en un contexto de expansión, convulsión y relecturas continuas, tanto por la interpretación que de ella han realizado los países y regiones en desarrollo, como por las paradojas, contradicciones y malestares que siguen presentes en occidente en torno a las instituciones modernas.

Los supuestos sobre los que se sustentaban las teorías de la modernización y de la convergencia<sup>22</sup>, que dominaron los análisis sobre el cambio en la segunda mitad del siglo XX hasta finales de los ochenta, en torno a la expansión de la modernidad y de sus instituciones, manteniendo en gran medida su estructura organizativa y principios de funcionamiento (democracia, libertad, mercado, derecho, soberanía, división de poderes, etc.) se han mostrado claramente erróneos. En este sentido, defiendo que el devenir histórico divergente del cambio social ha dejado al descubierto que los procesos de modernización no siguen recorridos lineales, ni leyes predefinidas que se puedan vislumbrar, controlar y aplicar en cualquier espacio del planeta. Por el contrario, el dinamismo caótico e inestable de los cambios nos exige comprender la modernización desde sus formaciones múltiples, limitaciones, riesgos, interpretaciones variadas y derivas complejas.

Las creencias en los cambios progresivos y lineales chocan directamente con aquellos retratos del presente que describen una creciente complejidad; un universo plagado de interconexiones y flujos que intervienen en la modelación de nuestras sociedades y que nos mantienen en movimiento continuo y permanente. El cambio muestra su perfil incontrolado e incontrolable<sup>23</sup>, empujando la modernización hacia dimensiones desconocidas, lejos, en la mayoría de los casos, del cumplimiento del programa político, económico y cultural que supuestamente la modernidad venía a complimentar.

El frenético ritmo de las transformaciones que estamos viviendo nos sitúa frente a “la rampante rotura del mundo” (Geertz, 2002: 214), pese a que cada día que pasa estemos más interconectados. Que el mundo esté dividido en pedazos significa la explosión de amplias coherencias que conformaban nuestra forma de comprensión del mundo en restos más pequeños, enlazados

---

<sup>21</sup> Josetxo Beriain (2005: 7) recoge en su trabajo una idea anteriormente planteada por Nilufer Gole (1996) a la hora de realizar su argumentación sobre la disputa a la que es sometida la modernidad actual.

<sup>22</sup> Algunos de los trabajos más representativos de estas teorías son: Levy (1952); Apter (1968); Smelser (1959); Kegan y Parsons (1959); Rostow (1993); Eisenstadt (1973).

<sup>23</sup> Desbocado lo llamaría Anthony Giddens (1995: 28), tal y como argumenta en el siguiente extracto: “el mundo moderno es un <<mundo desbocado>>: no sólo el *paso* al que avanza el cambio social es mucho más rápido que el de todos los sistemas anteriores; también lo son sus *metas* y la *profundidad* con que afecta a las prácticas sociales y a los modos de comportamiento antes existentes”. Una descripción que vuelve a utilizar en otra de sus obras (Giddens, 2000: 15), donde afirma que el tiempo histórico contemporáneo “en lugar de estar cada vez más bajo nuestro control, parece fuera de él”.

unos con otros de manera incierta. Según el antropólogo americano, lo que necesitamos son maneras de pensar sensibles a las particularidades, las individualidades, las rarezas, las discontinuidades, los contrastes y las singularidades. Para ello nos propone estudiar las diferencias existentes sobre las regularidades; elementos que todo el mundo ve, pero pocos miran y retratan.

Ante esta cuestión, la idea que defiende es que el cambio social presenta en su despliegue en general y en los procesos de reconfiguración socio-económica de espacios que un día fueran industriales en particular, un carácter oscilante, dinámico, articulado e incluso caótico, lejos de los recorridos lineales y progresivos. La mirada histórica y el paradigma de la complejidad arguyen que las transformaciones y los cambios debemos entenderlos desde una óptica de red, donde las interconexiones e interdependencias explican que el todo es más que la suma de las partes. En este sentido, a través de las siguientes líneas revisaremos diversas aportaciones realizadas desde las teorías del cambio social, de cara a obtener un retrato dinámico de los procesos de modernización que superen las explicaciones aplanadoras y progresivas sobre los recorridos que efectúan nuestras sociedades.

Durante más de un siglo, la sociedad industrial y su despliegue han estado considerados como la clara e inequívoca manifestación de lo moderno, esto es, la modernidad materializada y personificada. Aquellos espacios geográficos con un alto grado de industrialización representaban el recorrido lógico y naturalizado de los procesos de cambio social hacia un tipo de sociedad en la que se agrupaban los avances y progresos de las sociedades desarrolladas. Ser moderno, pasaba por ser sociedad industrial, definida como el modelo socio-económico referente para mantener el crecimiento económico, el desarrollo institucional y la cultura propia del capitalismo.

Hoy en día, sin embargo, tales correspondencias se han desmoronado. La modernidad se ha desplazado hacia parámetros que no piensan en clave industrial tal y como lo hacían décadas atrás, sino que ha incorporado nuevos elementos, caracteres y criterios en su propia transformación histórica. A medida que las interrelaciones globales han ido aumentando, la modernidad, en su propio proceso de expansión e influencia, se ha visto envuelta en diferentes redes económicas, políticas e ideológicas, tanto en el oeste como en el este del planeta, abriendo el abanico de posibilidades para encarar los procesos de modernización.

Como resultado de las continuas interacciones globales, irrumpen en escena una gran cantidad de trayectorias de modernización, compartiendo muchas características, pero evidenciando también claras diferencias. Los actuales procesos de globalización han mostrado de forma excepcional que existen nuevas y variadas formas de comprender los significados de la

modernidad. Y a su vez, resulta apreciable que los contemporáneos procesos de modernización generan trayectorias oscilantes y variadas dentro y fuera de occidente. Por lo tanto, ¿cómo comprender la modernidad en el siglo XXI?

La fórmula que propone en sus trabajos más recientes Shmuel Eisenstadt (2000) es comprender la modernidad desde su multiplicidad<sup>24</sup>. Según argumenta, la mejor manera de comprender el mundo contemporáneo y de elaborar la historia de la modernidad es mirar a ésta como el relato de una continua constitución y reconstitución de múltiples programas culturales. Desde su punto de vista, lo que observamos en el mundo contemporáneo es el despliegue de modernidades múltiples que incluso en ocasiones se contraponen en sus planteamientos de institucionalización. De esta manera, podremos comprender que la modernización y la occidentalización no son procesos idénticos. A su vez, nos advierte de que los patrones occidentales no representan la única, ni la absoluta de las formas de la modernidad, sino tan sólo uno más de los imaginarios sociales (Taylor, 2004) que históricamente han poblado y pueblan el planeta. Desde la perspectiva analítica de Josetxo Beriain (2005: 15), “la civilización de la modernidad comporta en cierta medida una *modernidad de las civilizaciones* por cuanto que todas las civilizaciones tienen unos determinados patrones de racionalización y unos portadores de acción colectiva que pugnan por definir la modernidad en sus propios términos, por diferente que esto puede ser expresado”. Ante esta situación surge la duda de si el proyecto moderno está agotado –tal y como sugerían los postmodernistas–, si *nunca hemos sido modernos* (Latour, 1993), o por el contrario estamos observando otra de las etapas del potencial de auto-corrección de la modernidad, esto es, de su habilidad para confrontar problemas nunca imaginados en su programa original.

Para Giacomo Marramao (2006: 26) estamos en un momento de *Pasaje a occidente* de todas las culturas, que implica un tránsito hacia la modernidad destinado a producir profundas transformaciones en la economía, la sociedad, los estilos de vida los códigos de comportamiento no sólo de las *demás* civilizaciones, sino también de la propia civilización occidental. La dinámica de constitución de la modernidad-mundo no es, pues, ni unívoca ni unidireccional. No procede a lo largo de un vector de sentido único, desde *the West* hacia *the Rest*, desde Occidente hacia el resto-del-mundo. A medida que la modernidad se expande, difundiendo a escala global la economía y la estética de las mercaderías, tanto más la sociedad occidental resulta permeada por las *alteridades* culturales. Antes del advenimiento de la visión estereoscópica de la sociedad-mundo nunca había resultado tan evidente la “la naturaleza multiversal del proceso de civilización y la pluralidad de las posibles vías hacia la modernidad”.

---

<sup>24</sup> Perspectiva sobre la que otros muchos trabajos han profundizado, entre los que son reseñables, Roniger; Waisman (2002), Martinelli (2005), Taylor; Lee (1998).

En consecuencia, mientras la diversidad de modos de percibir la modernidad se abre paso, paradójicamente la misma diversidad está estrechamente conectada. En la actualidad, asistimos a la emergencia de nuevos puntos de referencia, así como a la gestación de redes y canales de intercomunicación con dimensiones hasta el momento desconocidas que permiten un diálogo constante entre formas de concebir la modernización. De la misma manera, varios componentes de la vida moderna han superado las fronteras institucionales que se pensaban a sí mismas directoras del cambio, dando lugar a un proceso diverso de globalización y trayectoria cultural (Appadurai, 2001a). Tal y como argumenta Eisenstad (1999), la combinación entre diversidad creciente en torno a la interpretación de la modernidad y el desarrollo de múltiples tendencias globales en base a mutuos puntos de referencia define las características principales del mundo contemporáneo en formación.

A este respecto, resulta de especial relevancia observar y estudiar, de la mano de Carlos H. Waisman (2008) los resultados de la transferencia de instituciones occidentales acaecido en la mayoría de los países de Europa central y oriental y Latinoamérica. A lo largo del proceso de recepción de las instituciones centrales de la modernidad, la interacción de las mismas con la cultura propia y la trayectoria institucional precedente es la que determina que exista cierto nivel de convergencia, o por el contrario se produzca una institucionalización parcial y selectiva de la modernidad. En cualquier caso, las instituciones modernas se nutren de las tradiciones locales y nacionales de los países receptores en su proceso de expansión, dando lugar a una creciente variedad de formas de institucionalizar la modernidad, que incluso podrían ejercer de modelos alternativos a la modernidad occidental, tal y como hasta ahora la habíamos conocido.

En consecuencia, ni la propia modernidad, ni el cambio pueden comprenderse completamente desde parámetros que entiendan las sociedades o las civilizaciones de forma aislada y con desarrollos autónomos. Las mutaciones que nuestras formas de ser, de hacer y de pensar se juegan en un contexto de continuas interacciones antes que a través de choques entre civilizaciones (Huntington, 1997) enfrentadas en sus planteamientos. Las sociedades no son constructos basados en la acción racional y en la organización efectiva, sino productos económicos, políticos y culturales que cambian a través del contacto continuado y los movimientos que los conectados efectúan. Las influencias nunca han sido unidireccionales desde las sociedades modernas al resto del mundo, sino que las trayectorias de las diferentes civilizaciones obedecen a un continuo y bilateral contagio.

La conclusión que podemos sacar, por tanto, es que la modernidad, tal y como ha sido reiteradamente comprendida en occidente, no es un proceso de manifestación universal, que no puede garantizar el cumplimiento de los



objetivos socio-políticos que ella misma decía abanderar y tampoco puede alardear de tener respuestas a todos los dilemas, encrucijadas y retos que el tiempo histórico plantea. La ilusión por muchos años transmitida sobre las interminables posibilidades de la modernidad occidental en su capacidad para encontrar el modelo apropiado de sociedad ha sido completamente suplantada. Por lo tanto, la modernización, en su concepción clásica de progreso, avance y desarrollo, ha dejado de ser el paradigma del cambio social, abriendo la puerta a la interpretación de las ambivalencias, incertidumbres, múltiples manifestaciones, riesgos, contradicciones y procesos caóticos que los cambios sociales también producen.

En este sentido, los intentos por controlar y organizar nuestras sociedades de forma universal, duradera y óptima están basados en supuestos erróneos sobre el cambio social. Los numerosos estudios realizados acerca de la globalización, han mostrado que la modernización no es progresiva hacia el orden y la regulación, sino que está sujeta a cambios y reinterpretaciones, en base a su propio devenir histórico y creciente complejidad. Además, la creciente interconexión de elementos presentes en diferentes sociedades tiene como resultado formaciones complejas de rasgos novedosos y no una extensión mundial de los imaginarios sociales modernos. Con esto lo que quiero decir es que el cambio y la modernización son el resultado del encuentro de una ingente cantidad de elementos que no podemos regular racionalmente y que toma formas diversas allí por donde se expande.

Tal y como afirma Zygmunt Bauman (2005b: 92), “si la modernidad es producción de orden, la ambivalencia es el desperdicio de la modernidad. Tanto el orden como la ambivalencia son igualmente productos de la práctica moderna; y nadie excepto la práctica moderna –siempre vigilante– debe corroborarlo. Ambos comparten en la contingencia típicamente moderna la defundamentación del ser. La ambivalencia es lo que más preocupa e inquieta en la era moderna desde que, a diferencia de otros enemigos derrotados y dominados, aumenta complementariamente con los muchos logros de los poderes modernos. Es su propio fracaso el que la actividad construye como ambivalencia”.

Los acontecimientos y circunstancias en la entrada al siglo XXI, invitan a renovar el repertorio del estudio del cambio, colocando la liquidez, el riesgo, la ambivalencia, la contingencia o la incertidumbre en un primer plano del análisis para poder navegar por las reconfiguraciones constantes que los procesos de modernización plantean en el plano económico, político y cultural. La creciente articulación en red no presupone la convergencia o unificación, sino interconexión de partes diferenciadas, pero que sin embargo dan forma a un sistema que es más que la suma de las partes. Con lo esto lo que quiero indicar es que sobre la red circulan aspectos que nos afectan directamente, pero que sin embargo no podemos prever ni controlar completamente. Las

interconexiones nos indican que las acciones de unos y otros entran en contacto continuado provocando desenlaces caóticos de los acontecimientos y aumentando la complejidad, interconectando elementos pasados y presentes.

Un acercamiento de estas características resulta sumamente interesante para los estudios del cambio social que traten de acercarse a la comprensión de las dinámicas articuladas y los movimientos constantes y fluidos sobre redes complejas en constante expansión. La ciencia moderna concebía que para comprender la naturaleza de las cosas era necesario primero descomponer los diferentes elementos que la configuraban y analizarlas una a una. La asunción comprendía que una vez que entendiéramos las partes, seríamos capaces de desentrañar el todo. Esta idea está siendo rebatida desde los análisis de las redes, concibiendo que los diferentes componentes presentes en la sociedad y en la naturaleza se articulan tomando formas diversas y complejas (Barabási: 2002).

Las redes se encuentran en constante modificación, debido a su carácter flexible y elástico, capaz de amoldarse a diferentes situaciones, modificando sus contornos y reaccionando a los estímulos del entorno. Por ello, “la red no descansa nunca. Cuando se ha creído obtener un triunfo de conexión, se descubre que es preciso conquistar otros nuevos y se descubren posibilidades nuevas de conexión. En suma, una red no es un ámbito de paz mortecina, sino de incesante actividad y que se funda en la urgencia de crear nuevas conexiones” (Izuzquiza, 2003: 167). Señalar este rasgo supone reconocer que el cambio y la modificación son elementos intrínsecos a los componentes articulados, por lo que la red es red porque enlaza los cambios y las innovaciones en el espacio y en el tiempo. Fijarnos en las redes, por lo tanto, nos lleva necesariamente a centrar la mirada sobre su elasticidad, su flexibilidad, su cambio continuado, los puntos de conexión –nodos–, los flujos, su carácter expansivo y las dinámicas de inclusión y exclusión que provoca.

Por lo tanto, si miramos la historia y los cambios sociales desde la perspectiva de red, se percibe claramente que la imprevisibilidad forma parte de la naturaleza de las cosas. Según argumenta el historiador inglés John Lewis Gaddis (2004: 122), “el comportamiento caótico es algo más que simple ignorancia o inexactitud, es la forma de ser de las cosas”. El cambio no puede escapar de la complejidad que ella misma genera, provocando acontecimientos caóticos, debido a la unión de millones de pequeñas incertidumbres en largas cadenas causales que provocan imprevisiones a gran escala en el mundo ampliado que habitan los humanos. El conocimiento sobre el comportamiento de un objeto no nos revela demasiada información a acerca de su propio comportamiento cuando se combina con otros objetos en un contexto ampliado. Por lo tanto, el caos es inherente a la organización en red, en base a la gran correlación de elementos y variables que combinan.

Las redes, desde el punto de vista de Gaddis, son una serie de conexiones que ponen a unas personas en relación con otras. En todas estas relaciones las personas comunican información y la utilizan para orientar su comportamiento futuro. También comunican, o traspasan, tecnologías útiles, mercancías, cosechas, ideas y mucho más. Asimismo intercambian sin darse cuenta enfermedades y malas hierbas, cosas que no pueden utilizar pero que, a pesar de ello, afectan a su vida y a su muerte. Por lo tanto, el cambio de cada época depende de los elementos –flujos– en circulación por las redes a través de los diferentes espacios. Elementos que no son absolutamente controlables y que dependen de una cadena causal cada vez más amplia. Por lo tanto, el cambio de cada época histórica depende de los elementos que estén circulando por las redes en un espacio y tiempo determinado. Elementos que no son absolutamente dominables y que dependen de una cadena causal cada vez más amplia. Las redes y sus juegos de cooperación y competencia, de exclusión e inclusión, así como sus caracteres de expansión y sus afecciones sobre los contextos socio-ecológicos emergen como los contextos sobre los que se plasman las dinámicas de cambio e innovación<sup>25</sup>.

En este sentido, David Christian (2005: 228) propone que para poder comprender el cambio y los procesos de modernización, tenemos que concentrarnos por encima de todo, en los factores que determinan el ritmo y la geografía de los “procesos de aprendizaje colectivo”, esto es, procesos en donde se innova, gestados sobre la base del traspaso de comunicación y la información a través de las redes. Su argumentación plantea que uno de los factores decisivos es el tamaño de las redes de información o la cantidad de comunidades e individuos que podrían compartir la información. Y el segundo de los factores estaría compuesto por la eficacia con que se intercambia la información, que depende, a su vez, del carácter y regularidad de los intercambios, de las convenciones sociales, los factores geográficos y las tecnologías de la comunicación y el transporte.

Los procesos de cambio social muestran que éstos articulan diferentes elementos de la vida social para situarlos en un plano más amplio. Tal y como plantea Norbert Elias (1988: 230-1), “planes y acciones, los impulsos emocionales o racionales de la gente individual, se entretajan constantemente de forma amistosa u hostil. Este tejido básico, producto de numerosos planes y acciones singulares de los hombres puede dar lugar a cambios y modelos que ninguna persona individual planeó o creó. De esta interdependencia de la gente

---

<sup>25</sup> Robbie Robertson (2005: 21), comparte gran parte de estos argumentos cuando dice: “La interrelación ha sido por consiguiente un rasgo importante en la supervivencia y el bienestar humanos. De hecho, su fuerza histórica ha sido tal que las estrategias de la humanidad han cambiado a lo largo del tiempo debido a la interconectividad de los seres humanos, especialmente a partir del siglo XV, período alrededor del cual alcanzó proporciones globales y desarrolló tres formas consecutivas muy distintivas. Consiguientemente, la globalización cambió la naturaleza de las comunidades humanas. Y vino también a magnificar enormemente y el alcance de las estrategias exclusivistas, generando así nuevos peligros y desafíos”.

surge un orden sui generis, un orden más poderoso y fuerte que la voluntad y la razón de las personas que lo componen. Es este orden de impulsos y tensiones humanas entrelazadas, este orden social, el que determina el curso del cambio social”.

Esta perspectiva resulta de sumo interés si tenemos en cuenta que “actualmente la sociedad humana es una enorme red de cooperación y competencia sostenida por flujos masivos de información y energía” (McNeill; McNeill (2004: 365). La trayectoria de estas redes de comunicación e interacción constituye la estructura que da forma a la historia humana, por lo que comprender cuáles son los movimientos que sobre las redes se efectúan y las relaciones que los distintos agentes tienen con los conectados constituye una premisa fundamental en la comprensión del cambio social. Con esto lo que se nos indica es que para comprender el desarrollo y la modernización de las diferentes sociedades en la historia, y más aún en la historia contemporánea –debido al aumento de las interrelaciones a escala nunca antes vista–, debemos tener en cuenta que la trayectoria de las sociedades se comprende por la capacidad de atraer y reformar los flujos que están en circulación.

## **CAPÍTULO II: Mecanismos y Condicionamientos en la Transición Hacia las Sociedades del Conocimiento**

---

Una vez que ya hemos completado una primera descripción de los principales procesos que agitan el cambio estructural de las sociedades contemporáneas, es el momento de hacer hincapié en los soportes y tensores que en la actualidad ejercen su influencia sobre las direcciones adquiridas por los procesos de cambio, modernización e innovación social. El siguiente apartado tratará de profundizar en la comprensión de las formas y contornos que adquiere el desarrollo socio-económico, las fuentes que consiguen su gestación y alimentación, las consecuencias que sus rasgos actuales provocan, a la vez que nos detendremos en el análisis de las barreras, dificultades y limitaciones a las que el desarrollo se enfrenta en los diferentes contextos socio-estructurales.

En este sentido, a lo largo del apartado no voy a desviarme en exceso de las preguntas tradicionales que han acompañado los análisis del desarrollo desde sus inicios y que continuamente han sido aplicados para contextos y tiempos diferentes. Esto es, lo que trataré de examinar es cómo y por qué ciertos espacios territoriales consiguen mayores cotas de desarrollo socio-económico, mientras otros tienen dificultades para mantener el nivel de bienestar alcanzado, sufren procesos de declive y recesión o incluso siguen presos de las trampas del subdesarrollo y de la pobreza. De esta forma, nos podremos acercar en mayor medida a una de las preguntas que guía la investigación que tengo entre manos, ¿cómo y por qué algunas regiones del planeta viven en la actualidad procesos de transición hacia la sociedad del conocimiento, mientras otros no han dado paso alguno en esta dirección? Para poder encontrar respuestas satisfactorias a tales preguntas resulta indispensable tratar de capturar la influencia que en los procesos de desarrollo socio-económico de la actualidad están teniendo las dinámicas de la globalización, la reconfiguración del poder político, las nuevas facetas de la desigualdad y la exclusión, la nueva norma competitiva y la concentración geográfica del conocimiento y la innovación.

Parto de la base de que en la actual oleada de globalización, así como en los diversos procesos de transición que en la actualidad estamos visualizando, estamos también observando destacadas expresiones de desarrollo geográfico desigual y, en consecuencia una disparidad de ritmos y caracteres de gestación de estructuras socio-económicas del conocimiento. En esta dinámica, ciertos espacios viven una nueva fase de crecimiento y desarrollo,

gracias a su capacidad de gestación de un tipo de economía y sociedad innovadora que alcanza altos niveles de productividad y una clara ventaja competitiva. Sin embargo, otras áreas del planeta, tanto por las características específicas del territorio, como por la trayectoria histórica de desarrollo y el funcionamiento desigual del mercado, no están en condiciones de sumarse a la fase de crecimiento que viven las primeras regiones. Entre medias, podemos situar a un grupo de áreas geográficas que se afanan a través de importantes procesos de reconfiguración socio-económica en encontrar su nuevo lugar en la economía globalizada, afianzar su posición de cara al futuro y en establecer las alianzas que puedan ayudarles a participar en las redes de crecimiento económico y social.

Conocer a qué se deben las trayectorias geográficas desiguales hacia la sociedad del conocimiento es el cometido de este apartado. Para ello, enfatizaré en los motivos que permiten que ciertas regiones vivan procesos de desarrollo asociados a la transición hacia la sociedad del conocimiento, mientras otras áreas geográficas no consiguen neutralizar el efecto de las trampas y las barreras para acometer este recorrido. No podemos olvidar que el desarrollo tiene ante sí, retos de envergadura que, ante todo, tienen que ver con las consecuencias no deseadas que ha provocado a lo largo de la historia y que aglutinan dimensiones económicas, pero también políticas, sociales, culturales y medio-ambientales. Es en este conjunto de dimensiones donde se sitúan los factores, siempre específicos según el tiempo y el espacio, que actúan como frenos al desarrollo, por lo que considero que el fenómeno de la trayectoria geográfica desigual hacia la sociedad del conocimiento debe plantearse desde una perspectiva integral que sepa aglutinar todos los aspectos que ejercen influencia sobre dicho recorrido.

## **2.1. La Reconfiguración Socio-Económica de las Áreas de Antigua Industrialización**

Mucho se ha escrito y discutido sobre las formas estructurales y los procesos sociales emergentes que han hecho aparición en el mundo tras la crisis y el posterior declive de la sociedad industrial. En tales descripciones, se ha otorgado excesivo protagonismo a la vanguardia económica y tecnológica de los últimos años, transmitiendo un imaginario de que occidente al completo se encuentra en rápida transición hacia un nuevo mundo postindustrial que ofrece nuevas posibilidades de crecimiento. Sin embargo, en tales relatos no parece haber sitio para los espacios geográficos que en su día albergaron una destacable concentración de la industria tradicional, provocando que muchos de los procesos que en estos lugares han acaecido se hayan convertido en

invisibles. En los últimos años, mientras el principal foco de atención de los investigadores de las más diversas disciplinas se ha situado en las nuevas tecnologías, en los nuevos polos de crecimiento económico, en las ciudades globales y en los espacios más dinámicos y creativos; el contrapunto ha estado en el olvido al que han sido sometidos los espacios característicos de la etapa industrial, después de que estos superaran los años más duros de la crisis industrial y los procesos de reconversión. Desde que los efectos directos y más llamativos de la crisis industrial quedaran atrás, poca expectación han levantado las posibilidades, los límites y las dificultades contra los que los espacios anteriormente industriales han tenido que luchar durante el cambio de siglo.

Teniendo en cuenta que la C.A. del País Vasco puede situarse en el grupo de aquellos espacios que suponían el reflejo palpable de la sociedad industrial, la principal preocupación desde la que parte el diseño del marco teórico que precisa esta investigación es la búsqueda de las herramientas adecuadas para comprender el recorrido histórico que han mantenido este grupo de áreas geográficas, durante los últimos años. Específicamente, lo que me interesa es encontrar fórmulas de comprensión de la interacción entre las dinámicas de estructuración y de innovación desde la que se nutre el proceso de reconfiguración socio-económica que los espacios industriales viven desde la emergencia de la crisis industrial. La complejidad y la ambivalencia de muchos de los procesos que estos espacios han tenido que superar para adaptarse a las nuevas circunstancias socio-económicas advierten sobre la imposibilidad de calificarlos como sociedades del conocimiento, al menos por el momento. Su historia reciente no es la de un salto directo y repentino desde la sociedad industrial hacia la sociedad del conocimiento, sino la de una transición pausada aunque constante, donde se advierten formas híbridas entre unas formas estructurales en declive y nuevas formaciones que nacen bajo otros referentes y contextos.

Si bien la crisis industrial ha quedado profusamente documentada<sup>26</sup> por ser uno de los mayores exponentes de los intensos cambios socio-económicos que han remodelado el mundo tal y como era conocido, los procesos de hacia la sociedad del conocimiento que los mismos espacios industriales han vivido durante los siguientes años, contienen el aliciente de ser un acontecimiento menos estudiado desde la sociología y, por tanto, pendiente de trabajos que profundicen en sus características. La reconfiguración socio-económica de las regiones de antigua industrialización comienza a revelarse de forma manifiesta con la crisis de la sociedad industrial moderna y se alarga hasta la actualidad. Por tanto, todavía es demasiado pronto para afirmar que el proceso de

---

<sup>26</sup> Buena muestra de ello son los ya clásicos trabajos sobre esta temática de Michel Aglietta (2001), Claus Offe (1985), Scott Lash; John Urry (1987) y Michael J. Piore; Charles F. Sabel (1990).

reconfiguración socio-económica haya finalizado para espacios como la C.A. del País Vasco, debido a que todavía no se han erigido estructuras estables y duraderas que establezcan un marco claro desde el que articular el conjunto de la sociedad. A su vez, es previsible que las formas de organización y de actuación que imperan hoy en día sufran importantes modificaciones en los próximos años, siguiendo el ritmo de las transformaciones socio-económicas que caracterizan el tiempo histórico contemporáneo y al calor de los importantes acontecimientos globales que han hecho aparición con la emergencia de la crisis financiera internacional<sup>27</sup>.

Nos encontramos, por tanto, ante aquellos espacios que han padecido y personificado la crisis y recomposición de la sociedad industrial y que, a su vez, ejemplifican de forma clarividente que su recorrido evolutivo no ha seguido el camino progresivo y ascendente que prometían las teorías de la modernización. La mirada está puesta sobre aquellos espacios en los que se vive la paulatina desaparición de toda una forma de ser y de organizar la sociedad, donde se percibe que aquellos esquemas imperantes desde hace más de cien años están sujetos a revisión en un contexto que cambia a velocidad descontrolada. De ser el modelo de referencia que occidente exhibía como la dirección apropiada e ideal que el resto del planeta debía seguir, han pasado a encarar la desaparición de aquello que conocían y dominaban correctamente. Ello los ha situado en una posición de atraso relativo con respecto a aquellos espacios que son capaces de aprovechar las oportunidades que el contexto histórico, geopolítico, tecnológico y económico global les brinda en la búsqueda de nuevas posibilidades de desarrollo socio-económico (Fraser, 2003).

El progresivo declive y reconfiguración de las estructuras socio-económicas de los espacios industriales ha sido un proceso compartido por diferentes ciudades y regiones de Europa y Estados Unidos que en su día edificaron las diversas instituciones bajo el paraguas proporcionado por la industrialización y la modernización de sus prácticas sociales. Se trata, concretamente, de ciudades y regiones entre los que destacan Rotterdam, Greater Manchester, la cuenca del Rhur, ciudades como Chicago o Pittsburg, por ser los más representativos y estudiados, pero a los que debemos agregar otras muchas áreas y espacios urbanos que sobre todo están presentes entre los países de la primera oleada de industrialización. Las trayectorias que todos estos espacios han mantenido muestran puntos en común, aunque sin duda, cada uno de ellos también conserva sus propias características en este recorrido, debido a las condiciones, las posibilidades y las habilidades que en

---

<sup>27</sup> Los trabajos que mejor han sabido retratar los múltiples y complejos rostros de la crisis financiera internacional son: Glyn (2010); Krugman (2009); Stiglitz (2010).



cada espacio han confluído a lo largo del transcurso histórico de los acontecimientos<sup>28</sup>.

Tal y como relatan en su análisis Helena Franco y Goio Etxebarria (2002), sobre los múltiples recorridos realizados por las áreas castigadas por la crisis industrial, las dificultades que han tenido que solventar las Regiones de Antigua Industrialización a la hora de afrontar los problemas causados por la desindustrialización y el posterior proceso de reconfiguración socio-económica han sido enormes. Las medidas para encauzar este proceso han estado orientadas hacia la diversificación económica y el desarrollo tecnológico. Sin embargo, la mayor parte de estas regiones han tenido que improvisar su propio modelo de reactivación económica y reconfiguración socio-institucional al carecer de las condiciones previas necesarias para competir con las ciudades-región más avanzadas en el desarrollo de la sociedad del conocimiento.

En este sentido, el análisis del proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco adquiere sentido si lo situamos en el contexto de las recomposiciones que también otras regiones tradicionalmente industriales han vivido. Se trata de espacios que durante décadas habían crecido sobre la base del crecimiento económico constante, la centralidad de la institución del trabajo, la división en clases sociales, el patriarcado económico familiar, el crecimiento demográfico, la cultura obrera, la intervención estatal en la economía, la urbanización constante, o el mito del progreso. Tales dimensiones y contextos socio-económicos llegaron a adquirir un papel central y medular en diversos espacios del mundo rico, hasta el punto de que dichas áreas geográficas se convirtieron en los máximos representantes del capitalismo industrial y en el ejemplo que el resto de regiones debían seguir.

El modelo de sociedad industrial que los citados espacios albergaron, al menos en sus rasgos básicos, se fue construyendo durante largas décadas en diversas oleadas desde la expansión de la revolución industrial hasta alcanzar su mayor desarrollo en las primeras décadas del siglo XX. En aquellos años, en diversas zonas geográficas de Europa continental y Estados Unidos “se construyó un conjunto de prácticas de control del trabajo, combinaciones tecnológicas, hábitos de consumo y configuraciones del poder económico-político que adquieren el carácter de fordista-keynesianas” (Harvey, 1998: 146). La fabricación de bienes de consumo en cadena, una nueva estructura salarial, las crecientes fórmulas de participación política, la gestación de un sistema de bienestar y la división del trabajo son las bases que componen un modo de regulación que, además, encuentra en la mecanización y la racionalización la

---

<sup>28</sup> Análisis comparativos sobre las diferentes facetas de la crisis industrial y el posterior proceso de reconfiguración socio-económica que diferentes ciudades y regiones han mostrado los podemos encontrar en Giunta; Lagendijk; Pike (eds.) (2000), donde precisamente se dedica un capítulo a las políticas industriales de reestructuración llevadas a cabo en la C.A. del País Vasco, o en el trabajo de D’Costa (1999), que se centra en uno de los sectores clave de la economía industrial como es la industria del acero.

nueva convención que se proyecta sobre todos los órdenes de la existencia social. Tanto dentro como fuera de la fábrica se extiende un modo de organización económica y política, así como un estilo de vida que tiene su reflejo en la estética de las ciudades: economatos, barrios obreros, áreas industriales, etc.

Sin embargo, el modelo de sociedad industrial construido bajo el ideal de solidez y durabilidad se desvaneció en un margen de tiempo relativamente corto, sumiendo a un gran número de personas en una situación de incertidumbre con respecto a sus trayectorias vitales. Las regiones anteriormente citadas, así como otras muchas áreas de occidente comparten un cúmulo de consecuencias problemáticas que suponen el detonante de un profundo proceso de cambio estructural y socio-cultural que se extiende por los países occidentales primero y que más tarde alcanza al conjunto del planeta. Estancamiento económico, paro crónico, pérdida de población, retirada del capital humano de alta cualificación, declive urbano tanto en viviendas como en equipamientos y zonas industriales, merma en la capacidad innovadora y paulatina desaparición de los lazos comunitarios propios de la cultura obrera, son algunos de los fenómenos que con diferentes niveles de intensidad han hecho aparición en las regiones y ciudades industriales.

La sociedad industrial, se ve así incapaz de resistir tanto a sus propias contradicciones como a la aceleración de los cambios que se producen a escala global. La nueva división internacional del trabajo que comienza a establecerse desde finales de los años setenta, remodela las clásicas relaciones de poder e interacción entre Norte y Sur, centro y periferia diversificando tales categorías binarias e incorporando nuevos estratos de relevancia en el mapa global. Áreas y zonas geográficas que con anterioridad habían tenido escaso peso económico internacional comienzan a adquirir un renovado protagonismo. El desarrollo socio-económico de diferentes países y regiones del continente asiático, entre los que destacan sobre todo los llamados Tigres Asiáticos –Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong–, las potencias emergentes de América Latina, como México, Brasil, Argentina o Chile y la incorporación al capitalismo de potencias como Rusia, así como de las diversas repúblicas exsoviéticas introduce un nuevo paradigma competitivo y colaborativo en la nueva economía global.

La nueva división internacional del trabajo es a la vez la causa y la consecuencia de la crisis industrial que las regiones fuertemente industrializadas de occidente han sufrido. Introduce un nuevo juego interdependiente y asimétrico de hegemonías y contrapoderes que provoca un realineamiento en la distribución del capital, la tecnología y la capacidad industrial (Castells, 1997a). Esta basculación se produce, ante todo, en algunas actividades y sectores económicos, tales como la industria naval, el metal, la fabricación de automóviles, los servicios a empresas, las actividades

financieras e incluso la electrónica, donde sobre todo ciudades y regiones asiáticas adquieren un creciente protagonismo. En este contexto, las regiones occidentales que con anterioridad prácticamente ostentaban el monopolio de la industrialización tradicional se sitúan entre las regiones del propio occidente que en la actualidad no consiguen aglomerar los recursos necesarios para implementar actividades económicas de alto valor añadido y desarrollo económico. De esta manera, diversas regiones de los nuevos países emergentes se convierten en las nuevas sedes de la industria intensiva en mano de obra. En este nuevo mapa, las Áreas de Antigua Industrialización ya no forman parte de los nuevos polos de crecimiento socio-económico, y aunque siguen formando parte de los países ricos del planeta, con la ventaja histórica que ello implica, su recorrido socio-económico advierte sobre la imposibilidad de dibujar una línea continua entre el pasado y el futuro.

Lo que el fenómeno de la división internacional del trabajo nos advierte es que las regiones características de la sociedad industrial tradicional han vivido “una transición en el *régimen de acumulación* y su correspondiente *modo de regulación social y política*” (Harvey, 1998: 143). El régimen de acumulación hace referencia a un cuerpo de reglas y procesos sociales interiorizados que se encuentran en la raíz del estilo de vida de la sociedad en cuestión. Así, con la crisis de la sociedad industrial, también asistimos al declive de un modelo de sociedad que durante décadas había permitido construir todo un embalaje institucional y cultural que imaginaba un recorrido continuo y ascendente hacia el desarrollo socio-económico. Las estructuras sólidas, esto es, los marcos y cercos resistentes hechos para durar, característicos de las sociedades industriales, sufren un proceso de desfallecimiento, haciendo desaparecer los esquemas clásicos de organización y actuación que habían funcionado durante décadas.

El agotamiento al que se conduce el modelo socio-económico industrial desbanca a los espacios representativos de este tipo de sociedad de la posición privilegiada que ocupaban en el mundo. En este sentido, los espacios con un largo recorrido aplicando paradigmas industriales se sitúan en una posición delicada, forzados al encuentro con un capitalismo flexibilizado, exigente en innovación, nuevas tecnologías y transferencia de conocimiento, donde se hallan en una situación de atraso con respecto a los espacios más dinámicos en la economía global. Están insertas en el occidente más desarrollado, e incluso en los países que también albergan las actividades económicas más punteras del momento, pero sus trayectorias no han seguido un camino lineal, directo y sin obstáculos ni retrocesos hacia un nuevo contexto socio-económico de desarrollo y bienestar. No son espacios absolutamente olvidados, pero tampoco son los nodos más importantes de la economía global en los que se concentran la gran parte de los flujos que la red de intercambios constantes genera.

A lo largo del proceso de reconfiguración socio-económica que viven las sociedades anteriormente industriales, la desaparición de las bases económicas y culturales del modo de regulación fordista primero, y el despliegue del capitalismo flexible, soportado sobre actividades relacionadas con el consumo, el sector servicios, el turismo, la construcción y la actividad manufacturera de pequeña escala después, provoca consecuencias impactantes y dolorosas en muchos casos. Dichos espacios viven en sus propias carnes una crisis estructural no sólo de carácter económico, sino que también tiene implicaciones en el ámbito energético, urbano, ecológico, tecnológico y ciudadano, haciendo estallar los mecanismos reguladores del fordismo industrialista imperantes hasta el momento.

Tras haber superado las consecuencias más directas y dramáticas de la crisis industrial puede decirse que la recuperación económica, medioambiental y social de muchas de las áreas anteriormente industriales es un hecho dentro de los procesos de reconfiguración socio-económica que estos espacios están viviendo. Sin embargo, las dificultades y retos que emergen en todo proceso de cambio están lejos de haber desaparecido. Tal y como iremos profundizando a lo largo de esta investigación, la crisis industrial es el punto de inflexión desde el que se produce una explosión de procesos económicos, políticos, sociales y culturales que recomponen por completo nuestras sociedades. Las nuevas circunstancias y contextos que plantea el capitalismo global, la crisis social y cultural generada por la reestructuración, la remodelación del poder político y el debilitamiento del estado social keynesiano que provoca nuevas expresiones de la desigualdad y la exclusión social son algunos de los fenómenos más representativos a los que se han tenido que enfrentar las antiguas las sociedades occidentales en general, y especialmente las áreas industriales concretas.

Por tanto, las sociedades envueltas en procesos de reconfiguración socio-económica viven ahora nuevos tiempos, en los que precisan reinventar profundamente sus formas de organización y articulación social. En este sentido, son nuevos tiempos para la C.A. del País Vasco, que tras una dura crisis industrial, la posterior época de reestructuración productiva, la entrada en la Unión Europea, una nueva fase de crecimiento y recuperación económica y la intensificación de las relaciones con otros espacios y países, se enfrenta, del mismo modo, a renovados retos que el transcurso del tiempo y las características del modelo económico y social en construcción han puesto sobre la mesa.

En este sentido, el análisis de los procesos de reconfiguración socio-económica que actualmente viven los espacios que crecieron sobre la base de estructuras institucionales y marcos culturales proporcionados por la sociedad industrial, nos ofrece un valioso testimonio sobre las trayectorias variables del cambio y el desarrollo socio-económico, la recomposición del capitalismo y sus

contradicciones pasadas y presentes, los sueños truncados de la modernidad, las esperanzas rotas sobre una sociedad industrial de crecimiento constante, las nuevas oleadas de globalización y sus impresionantes caracteres, las esperanzas depositadas sobre una sociedad del conocimiento asentada sobre el desarrollo humano y sostenible, así como de los nuevos perfiles de la desigualdad y la exclusión.

## **2.2. Conceptualización de la Sociedad del Conocimiento**

Como efecto del proceso de reconfiguración del modelo fordista-keynesiano, a la vez que las regiones que albergaban a la industria manufacturera tradicional se instalan en una profunda crisis estructural en su faceta más cruda, otras áreas geográficas tanto dentro como fuera de occidente pasan a convertirse en los espacios más dinámicos en una economía globalizada que privilegia nuevos sectores productivos y criterios de organización de la fuerza de trabajo. Tales espacios emergen gracias a su capacidad para impulsar actividades económicas de alto valor añadido generadas a través de la innovación, las nuevas tecnologías, el incremento de la educación, la transferencia de conocimiento, la investigación y el tratamiento de la información, convirtiéndose en los espacios de referencia para el resto de regiones industrializadas como exponentes de nuevas fórmulas de desarrollo socio-económico en un contexto postindustrial.

Este desplazamiento en las bases socio-económicas desde las que diversas regiones encuentran nuevas posibilidades para propiciar el desarrollo, supone el punto de partida desde el que emergen diversas teorías y perspectivas analíticas que tratan de explicar la dirección que las sociedades industrializadas toman desde las primeras expresiones de la crisis en la década de 1970. Los diversos intentos para elaborar una teoría sobre la orientación de los procesos de reestructuración han concentrado principalmente sus miradas en los citados distritos industriales y sectores, olvidando, en la mayoría de los casos, los retos y las dificultades específicas a las que se han tenido que enfrentar las áreas industriales tradicionales. En consecuencia, los diferentes enfoques construidos tras la crisis de la sociedad industrial para interpretar la evolución de las estructuras socio-económicas de las sociedades capitalistas han cometido el error de enfatizar en exceso la novedad y la vanguardia, extrapolando dinámicas presentes en tan sólo algunas áreas concretas al conjunto de los países ricos. Ello ha provocado la difusión de un imaginario de traslado conjunto a una nueva era de revoluciones tecnológicas y evolución del capitalismo que supera definitivamente los paradigmas y contextos de la sociedad industrial.

Tal es el caso de los análisis completados bajo el prisma de la teoría de la Sociedad Postindustrial, que tiene en los trabajos de Daniel Bell (1976) a uno de sus mayores exponentes, pero en el que también destacan otros autores también importantes dentro de esta corriente<sup>29</sup>. Las conclusiones defendidas por el grupo de teóricos aquí representados suponen el punto de partida en la reinterpretación de los rasgos y las expresiones de las sociedades tecnológicamente avanzadas. Desde su perspectiva, el conjunto de los países ricos se encuentra inmerso en una profunda transformación hacia economías basadas en los servicios, los empleos de oficina y las tecnologías de la información, como bases de una nueva forma de sociedad capitalista de la abundancia basada principalmente en el consumo y el consumismo, más que en la industria manufacturera tradicional. La importante influencia de las aportaciones realizadas por este grupo de teóricos expande la inquietud entre diversas disciplinas académicas por explicar las nuevas condiciones en las que se envuelven nuestras sociedades.

Aún así, los análisis y conceptos utilizados por este grupo de teóricos no consiguen cuajar por completo en la comunidad científica. Las diferentes críticas efectuadas sobre esta perspectiva, destapan el carácter determinista y evolucionista de sus postulados. Los críticos defienden que la teoría de la Sociedad Postindustrial contiene en su haber una concepción lineal sobre la modernización, en la cual, todas las sociedades industrializadas transitan hacia un carácter postindustrial en lo que respecta a sus estructuras socio-económicas. Una de las críticas más feroces que hacia esta teoría se han dirigido es la completada por Allen J. Scott (1988: 7), destacando, sobre todo, que la industria está lejos de desaparecer de las regiones occidentales a pesar de la creciente importancia del sector servicios. Desde la observación del desarrollo urbano de la época, destaca que una parte importante de las industrias de la información y la comunicación son producidas de un modo similar a los productos manufacturados, e incluso que la mayoría de sectores especializados como la banca, los seguros, la contabilidad y la publicidad continúan administrando, dirigiendo y controlando el sistema mundial de producción de mercancías industriales.

Sin embargo y pese a las críticas el legado de esta corriente teórica persiste con el paso del tiempo, sobre todo en lo que respecta a la expansión

---

<sup>29</sup> Bajo la etiqueta de la teoría de la Sociedad Postindustrial se integra un influyente grupo de investigadores donde además del propio Daniel Bell, también podemos situar a Alain Touraine (1969) o Alvin Tofler (1980). Pero además, son varios los seguidores posteriores de esta teoría que aplicaron una perspectiva similar en sus propias investigaciones, (Martin, 1980; Masuda, 1980; entre otros). Las principales tendencias analizadas por este grupo de teóricos son: el desarrollo de la industria de servicios; la transformación en la estructura de clases y la creciente importancia de la clase ligada al sector servicios; el desarrollo y crecimiento sostenido de tecnologías en torno al procesamiento de información: y, la importancia otorgada a la ciencia, el conocimiento y la formación permanente como elementos vertebradores del desarrollo social y económico.

de la idea de nuestro traslado a una nueva era caracterizada por una nueva economía de la información y del conocimiento. Así, la tendencia a destacar los aspectos y escenarios transformadores se acentúa, con el rápido desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. La fascinación producida por las nuevas circunstancias que introduce el avance tecnológico, así como el discurso de las múltiples posibilidades de su desarrollo, conceden a las nuevas tecnologías un poder transformador hacia un “futuro que ya ha llegado” (Negroponte, 1999).

El legado de la teoría de la sociedad postindustrial es más que notable en perspectivas más recientes como las aportadas desde nociones como la Sociedad de la Información, que recoge el testigo para conceptualizar los rasgos de las sociedades capitalistas bajo el imaginario de un cambio radical de época. El sentido que se le atribuye a esta noción, así como la utilización que se realiza de la misma es variado, pero, contiene ciertos caracteres a los que la mayoría de los autores hacen referencia. Los analistas que trabajan esta perspectiva, perciben que las piezas principales del motor del cambio social son las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Su expansión provoca la transformación de la economía, la mutación del trabajo, la globalización y los cambios culturales. Asimismo, las nuevas tecnologías describen el camino del progreso y el desarrollo socio-económico, al cual todas las sociedades podrán dirigirse si son capaces de alcanzar el tren tecnológico<sup>30</sup>.

Esta concepción, tan arraigada en la forma de representar la sociedad de la información, presenta dos problemas principales. El primero se refiere a la forma de entender la tecnología como elemento externo a las relaciones y decisiones económicas, políticas y sociales. En demasiadas ocasiones se ha entendido que las innovaciones tecnológicas ejercían su influencia desde algún lugar fuera del ámbito social, *impactando* en nuestras sociedades, sin tener en cuenta que son fruto de decisiones y actuaciones específicas. El segundo de los problemas hace referencia a la presentación de la sociedad de la información como la evolución deseable y óptima de nuestras sociedades. El desarrollo de las nuevas tecnologías y su influencia en los procesos sociales, es mostrado bajo signos claros de optimismo y confianza en las posibilidades para el bienestar de las sociedades que sepan aprovechar la ocasión que se

---

<sup>30</sup> El ya aludido texto de Yoneji Masuda (1980: 29), supone un claro nexo de unión entre la teoría de la sociedad postindustrial y el posterior enfoque de la sociedad de la información. A este respecto, el texto plantea retratos imaginarios de un futuro tecnocientífico de nuevas posibilidades económicas: “The information society will be a new type of human society, completely different from the present industrial society. (...) The basis for this assertion is that *the production of information values and not material values will be the driving force* behind the formation and development of society. Past systems of innovational technology have always been concerned with material productive power, but the future information society must be built within a completely new framework with thorough analysis of the system of computer-communications technology that determines the fundamental nature of the information society.

les brinda. El apreciable determinismo tecnológico de este punto de vista, unido a la uniformidad en los criterios de desarrollo que contienen la mayoría de estudios sobre la sociedad de la información, provocan la apariencia sobre la existencia de un único modelo válido de modernización. Pero, tal y como afirma Christopher May (2002: 161), “no hay nada natural, nada inevitable en torno a la sociedad de la información”.

Por ello, sostengo que las perspectivas dominantes en los análisis sobre la sociedad de la información han completado estudios impacientes, que han anunciado, de forma anticipada, escenarios de futuro en el presente de las sociedades tecnológicamente avanzadas. Desde hace cerca de dos décadas, se ha difundido la idea de que estamos a las puertas de una nueva era, que viene para posibilitar y ampliar el desarrollo socio-económico, pero que sin embargo, no acabamos de ver conformada. En este punto, coincido con David Lyon (1988: 146) en que “la idea de la sociedad de la información contiene aspectos utópicos e ideológicos”. Peter Golding (2000: 166), defiende que los análisis realizados en torno a las sociedades de la información y las prospecciones tan en boga gracias al avance tecnológico, muestran como “la imagen del futuro se teje sobre el paisaje del presente; el futuro es siempre presentado en los iconos culturales de la experiencia diaria”. Los iconos de la actualidad son, la revolución de las nuevas tecnologías, la interrelación mundial tanto en economía, como en política y cultura, así como el valor de la ciencia, el conocimiento y la innovación, que extienden las expectativas sobre la posibilidad de traslado hacia nuevos escenarios socio-estructurales<sup>31</sup>.

Estos iconos del presente han ocultado las líneas fallidas o tardías de los procesos de reconfiguración socio-económica, las cuales persisten junto con los elementos más punteros en la escala de la novedad. A menudo se olvida que los ritmos y las posibilidades de unos y otros siguen estando determinados por influyentes continuidades en la posesión del poder, el privilegio del acceso a las redes de relevancia, los rasgos socio-estructurales específicos y la dominación dentro del espacio social. Tal y como concluía Frank Webster (1995: 218), “los análisis que únicamente enfatizan la novedad y el cambio, sobre la base de una ruptura radical respecto a las formas sociales industriales son insostenibles”. Desde su punto de vista, es más adecuado explicar las transformaciones actuales como expresiones de arraigadas y continuadas relaciones de fuerzas encontradas.

Tratando de solventar estos errores nace la conocida trilogía de Manuel Castells (1997a, 1997b, 1998), que ofrece una amplia y trabajada perspectiva

---

<sup>31</sup> Emilio Lamo de Espinosa (1996: 133), también profundiza en la influencia de la imagen del futuro en nuestras sociedades. Tal y como sostiene, la conducta aparece más y más orientada por imágenes virtuales de escenarios futuros, de proyectos, de expectativas y de modelos que canalizan estratégicamente la acción. De esta manera “el futuro, no el pasado, controla el presente”.



sobre las estructuras socio-económicas emergentes a finales del siglo XX. Desde su punto de vista, las transformaciones más importantes de las últimas décadas y las consecuencias derivadas de las mismas han dado forma a una nueva estructura social dominante, la sociedad red. En ella se dan cita la economía informacional/global y una nueva cultura, la cultura de la virtualidad real que son los rasgos fundamentales de la nueva morfología social que domina el presente.

Los procesos de transformación social recogidos en el tipo ideal de sociedad red representan un cambio cualitativo en la experiencia humana. Por tanto, Castells, no escapa a la tentación de afirmar que “estamos, en efecto, en una nueva era” (1997a: 557). Ésta nueva era es la *Era de la Información*, donde la “información es el ingrediente clave de nuestra organización social, y los flujos de mensajes en imágenes de unas redes a otras constituyen la fibra básica de nuestra estructura social” (op. cit.: 558). Aún así, también es cierto que a lo largo del texto queda claramente explicitado que la conformación de la era de la información es un proceso dinámico y gradual sin saltos repentinos en el que no todas las regiones de los países industrializados caminan al mismo ritmo. Castells, recuerda que existen agentes, instituciones y prácticas culturales que no siguen, al menos por el momento, la lógica de la sociedad red. De esta forma, mantiene que las formas sociales preexistentes son desbancadas gradualmente por la expansión dinámica de la era de la información.

Pese a que los trabajos de Castells se orientan en exceso hacia las tendencias vanguardistas del mundo rico hasta el punto de que varios de sus argumentos resulten reduccionistas, las investigaciones surgidas en la órbita de su teoría, nos permiten observar que efectivamente la conformación de la sociedad red es un proceso que se extiende en diferentes regiones y países, sobre bases institucionales y sociales diversas. Según el trabajo conjunto entre Manuel Castells y Pekka Himanen (2002), varias sociedades están caminando hacia la sociedad red, pero las posibilidades, los ritmos y las plasmaciones de unos y otros son diferentes, en consonancia con las características económicas, políticas y culturales de cada sociedad. Por ejemplo, el análisis realizado en esta obra destaca que aunque comparte algunos rasgos estructurales comunes con otras sociedades que también están avanzando hacia la sociedad de la información y del conocimiento, el modelo finlandés de sociedad red adquiere caracteres propios. En este sentido, la sociedad red se manifiesta de forma plural y contingente, puesto que los rasgos históricos sobre los que se asienta en los diferentes países son múltiples y cambiantes. En definitiva, aunque diferentes sociedades comienzan a aplicar nuevos paradigmas socio-económicos, los efectos y resultados de su aplicación son siempre múltiples y nunca del todo previstos, dando lugar a un tipo de sociedad de presencias variadas.

Acercamientos de estas características nos conducen a repensar las formas de representación sobre la orientación que las sociedades industrializadas están tomando en la actualidad. No podemos seguir pensando que nuestras sociedades caminan al unísono hacia una nueva era, caracterizada por un capitalismo tecnocientífico y global que convierte a todas las sociedades en informacionales. Resulta más adecuado considerar que las diferentes sociedades industrializadas tratan de dirigirse hacia un nuevo modelo socio-económico que permita afrontar los retos económicos, políticos, medioambientales y culturales de la primera década del siglo XXI. Tal es la consideración de los autores más destacados que han trabajado en profundidad el concepto de Sociedad del Conocimiento<sup>32</sup>, para describir los rasgos estructurales hacia los que las sociedades más ricas se están dirigiendo. Aunque pueda parecer que tan solo nos encontramos ante un cambio terminológico frente a la teoría de la sociedad postindustrial y las perspectivas de la sociedad de la información, lo cierto es que los supuestos teóricos y analíticos que contiene cada uno de los conceptos son sustancialmente diferentes.

A este respecto, el texto editado por la UNESCO (2005: 17) y escrito gracias a la aportación de un sinfín de científicos sociales resulta canónico en la definición del concepto de sociedad del conocimiento. El texto comienza con una auténtica declaración de principios que deja entrever la profunda diferencia de concepción entre el concepto de sociedad del conocimiento y otros similares. “La noción de sociedad de la información se basa en los progresos tecnológicos. En cambio, el concepto de sociedades del conocimiento comprende dimensiones sociales, éticas y políticas mucho más vastas. El hecho de que nos refiramos a sociedades, en plural, no se debe al azar, sino a la intención de rechazar la unicidad de un modelo <<listo para su uso>> que no tenga suficientemente en cuenta la diversidad cultural y lingüística, único elemento que nos permite a todos reconocernos en los cambios sociales que se están produciendo actualmente. Hay siempre diferentes formas de conocimiento y cultura que intervienen en la edificación de las sociedades, comprendidas aquellas muy influidas por el progreso científico y técnico moderno. No se puede admitir que la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación nos conduzca –en virtud de un determinismo tecnológico estrecho y fatalista– a prever a una forma única de sociedad posible”.

Dicho planteamiento se desarrolla desde la consideración de que la modernización y el desarrollo socio-económico son el fruto de una compleja combinación de factores específicos a cada territorio, que no son moldeables al

---

<sup>32</sup> Las definiciones más trabajadas del concepto de Sociedad del Conocimiento que esta investigación también comparte son las de Nico Stehr (1994), Lamo de Espinosa (1996: 125-155), Robin Mansell; Uta When (1998); Robin Mansell; W. Edward Steinmueller (2000); Robin Mansell (2003) y UNESCO (2005).

gusto, ni activables de forma automática gracias a la incorporación de nuevas tecnologías. Ello remite a valorar el condicionamiento que ejerce la estructura social a la hora de comprender el cambio y la modernización, de forma que podamos capturar las formas de articulación entre tecnología, cultura, sociedad, ciencia y economía. El recorrido que unas sociedades y otras puedan completar a la hora de afianzar las estructuras de las sociedades del conocimiento sigue unas reglas del juego, basadas en la demarcación de fronteras que ejerce la situación material y socio-cultural específica. Sobre esta base, el cambio estructural y la reconfiguración socio-económica aparecen condicionados por el poder de las redes globales y las capacidades estructurales para el desarrollo endógeno desde los propios rasgos económicos y socio-culturales.

De esta manera, las sociedades del conocimiento se construyen a través de la capacidad para manejar, tratar, generar y articular la creciente cantidad de información de la que disponemos en la actualidad. De aquí se desprende que factores como la ciencia, la investigación y la innovación adquieren un protagonismo superior como los mecanismos principales que manipulan información para convertirla en nuevo conocimiento. Al fin y al cabo, el desarrollo de un sistema tecnocientífico es una de las dimensiones más importantes para comprender el cambio estructural en el tiempo histórico contemporáneo. Tal y como defiende Lamo de Espinosa (1996: 128), “el tiempo necesario para transformar un conocimiento básico en ciencia aplicada y ésta en tecnología se reduce cada vez más, de modo que la incidencia de la ciencia es cada vez más inmediata”. En consecuencia, hay que destacar que la sociedad del conocimiento se nutre especialmente del valor que adquieren en nuestras sociedades la ciencia, el conocimiento y sobre todo la innovación como nuevos mecanismos de construcción social y política de nuestras sociedades (Echeverría, 2003).

Sin embargo, las sociedades del conocimiento además de ocuparse por el desarrollo de las tecnociencias y la difusión del conocimiento, son portadoras de un proyecto político, económico, social y medioambiental, que tiene en la democracia, la lucha contra la pobreza, la consecución de los Objetivos del Milenio, la educación universal y el desarrollo humano y sostenible sus principios básicos. Por lo tanto, las sociedades del conocimiento son, por el momento, un propósito que apenas ha comenzado a mostrar algunas de sus expresiones. Tal y como lo deja explicitado el informe de la UNESCO (2005: 19), “pese a que estamos presenciando el advenimiento de una sociedad mundial de la información en la que la tecnología ha superado todas las previsiones con respecto al aumento de la cantidad de informaciones disponible y la velocidad de su transmisión, todavía nos queda un largo camino por recorrer para acceder a auténticas sociedades del conocimiento”.

Así, se destaca que la sociedad del conocimiento es un diseño social y estructural que está en pleno proceso de construcción, abierto a los cambios, totalmente ambivalente y con un futuro indefinido. Tal y como afirma Lamo de Espinosa (1996: 132), “las nuestras son sociedades basadas no en su conservación, sino en su cambio, no en la tradición, sino en la innovación, fundamentadas en su permanente revolución, en las que el orden es el cambio y la regla la ausencia de reglas establecidas *a priori*. De ahí la sensación de inestabilidad, miedo y esperanza hacia el futuro”. Los paradigmas que sostienen el ideal de las sociedades del conocimiento han pasado a tener un peso prominente en nuestras sociedades, a la vez que van desbancando a las formas de organización y actuación propias de las sociedades industriales. De esta manera, podemos argumentar que la sociedad del conocimiento se ha convertido en el punto de referencia hacia el que las diferentes sociedades quisieran dirigirse aprovechando las oportunidades existentes en la actualidad. La sociedad del conocimiento no es el lugar al que necesariamente vamos a llegar, sino un ideal en el que se han depositado grandes esperanzas para afrontar los retos del presente y del futuro.

Por lo tanto, considero que la sociedad del conocimiento es la imagen que agrupa los soportes de un nuevo modelo de desarrollo. El modelo se caracteriza por contener pautas de referencia en términos económicos, políticos y culturales, basados en aspectos variados tales como la generación y transferencia del conocimiento, innovación, desarrollo tecnológico, ciencia, investigación, interconexión global, productividad, educación, cohesión social, sostenibilidad y desarrollo humano. Diferentes regiones y sociedades se orientan en la actualidad hacia la aplicación, al menos parcial de los paradigmas asociados a la sociedad del conocimiento. Aún así, y pese a la existencia de dimensiones estructurales comunes, los efectos y resultados de la extensión de los citados paradigmas son siempre múltiples y nunca del todo previstos, dando lugar a una variedad de fórmulas para caminar hacia la sociedad del conocimiento.

En definitiva, considero que diferentes regiones del planeta están actualmente *en transición* hacia sociedades del conocimiento<sup>33</sup>, en un proceso en el que las dificultades, las imposibilidades y las oportunidades quedan también al descubierto. Estar en transición implica que muchas cosas han cambiado en un momento que caminamos hacia nuevos contextos, pero también significa que hacen falta otras muchas transformaciones para acercarse al ideal que representan las sociedades del conocimiento. A su vez, significa que este proceso está plagado de dificultades y retos pendientes de ser superados, contra los cuales se lucha en desigualdad de condiciones. Ello

---

<sup>33</sup> Según plantea Edgar Morin (2004), la idea de la transición que presenciamos en la actualidad se ejemplifica a la perfección con la metamorfosis de oruga en mariposa: “la oruga, al autodestruirse, se autoconstruye en un nuevo ser que es el mismo aún siendo otro: la libélula o la mariposa”.

significa que no existe receta predefinida para acometer esta transición, porque tampoco existe un único modelo de sociedad del conocimiento implantado y en funcionamiento. Más bien, nos encontramos ante un proceso de estructuración social absolutamente abierto y sin final determinable, donde se advierten formaciones múltiples y cambiantes. Un modelo de sociedad que no está absolutamente delimitado, sino moldeado a través de las circunstancias producidas por las controversias, consecuencias y percepciones que se producen en los procesos de transición.

En este contexto, no podemos olvidar que a lo largo de la transición hacia la sociedad del conocimiento las consecuencias imprevistas y no deseadas siguen estando muy presentes. De la mano de los trabajos de Scott Lash (2005: 239) tenemos la oportunidad de profundizar en los fallos producidos en este proceso, en el que emergen sobrecargas de información, la información errónea, la desinformación y la información descontrolada, que nos conducen hacia la sociedad *desinformada* de la información. La basura, la chatarra y las ruinas son parte fundamental del exceso de información, a la vez que describen los efectos secundarios de la construcción de sociedades del conocimiento<sup>34</sup>.

En el orden de la información la *exclusión* tiene un papel mucho más destacado que la explotación en sentido tradicional. En torno a esta perspectiva, se plantea una duda razonable: ¿es el *desconocimiento* el principal fallo del proceso de construcción de las sociedades del conocimiento? ¿Es el *desconocimiento* la consecuencia no prevista del aumento del conocimiento? Si así fuera, no estaríamos ante una cuestión de excesos, como en el caso de la información. Se trataría, más bien, de un problema de privación o falta de acceso al conocimiento. La citada cuestión nos avisa de la necesidad de considerar la *brecha digital* y la *brecha cognitiva* como fallos propios de la construcción de sociedades tecnológicas y basadas en el conocimiento. La brecha digital se establece a través de los problemas de acceso a las infraestructuras de comunicación e información, por lo que el mapa de los poseedores y desposeídos coincide con la geografía del desarrollo. Existe, por tanto, una clara correlación entre las desigualdades en materia de desarrollo industrial y las disparidades en el acceso a la información. Pero, la exclusión y la dificultad de conexión no es solamente una

---

<sup>34</sup> El trabajo de Scott Lash (2005: 247) es una obra fundamental para comprender los significados y consecuencias de las recomposiciones socio-económicas de nuestro tiempo sin olvidar sus lados menos amables. Valga como muestra de la perspectiva que plantea la siguiente cita: “La modernidad es ordenada; sus consecuencias son desordenadas. Las consecuencias del orden son el desorden. La consecuencia de una ordenada estética informacional es una estética informacional de lo monstruoso. Las consecuencias de la simplicidad, la reducción de la complejidad clasificatoria de la sociedad de la información, son la vasta e incontrolable complejidad de la cultura de la información. La consecuencia de la acumulación es la circulación. La consecuencia del acopio es la pila de basura. De empleos reales, empleos basura o <<McEmpleos>>”.

cuestión de acceso a las infraestructuras, sino también de contenidos y conocimientos, donde la educación y la cultura ejercen de filtro primordial.

Así las cosas, el reto para las sociedades del conocimiento queda planteado. Las categorías socio-económicas más desfavorecidas, además de tener un acceso restringido a la información y el conocimiento, la asimilan peor por el bajo nivel educativo que tienen en comparación con las categorías sociales que ostentan mayores oportunidades y posibilidades económicas y cognitivas. Por ello, suponiendo que a través de la construcción de sociedades del conocimiento se otorga mayor importancia a la capacidad de tratar la información, las personas con un elevado nivel de formación obtienen una ventaja comparativa superior que las personas con un menor nivel de estudios. Así, la construcción de sociedades del conocimiento, “lejos de reducir la brecha entre los más adelantados y los más rezagados, puede contribuir a aumentarla” (UNESCO, 2005: 176).

Ya lo apuntaron Robert O. Kehoane y Joseph S. Nye (1998: 86), “conocimiento es poder”. Las barreras y diferencias entre los países con respecto al desarrollo económico tienen raíces muy profundas y son dependientes de las relaciones de poder e interdependencia. Por lo tanto, no será posible disminuir la brecha digital y la brecha cognitiva sin tener en cuenta que el acceso al conocimiento y las posibilidades de generarlo están determinadas por el control sobre el mismo conocimiento y la competencia económico-política feroz entre los diferentes países del planeta. No obstante, el acceso al conocimiento no es solamente un factor de diferenciación entre diferentes sociedades, sino que también es un factor de estratificación a escalas más micro. Los estudios sobre el auge de la sociedad de la vigilancia (Lyon, 1995; Whitaker, 1999), o la sociedad “postpanóptica” (Bauman, 2003), permiten observar que el conocimiento y la información son también importantes instrumentos de poder, vigilancia y control. La acumulación de información y de conocimiento es una de las facetas más peligrosas del desarrollo de las sociedades del conocimiento, que provoca la desposesión de conocimiento para diversos individuos y colectivos. El resultado es que las sociedades del conocimiento también generan, colectivos e individuos con *desconocimiento*.

En este contexto, y ante este cúmulo de dificultades, todavía es demasiado pronto como para afirmar que el conjunto de los países industrializados se hayan transformado por completo en sociedades del conocimiento. Ciertamente, la sociedad del conocimiento debe comprenderse como un tipo ideal que ejerce de referencia como fórmula de desarrollo socio-económico a principios del siglo XXI. Mientras algunas regiones del planeta se asemejan en mayor medida a este ideal, otras comienzan a intentar acercarse al mismo en un proceso sin garantías. Incluso, diversos espacios del planeta no poseen, por el momento, ni las capacidades ni las oportunidades como para

poder pensar en construir sociedades del conocimiento. Estamos en un proceso paulatino de desmantelamiento de las estructuras socio-económicas características de las sociedades industriales, pero que no en todas partes han sido sustituidas por las estructuras propias de las sociedades del conocimiento<sup>35</sup>.

A este respecto, las regiones y espacios que en su día representarían a la sociedad industrial tradicional, entre los que situamos a la C.A. del País Vasco, viven un cúmulo compartido de dificultades a la hora de afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento debido a sus características socio-históricas. Para los espacios involucrados en procesos de reconfiguración socio-económica que se enfrentan a la desaparición de los soportes fundamentales de la sociedad industrial, la transición hacia la sociedad del conocimiento no está siendo un camino lineal y directo. En tales regiones el peso histórico que ha dejado la sociedad industrial ha provocado que construir sociedades del conocimiento sea un proceso discontinuo, complicado y variable, sin garantías efectivas. Sin duda, tales regiones han cambiado en profundidad y han incorporado dimensiones asociadas al modelo de la sociedad del conocimiento, pero ello no ha hecho desaparecer por completo las formas socio-económicas, políticas y culturales que existían con anterioridad. Tal y como afirmaba Ugo Pipitone (1995: 15) recordando el célebre aforismo de Benedetto Croce, “toda historia es historia contemporánea”, lo cual, para el historiador italo-mexicano deja entrever que “el pasado nunca pasa por completo en la vida de los pueblos y es por eso que victorias o derrotas lejanas, retos asumidos o evitados, siguen moldeando el presente, abriendo o cerrando determinadas posibilidades evolutivas”.

Mientras para algunas regiones referentes de la sociedad industrial tradicional, la crisis supuso una oportunidad para el cambio y la reestructuración, otras regiones y espacios han tenido muchas dificultades para encontrar fórmulas para regenerar el tejido económico y social. El proceso de desmantelamiento de las estructuras sociales características de la sociedad industrial no supone que hayan sido sustituidas al completo por novedosas formas de actividad económica y regeneración social. Un análisis exhaustivo de los procesos de reconfiguración socio-económica que acontecen en los países industrializados, como el que aportan Scott Lash y John Urry (1998: 21),

---

<sup>35</sup> El análisis realizado por Javier Echeverría (2007) apunta en esta misma dirección, constatando que “ciertamente, no está excluido que la SI (Sociedad de la Información) evolucione hacia una SIC (Sociedad de la Información y del Conocimiento) o una SC (Sociedad del Conocimiento), pero para ello quedan problemas muy importantes por resolver. Hay comunidades de conocimiento y organizaciones o empresas que incorporan nuevos modelos de gestión del conocimiento. Sin embargo, de ello no se deriva la existencia de sociedades del conocimiento. En suma, hoy por hoy cabe hablar de comunidades (CC) y empresas del conocimiento (EC), no así de sociedades del conocimiento”. Por lo tanto, desde su perspectiva, la penetración del modelo de sociedad del conocimiento es todavía parcial, limitada a agentes y sectores específicos y tan sólo presente en ámbitos concretos. Ello nos lleva a pensar que más que ante una nueva sociedad, nos encontramos ante una sociedad en transformación.

acertadamente nos recuerda que existen espacios caracterizados “por un déficit de regulación económica, social y cultural. En esos espacios se han disuelto, o de ellos se han ido, las viejas estructuras *sociales* del capitalismo organizado: mercado de trabajo industrial, redes de la iglesia y la familia, instituciones del bienestar social, sindicatos. Pero, a diferencia de lo sucedido con los espacios del centro urbano y los suburbios, *todavía no han sido reemplazados por las estructuras de información y comunicación*”.

La parcialidad y la diversidad de ritmos con las que avanza la transición hacia la sociedad del conocimiento en sus múltiples ámbitos y contextos sociales provoca que estemos visualizando la gestación de dinámicas novedosas de desigualdad, exclusión social y diferenciación social. Las investigaciones empíricas realizadas en torno a los complejos procesos de exclusión social producidos en las sociedades postindustriales en transición hacia la sociedad del conocimiento –especialmente en aquellas ciudades y regiones de antigua industrialización– destacan que los espacios locales urbanos acaban plasmando una desigual estructura de oportunidades para los diversos grupos sociales que habitan las ciudades y los barrios (Murie; Musterd, 2004).

Los mecanismos tradicionales de la integración social, esto es, el mercado, las políticas de redistribución de la riqueza y los contextos de reciprocidad, lejos de ofrecer soluciones integrales, están ahondando en la diferenciación social, generando generosas estructuras de oportunidad para *los elegidos* y limitando las oportunidades para los incapaces de mostrar su valía. La dualización del mercado de trabajo, la desintegración forzada del Estado de Bienestar y la paulatina desaparición de los lazos familiares y comunitarios provocan que un nutrido grupo de personas se encuentren con importantes barreras en sus posibilidades y condiciones para colmar las expectativas generadas por el proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento.

En un momento en el que la economía del conocimiento y los empleos de calidad tienen por el momento un desarrollo limitado, el acceso a las oportunidades que la nueva economía ofrece queda vetado para los cuadros sociales menos cualificados y capacitados. A su vez, los empleos característicos del modelo productivo fordista que sobreviven a duras penas en ramas de actividad concretas de la industria manufacturera, siguen su proceso de desintegración y declive, disminuyendo en peso porcentual e incapaces de ofrecer la estabilidad y seguridad que antaño representaban. La clase trabajadora manual se convierte así en una minoría, a medida que se incrementa la proporción de la población activa empleada en nuevas actividades económicas, tanto del sector servicios, como de la industria intensiva en conocimiento de alto valor añadido.



El empleo en la transición hacia la sociedad del conocimiento ha sufrido intensas reformas y reconfiguraciones, tanto desde el ámbito de la organización empresarial, como desde la estructura institucional y política de regulación del mercado de trabajo. Los criterios que han guiado la organización del empleo son la competitividad, la productividad, la flexibilidad, la organización en red, el trabajo por proyectos, la horizontalidad, la autoorganización y la autodisciplina. La revisión a la que ha sido sometida la organización del empleo ha generado una nueva diversidad de situaciones que varía enormemente de unos países a otros, de unas regiones a otras, de unos sectores económicos a otros, de unas empresas a otras e incluso entre trabajadores de una misma empresa, como efecto de los múltiples regímenes contractuales, condiciones y salarios que se han desarrollado en el seno de las organizaciones.

Por ello, resulta realmente complicado hablar de una precarización absoluta del trabajo o de una completa liberación del control y la rigidez en los empleos. Antes bien, los dos fenómenos se entremezclan en nuestras sociedades, afectando de forma desigual a los diferentes grupos sociales y sectores de la población. No debemos menospreciar que la flexibilidad y la horizontalidad de la toma de decisiones ofrece nuevas oportunidades para la autorrealización, la liberación al menos parcial de los controles directos y la gestación de nuevas modalidades de empleo –empleo parcial, horarios flexibles, tele-trabajo, etc.– que han creado los contextos adecuados para compaginar la vida laboral, con el ocio, el bienestar, el tiempo libre y la familia.

Ciertamente, empleos de estas características se han creado fundamentalmente, en sectores intensivos en conocimiento, profesiones liberales e industrias creativas, donde prevalecen criterios de calidad y las buenas condiciones de trabajo para incrementar la productividad. También debemos situar entre los empleos de mayor calidad, los puestos ofrecidos por las diferentes administraciones del Estado o empresas públicas estatales, que se rigen por los criterios de seguridad y estabilidad que se encuentran en entredicho en la empresa privada. Tales oportunidades se han abierto principalmente para los hombres de entre 34 y 50 años, de alta cualificación y experiencia laboral, aunque en casos como los puestos de funcionariado o el empleo a tiempo parcial la presencia de mujeres es también notable.

En el otro extremo, también debemos advertir que, la flexibilización, el empleo parcial y la subcontratación han condenado a otros sectores de la población a la inestabilidad, la inseguridad y la precariedad, principalmente en el sector de los servicios básicos y los empleos en manufacturas de bajo nivel tecnológico. Las limitadas oportunidades de acceso a los empleos de calidad ha provocado que amplios sectores de la población, donde destacan las personas con baja cualificación, las mujeres, los inmigrantes y los jóvenes –muchos de ellos incluso con estudios universitarios– no tengan mayores opciones que recurrir al empleo precarizado. Incluso en sectores que emplean

personas cualificadas, administraciones públicas y empresas de renombre, recurren a prácticas empresariales que casan realmente mal con la calidad de vida en el trabajo, con controles exhaustivos, largas jornadas, sobrecargas de trabajo, horarios estrictos, contratos temporales y bajas remuneraciones.

Por lo tanto, la transición hacia la sociedad del conocimiento avanza en la actualidad sobre nuevos rostros y vertientes de la desigualdad y la dualización, que limitan las oportunidades para la plena integración de los ciudadanos en las nuevas formas de estructuración e impiden avanzar hacia contextos de desarrollo sostenible y humano. El trabajo de Massimo Gaggi y Edoardo Narduzzi (2006: 9-10), relata de forma escueta pero precisa el nuevo esquema social resultante de tres procesos encadenados que se han manifestado en las sociedades occidentales y que terminan por enterrar los pronósticos de la teoría de la sociedad postindustrial en torno al crecimiento y afianzamiento de las clases medias: i) los procesos desindustrialización; ii) la terciarización de la economía y el avance de la sociedad del consumo, iii) el desarrollo de la industria del conocimiento. Tales procesos provocan el fin de la clase media tradicional y la gestación de una nueva estructura social y un sistema de estratificación caracterizado por:

“1) el nacimiento de una aristocracia muy patrimonializada y acaudalada, capaz de asegurar consumos significativos de bienes, son los vencedores en la ruleta de la innovación capitalista que ha vuelto a pagar con sumas astronómicas la apuesta, entendida como idea transformada en producto o servicio original, concebida para dar vida a empresas de éxito;

2) la afirmación de una élite bastante numerosa de tecnócratas del conocimiento con rentas altas y notable capacidad para consumir lo que ahora ya ofrece a gran escala la industria de los países avanzados; (...) raramente ascienden al Olimpo de los millonarios mientras que con mayor facilidad pueden encontrarse, en el curso de la vida <<degradándose>> en la masa;

3) una sociedad masificada de renta medio-baja pero a la que la industria de bajo coste garantiza el acceso a bienes y servicios en otro tiempo reservados a clases más acomodadas: el elemento de decoración diseñado por el estilista de genio pero a precios de Ikea, los <<autobuses del cielo>> que permiten, a un precio asequible, eliminar los rigores del invierno con breves estancias en climas templados. Pero también los cruceros en naves nodrizas que, si bien vistas desde fuera parecen rascacielos flotantes, resultan en realidad cómodas y ofrecen multitud de servicios y una gran cantidad de diversiones. Es lo que podríamos llamar <<Ryanair Society>> o sociedad de bajo coste.

4) una clase <<proletarizada>> o con escaso poder adquisitivo (desde los obreros hasta los pensionistas sin rentas complementarias, pasando por los profesores y funcionarios con una familia a su cargo y que cobran el salario

mínimo), que consumirá bienes de primera necesidad, sustituirá el coche por el transporte público y vivirá de servicios sociales esenciales cada vez más próximos a modelos sociales de <<Tercer Mundo>> emergente”.

En este contexto, las regiones envueltas en procesos de reconfiguración socio-económica viven un tiempo en el que se entremezclan situaciones de diversa índole: una industria que sobrevive, aunque profundamente reestructurada, un despliegue costoso y tan solo parcial de estructuras propias de las sociedades del conocimiento, un desarrollo creciente de la sociedad del consumo como ilusión de la opulencia de los nuevos tiempos y una fragmentación cultural que refuerza la individualización. En este entorno, describir los espacios anteriormente industriales en la actualidad como sociedades del conocimiento resulta excesivamente prematuro, debido a que las estructuras socio-económicas de estas sociedades no han virado lo suficiente hacia esta dirección. Cabe reflexionar si realmente las áreas anteriormente industriales encajan en la definición de las sociedades del conocimiento, que siquiera caminen en la citada dirección, o si se trata, más bien de ilusiones construidas en base a fórmulas de desarrollo socio-económico de extensión limitada que no terminan de expandirse como en un principio se había descrito<sup>36</sup>.

¿Qué está ocurriendo, en ese caso, con aquellos espacios que ya no pueden definirse como sociedades industriales, que no acaban de encajar en la descripción que de las sociedades del conocimiento se realizan, pero que tampoco puede considerarse que estén sumergidas por completo en situaciones de atraso o subdesarrollo? Nos encontramos, más bien con espacios que todavía están de paso, en un cruce de caminos, donde aunque la referencia esté puesta en las sociedades del conocimiento, ello no significa que se estén dando pasos continuos y siempre lineales hacia esta dirección. No todas las regiones caminan con el mismo ritmo hacia un modelo de sociedad preestablecido, sino que cada cual encuentra sus condicionantes específicos en un proceso que admite diferentes fórmulas para acercarse al citado horizonte.

Las regiones de antigua industrialización quedan fuera de las principales descripciones que sobre las formaciones socio-económicas más dinámicas y punteras se realizan en la actualidad. Forman parte de las redes globales, pero debido a su dimensión y relevancia se sitúan en una posición auxiliar, sin formar parte de los centros neurálgicos y nodos más importantes de la actualidad. Siguen padeciendo las consecuencias de la crisis socio-cultural

---

<sup>36</sup> A este respecto, el crecimiento y el declive de las denominadas “empresas puntocom” refleja con claridad la extensión de las ilusiones sobre el traslado de las sociedades industrializadas hacia una nueva era de producción y consumo inmaterial, de la que se vale especialmente la especulación financiera. Para conocer mayores detalles sobre la primera, pero no última burbuja financiera del Siglo XXI, podemos consultar el trabajo de Manuel Castells (2001).

generada por la reestructuración, tienen dificultades para ser competitivos e innovadores y la incertidumbre encuentra terreno abonado ante la fragilidad de las estructuras socio-económicas que actualmente están en funcionamiento. Para los espacios anteriormente industriales los pasos hacia la sociedad del conocimiento no suponen una transición lógica, sino un reto para el que han tenido que emprender un destacado proceso de aprendizaje. En conclusión, nos encontramos ante procesos de reconfiguración en espacios que en su día fueron industriales y que ahora no se ajustan a esta definición, pero que tampoco puede considerarse que sean las sociedades que alberguen las dinámicas punteras del tiempo histórico global.

De esta manera, para las hipótesis planteadas en esta investigación es importante destacar que la transición hacia la sociedad del conocimiento debe entenderse como un proceso gradual en el que a la vez que se generan dinámicas que siguen este referente, todavía persisten las estructuras socio-económicas y culturales supervivientes de la sociedad industrial a pesar de haber sufrido una profunda reformulación. Vivimos un tiempo en el que conviven y combaten dos modelos socio-económicos; dos fórmulas de encarar los retos y dificultades que tienen ante sí todas las sociedades. La sociedad del conocimiento no niega los restos de la sociedad industrial, sino que la incorpora en su seno, aunque sea de forma residual y periférica. La desaparición de las estructuras socio-económicas y culturales de la sociedad industrial y el comienzo de la transición hacia la sociedad del conocimiento se ha vivido en muchos casos como una ruptura generacional, donde se plasman, por un lado, percepciones sobre un mundo en desaparición para las generaciones en edad avanzada y, por el otro, la incertidumbre y la adaptación innovadora se convierten en apreciaciones y mecanismos de vida sobre el renovado contexto estructural.

Tal y como sabiamente nos recuerda Richard Sennett (2006: 58), mediante los cambios estructurales que provocan el desvanecimiento del capitalismo fordista y el abandono de la jaula de hierro de la burocracia, también se genera una crisis de legitimidad entorno a la nueva institución económica, fundamentada en tres déficits sociales que el nuevo capitalismo trata de restablecer. “Los tres déficits del cambio estructural son la baja lealtad institucional, la disminución de la confianza informal entre los trabajadores y el debilitamiento del conocimiento institucional. Cada uno de ellos se hace sentir agudamente en la vida de los trabajadores corrientes y todos se relacionan entre sí al modo de una herramienta intelectual algo abstracta. Esta herramienta se llama capital social (...)”. La idea que maneja el autor norteamericano contiene una enorme fuerza al relacionar de forma directa el bajo capital social que construyen las organizaciones flexibles del capitalismo actual y la devaluación de dos soportes fundamentales de la ética del trabajo, como son la gratificación diferida y el pensamiento estratégico a largo plazo.

Dicho de forma sencilla, la erosión planificada de los compromisos y lealtades por parte de las organizaciones del nuevo capitalismo ha generado una huida hacia el refugio individual, donde las posibilidades de planificar a largo plazo desaparecen a un ritmo creciente.

Por todo ello, no podemos pensar que la transición hacia la sociedad del conocimiento es un proceso de efectos siempre positivos, sino un recorrido contingente, que como todo proceso de cambio social genera toda una serie de controversias y consecuencias no previstas o previstas que hacen que el proceso sea un acontecimiento social variable, turbulento, revoltoso y vivaz. En definitiva, la transición hacia la sociedad del conocimiento es un tiempo de intersecciones y confluencias donde se dan cita las dificultades y progresos propios de los procesos de reconfiguración socio-económica.

### **2.3. Patrones Heterogéneos de Transición hacia la Sociedad del Conocimiento**

Si, tal y como ha quedado propuesto, asumimos que la sociedad del conocimiento es un modelo de sociedad que se posiciona como referencia para alcanzar mayores cotas de desarrollo socio-económico y afrontar los retos del presente y del futuro, antes que una formación estructural implantada y en funcionamiento, resulta lógico pensar que lo que en realidad encontramos son diferentes espacios geográficos que viven procesos de transición hacia renovadas estructuras económicas y sociales conformadas bajo la influencia del citado referente. No podemos olvidar que la sociedad del conocimiento es una referencia que es visualizada desde diferentes ojos, enfoques, lentes y perspectivas, que propician lecturas también diversas sobre las fórmulas y mecanismos para acercarse hacia la misma. En consecuencia, las diferentes regiones que actualmente se encuentran en transición adquieren rasgos parciales del modelo de sociedad del conocimiento, en base a las lecturas realizadas y las metodologías empleadas en este proceso, participando así en su propia definición y plasmación múltiple.

Hasta el momento, la transición hacia la sociedad del conocimiento es un proceso que ha comenzado a vislumbrarse en algunas regiones de los países más ricos –Europa occidental, Canadá, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Singapur, Taiwan, Australia–, e incluso en las áreas metropolitanas de las economías emergentes como China o India<sup>37</sup>. Desde algunas instancias se ha sostenido de forma continuada que la emergencia de una economía global del

---

<sup>37</sup> Para profundizar en las formas en las que China e India se desenvuelven en un contexto de una economía global del conocimiento son destacables los trabajos de Dahlman; Aubert (2001) y Dahlman; Utz (2005), Richter; Banerjee (2003).

conocimiento ofrece nuevas posibilidades de desarrollo socio-económico para los países emergentes e incluso para las áreas más deprimidas del planeta (World Bank, 2007). Sin embargo, aunque algunas regiones hayan encontrado una posición en este contexto global, ciertamente la economía del conocimiento no ha conseguido superar todas las contradicciones que históricamente acarrea el capitalismo, perpetuando el desarrollo geográfico desigual y las trampas de la pobreza y del subdesarrollo, existentes también en etapas precedentes. Las esperanzas de una nueva fase de crecimiento y desarrollo de la mano de las nuevas tecnologías y el conocimiento compartido se han desvanecido con el tiempo, a medida que no se ha consumado el traspaso a un nuevo modelo de crecimiento respetuoso con el desarrollo humano y sostenible. En definitiva, la transición hacia la economía y la sociedad del conocimiento es, al menos por el momento, una posibilidad a la que solamente tienen opción de acceso algunas regiones de los países ricos y emergentes<sup>38</sup>.

En este sentido, las diversas regiones y áreas urbanas del planeta que elaboran estrategias de desarrollo socio-económico bajo la referencia de la sociedad del conocimiento no caminan al mismo ritmo, porque tampoco se encuentran ante las mismas posibilidades, ni se enfrentan a las mismas limitaciones. Ni siquiera puede sostenerse que todos ellos se dirijan hacia las mismas formas estructurales y socio-culturales debido a que el grado, el carácter y el dinamismo que adquiere la sociedad del conocimiento resulta, en todos los casos, diferente. Las experiencias de transición y cambio estructural que las diversas regiones del planeta están actualmente viviendo indican que no puede sostenerse que la sociedad del conocimiento sea un nuevo escalón en las etapas del crecimiento y el desarrollo. Ser una región de los países ricos o emergentes no implica con obligatoriedad que algún día se vaya a alcanzar a ser una sociedad del conocimiento. De la misma forma, para llegar a ser una sociedad del conocimiento no implica necesariamente que se haya tenido que producir previamente un desarrollo de la industria manufacturera tradicional. Y en última instancia, ser una región que forma parte de los países más desfavorecidos del planeta no implica que la referencia de la sociedad del conocimiento no pueda ser de utilidad para encontrar nuevas maneras de activar los mecanismos internos de desarrollo.

Aunque no pueda hablarse de un modelo único, lo cierto es que las experiencias que hasta el momento más han progresado en la transición hacia la sociedad del conocimiento comparten un cuerpo común, pero variable, de mecanismos que les permiten avanzar en dicho recorrido. En cada caso específico, la forma y el contenido que adquieren tales mecanismos es

---

<sup>38</sup> Trabajos provenientes del Banco Mundial corroboran que todavía existen numerosos países y regiones que no han comenzado una transición hacia la sociedad y economía del conocimiento (Aubert; Reiffers, 2003)

diferente, pero en su interacción con el resto de dimensiones siempre ejercen una influencia destacada. No se trata de condiciones innegociables, sino de procesos y mecanismos que posibilitan la transición hacia nuevas formas estructurales y comportamientos socio-culturales en concordancia con el tiempo histórico global. Los principales procesos y mecanismos que han permitido a diferentes regiones avanzar en la construcción de la sociedad del conocimiento son los siguientes:

i) En primer lugar, en las regiones más dinámicas de la actualidad, las actividades económicas de alto valor añadido y de alta productividad adquieren un peso relativo significativo –incluso en ocasiones un papel protagonista– en la estructura económica. Actualmente, dichas actividades se concentran en industrias de uso intensivo del conocimiento como las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), los servicios avanzados a empresas, el desarrollo científico, el tratamiento y procesamiento de la información, o las industrias culturales creativas.

ii) En segundo lugar, uno de los mecanismos clave en todo proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento es la estructura institucional construida para favorecer la remodelación socio-económica que este proceso requiere. El nuevo tejido institucional y administrativo que en las regiones más dinámicas se ha ido configurando trata de superar el tiempo en el que los únicos centros de decisión y actuación se encontraban en las estructuras políticas tradicionales. En la actualidad se favorece la colaboración público-privada desde la cual configurar comunidades inteligentes e inaugurar un modelo de gestión más abierto sobre el ideario de la gobernanza. Este tejido institucional adquiere funciones de ordenación, planificación, decisión, distribución financiera y evaluación en campos como el urbanismo, el sistema educativo, el sistema de I+D+i, o la economía regional.

iii) En tercer lugar, y en relación a lo apuntado hasta el momento, la construcción y el funcionamiento pujante de una red de ciencia, tecnología, educación e innovación resulta fundamental en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Son principalmente las sinergias y articulaciones entre los diferentes institutos, universidades, fundaciones, centros de investigación y desarrollo tecnológico los que generan entornos de aprendizaje compartido y transferencia del conocimiento desde los que se nutre principalmente el tejido económico y empresarial, pero también el conjunto de la sociedad. Además de las propias instituciones, esta red precisa de masa crítica altamente cualificada que nutra de personas un complejo que sin ellas no podría funcionar. Con ello se destaca la importancia de un sistema educativo y universitario de calidad superior que propicie la generación de capital humano e intelectual propio que atrae, a su vez, a profesionales extranjeros.

iv) En cuarto y último lugar, siguiendo la idea mantenida en el último punto, es importante recordar que son las personas la verdadera fuerza motriz del desarrollo regional. En consecuencia, el papel de las articulaciones y cosidos sociales que conforman la base de una cultura compartida de innovación y aprendizaje siempre está presente en las regiones que más han avanzado en la construcción de sociedades del conocimiento. La generación de la cultura de la innovación no se produce únicamente con la aglomeración de capital humano e intelectual, sino con la mayor socialización posible de prácticas creativas de readecuación a las condiciones y posibilidades económicas, políticas y socio-culturales.

Ciertamente, es la afortunada coincidencia en el espacio y tiempo de los citados mecanismos lo que permite a diferentes regiones del planeta dar pasos hacia el referente de la sociedad del conocimiento. Sin embargo, a pesar de que todas las regiones quisieran poner en marcha dichos procesos, no todas lo consiguen. En consecuencia, la lógica nos encamina hacia preguntas de una mayor complejidad: ¿cuáles son los contextos estructurales y sociales que propician la gestación de dichas dinámicas? Y ¿cómo interactúan las limitaciones y capacidades que las diferentes ciudades y regiones encuentran en sus respectivos procesos de transición hacia la sociedad del conocimiento?

Lo que trato de argumentar es que las regiones que más han avanzado en este recorrido presentan formas múltiples de acoplamiento y articulación entre los cuatro mecanismos, destacando que la convergencia absoluta nunca se produce. La revisión de las experiencias que viven diversas regiones del planeta permite observar lo importante que resulta la historia particular en el proceso de institucionalización de la sociedad del conocimiento, la forma en la que se integra o se rechaza el valor de la tradición, así como las aspiraciones y expectativas con las que cada uno de los países se acercan al proceso. En todos ellos, existe una interpretación propia sobre el papel y las funciones del Estado, el valor concedido a la identidad nacional, la apertura a la globalización, la historia y las tradiciones ancestrales, las formas de redistribución del PIB, la organización del trabajo, las estrategias educativas, el rol de las élites políticas y económicas, o la democracia y el sistema de derechos y deberes.

De esta manera, lo que encontramos es tanta variedad de expresiones y plasmaciones del proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento, como experiencias existentes al respecto. Sin embargo, completando un retrato general y poco exhaustivo de los casos diseminados por diferentes puntos del planeta, es posible identificar ciertas pautas a escala interregional que permiten agrupar las experiencias existentes y avistar, a grandes rasgos, los fundamentos básicos en los que se anclan los diferentes modelos de transición. En definitiva, en la representación del conjunto de experiencias es posible diferenciar entre **tres pautas interregionales básicas** de organización,



representación y disposición del Estado, el mercado, los derechos y deberes individuales, la identidad grupal y las formas de cohesión social. Tales pautas, dibujan los extremos de un triángulo sobre el que se posicionan el resto de casos existentes.

### **2.3.1. *El Patrón Californiano***

En primera instancia, es posible identificar un patrón californiano –aunque se repite en diferentes puntos de Estados Unidos– como uno de los modelos primigenios en labrar nuevas estructuras económicas y socio-culturales sobre el basamento de la transferencia del conocimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico. El patrón californiano ha sido durante un largo período de tiempo la principal referencia que las élites políticas y económicas de muchas otras regiones han tratado de imitar. A su vez, también ha sido el modelo de economía y de sociedad más estudiado de los últimos años, posibilitando que el conjunto de las regiones industrializadas del mundo pudieran aprender de esta experiencia. El patrón californiano tiene en Silicon Valley su caso paradigmático y símbolo fundamental, pero es importante destacar que también pueden encontrarse distritos industriales de relevancia y polos de innovación en las grandes áreas urbanas repartidas por la costa oeste de Estados Unidos: San Diego, Los Ángeles y la Bahía de San Francisco. Aunque tales áreas no pueden ser tomadas como representativas del conjunto de Estados Unidos, los procesos de desarrollo socio-económico que estas regiones han vivido se corresponden con los principios básicos de la historia, las instituciones y la cultura anglosajona.

Ciertamente, la Bahía de San Francisco y Silicon Valley han estado durante las últimas décadas bajo los focos de numerosos investigadores y élites políticas y económicas por ser el emblema y el caldo de cultivo de la revolución de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación desde finales de los años cincuenta. En un tiempo de declive de la sociedad industrial y la emergencia de nuevos sectores de negocio, agentes públicos y privados de prácticamente todos los países industrializados han soñado con poder disponer de complejos industriales y áreas innovadoras en actividades económicas relacionadas con las tecnociencias. Puede sostenerse incluso, que la referencia de Silicon Valley ha estado muy presente en la idea de fomentar parques tecnológicos y tecnópolis en diferentes puntos del planeta (Castells; Hall, 1994), bajo la premisa de conexión a las redes de reciente creación en torno a tales actividades económicas y la transferencia de conocimiento.

Aunque no podemos detenernos tanto como nos gustaría en profundizar en la historia y las peculiaridades del caso de Silicon Valley<sup>39</sup>, es importante revisar, aunque sea de forma poco exhaustiva, los principales mecanismos que han posibilitado a la Bahía de San Francisco poder avanzar en la construcción de la sociedad y la economía del conocimiento. Mecanismos y recursos que también han utilizado el resto de las metrópolis de la costa oeste y que se han edificado sobre la historia, las instituciones, los organismos y la cultura estadounidense. Tal y como destacan Himanen y Castells (2004), es en la confluencia e interacción entre la aglomeración de capital humano altamente cualificado, la transferencia de conocimiento que ello permite, la inyección financiera proveniente de diversos ámbitos y una cultura compartida de innovación, la que produce un contexto plagado de sinergias que desembocan en un distrito industrial que genera ventajas competitivas.

El modelo de Silicon Valley se caracteriza fundamentalmente por una fuerte cultura empresarial en torno a sectores que a partir de la década de los cincuenta han presentado una productividad creciente y altas cuotas de competitividad en el mercado global, como son las tecnologías de la información y la comunicación, los servicios financieros y los servicios avanzados. Así, la esencia del valle está representada por las nuevas iniciativas que crecen rápidamente, donde las diferentes compañías que han visto la luz se han ido convirtiendo en líderes mundiales de sus respectivos sectores. Entre ellos, podemos destacar a Intel con los semiconductores en los sesenta, Apple con los ordenadores en los setenta, Sun y Cisco en las redes en los ochenta, y Netscape, Yahoo!, Ebay, y Google en internet en los noventa. Las diferentes empresas de Silicon Valley se caracterizan por su forma de organización flexible del trabajo y de la contratación, donde prevalecen prácticas empresariales innovadoras y contratos de trabajo flexibles (Benner, 2002).

Desde un principio, la principal materia prima que nutre la gestación de Silicon Valley es el conocimiento. A este respecto el papel de la Universidad de Stanford y la Universidad de California, Berkeley (que a su vez, compone una red universitaria que se extiende por toda California) resulta primordial, por ser las principales instituciones de producción y transmisión del conocimiento de la Bahía de San Francisco. Además de formar a un inmenso número de profesionales, a ingenieros especializados, informáticos y científicos, ejercen de foco de atracción de talento a escala internacional, capaces de aglutinar a una masa crítica de jóvenes con educación superior que interactúan entre ellos, bajo una cultura compartida de basada en la creación y la remodelación. Por tanto, las Universidades no sólo son los centros neurálgicos básicos para la

---

<sup>39</sup> Para profundizar en el recorrido histórico y los factores socio-económicos que hicieron posible la emergencia de un espacio de innovación de la magnitud y la relevancia de Silicon Valley el trabajo de Anna Lee Saxenian (1994) resulta de obligada lectura. También es muy recomendable el libro colectivo editado por Lee; Miller, Hancock, Rowen (2000).

recreación de la principal materia prima que nutre Silicon Valley, sino también de la fuerza laboral necesaria para mantener la actividad económica en sectores intensivos en conocimiento. Las escuelas para graduados de estas dos universidades, así como sus programas de ciencia e informática, se sitúan entre las más destacadas del conjunto de Estados Unidos. Las Universidades y las empresas mantienen estrechas relaciones, donde, sobre todo la Universidad de Stanford ha adquirido funciones de soporte y financiación de la investigación e innovación, que en otros países han desempeñado las instituciones de desarrollo del sector público.

En lo que respecta al resto de los soportes institucionales que colaboran de forma activa con la naciente industria que se extiende por el valle destaca, sobre todo en las primeras oleadas innovadoras de la década de los cincuenta y los sesenta, el papel desempeñado por el Departamento de Defensa Norteamericano, aportando financiación para proyectos con grandes riesgos, pero ante la expectativa de grandes beneficios. El principal foco de financiación es el desarrollo tecnológico, con la intención de seguir siendo la principal superpotencia mundial en el área militar. El desarrollo de los semiconductores, los transistores y los circuitos integrados está estrechamente ligado a los intereses de las fuerzas armadas, que se convierten en el principal mercado para la nueva industria. Pero además de proporcionar un mercado estable para la producción de alta tecnología, el ejército financió directamente la investigación y el desarrollo universitarios, con la creación del conocido Instituto de Proyectos de Investigación Avanzados (ARPA, en sus siglas en inglés). Destacadas innovaciones científicas, tecnológicas e informáticas fueron financiadas por el citado instituto –entre los que destaca, sobre todo, ARPAnet que posteriormente se convertiría en Internet–, en estrecha colaboración con el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Stanford, la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), Santa Bárbara y Berkeley.

El protagonismo inicial del Departamento de Defensa en el desarrollo de la industria tecnológica e informática de Silicon Valley rebate la idea de que nos encontramos, como en ocasiones se ha retratado, ante una experiencia guiada por completo por el sector privado. Aunque esta experiencia es considerada como un ejemplo claro de transición hacia la sociedad del conocimiento impulsado por la empresa privada, lo cierto es que el Estado ha desempeñado un papel muy significativo en la financiación de algunas innovaciones básicas y en el desarrollo original de la financiación privada. “Así pues, la participación de la Universidad de Stanford y el Departamento de Defensa, como fuentes de financiación y mercado, muestra que las instituciones sin ánimo de lucro y el sector público son también esenciales en los Estados Unidos, como en otros países, para estimular la innovación tecnológica y el crecimiento económico” (Himanen; Castells, 2004). Sin embargo, la forma de organización del Estado reduce su presencia al mínimo en otros ámbitos como la protección y las

necesidades públicas. Existe cierta desconfianza ante el Estado, a la vez que se aclama el triunfo de la individualización y la igualdad de oportunidades. El contrapunto es que las leyes de mercado, a la vez que premian sobremanera a los triunfadores y ofrecen un mundo de nuevas oportunidades para cumplir con los sueños personales, dejan en una situación de desprotección a numerosas personas ante las prácticas irregulares de las empresas<sup>40</sup>.

Aún así, lo cierto es que una de las características fundamentales del modelo de la Bahía de San Francisco, sobre todo a partir de los setenta, es que el desarrollo empresarial de la zona se gestiona fundamentalmente con capital privado. Destacan en este campo, las compañías privadas de capital riesgo de los mismos sectores, con conocimiento interno de los procesos de innovación, que se concentran en la zona para realizar un seguimiento cercano del trabajo de los investigadores a los que están apoyando. El capital riesgo está en el origen de la iniciativa empresarial que produce innovaciones en la práctica y actúa sobre la base de altas expectativas de retorno, de modo que los múltiples proyectos que fracasan se ven más que compensados por aquellos que triunfan.

Además de la industria de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación y las empresas privadas de capital riesgo, también es importante señalar que Silicon Valley, como todos los complejos de producción, confía en un vasto conjunto de servicios de apoyo, algo que en muchas ocasiones ha sido olvidado. Tan importantes como los servicios financieros son las empresas de servicios, ya sean de comercialización o legales. Al igual que otras empresas de servicios, las compañías de abogados a menudo no se limitan a proporcionar asistencia legal sobre derechos de propiedad intelectual y acuerdos de alta tecnología, sino que ejercen también como consejeros de negocios, encargados de iniciar los contactos entre nuevos emprendedores, inversores en capital riesgo y compañías asociadas.

Sobre tales soportes institucionales crece uno de los activos fundamentales que presenta Silicon Valley: la masa crítica y el tejido social configurado en el valle. A medida que el desarrollo del complejo industrial de Silicon Valley estaba en crecimiento, jóvenes investigadores e ingenieros del resto de América del Norte y de diferentes puntos del planeta se desplazan al valle (Saxenian, 1999), cumpliendo la máxima de que el conocimiento atrae más conocimiento. Personas de todo el mundo se trasladan a Silicon Valley atraídas por el entorno abierto y plagado de expectativas donde poner en

---

<sup>40</sup> A este respecto, el trabajo de Pellow y Park (2002: 3), supone un importante esfuerzo en desenmascarar la imagen menos amable del modelo de Silicon Valley, que marca un claro contraste con el retrato habitual dibujado sobre esta experiencia: "The stark contrast between such enormous wealth, scientific innovation, and prosperity on one hand, and the relentless attacks on public and environmental health, the oppression and immiseration of thousands of workers and residents on the other, may be difficult for many of us to imagine or accept. But this is the reality of Silicon Valley".

práctica las ideas innovadoras. Destacan sobre todo jóvenes emprendedores de India o China, que componen sin duda, uno de los factores esenciales que explica el éxito de esta experiencia. El papel de las redes sociales de ingenieros y empresarios ha sido, desde sus inicios, esencial para la consolidación de los diferentes proyectos, agilizando la movilización interna, así como el intercambio productivo del conocimiento<sup>41</sup>.

Es la cultura abierta a la innovación y a la llegada de investigadores de diferentes puntos del planeta la que socializa las ideas de creatividad y renovación, en un contexto soportado por universidades del entorno como Stanford o Berkeley. Una parte destacada de las personas que estudian, trabajan e investigan en la Bahía de San Francisco conviven en un ambiente cultural guiado por la innovación y la inquietud intelectual. Adquieren una “cultura hacker” regida por la pasión a la investigación y la dedicación a su trabajo por encima de la cultura del dinero (Himanen, 2002). Como innovadores que son, continúan inventando tanto en los malos tiempos como en los buenos, proporcionando una base fundamental para remontar la investigación y la actividad empresarial en los periodos de estancamiento. Les atrae la creatividad por sí misma, porque la innovación proporciona placer y poder. La combinación entre un complejo institucional que permite convertir ideas en negocios y un contexto socio-cultural atractivo comandado por compañías de alta tecnología dispuestas a asociarse, es la que promueve una estructura de oportunidades que permite colmar las expectativas de la población altamente cualificada.

En definitiva, aunque para retratar el patrón californiano me he centrado en el caso de Silicon Valley, es importante destacar que el modelo no se agota en esta experiencia concreta. Tal y como ya hemos destacado, otras áreas de la costa californiana también han vivido destacados procesos de desarrollo socio-económico, como Los Ángeles o San Diego, gracias a la concentración de empresas en sectores como la biotecnología, las nuevas tecnologías, la sanidad o las industrias culturales. Aunque su dimensión y relevancia no haya alcanzado el eco de Silicon Valley, al igual que en esta experiencia el surgimiento de núcleos industriales en las metrópolis californianas se ha gestado gracias a su vinculación directa o indirecta con las universidades de su entorno, la aglomeración de capital humano e intelectual y una cultura innovadora extendida entre un numeroso grupo de habitantes de la zona. Siguiendo las mediciones realizadas por Florida (2005), varias regiones californianas, entre las que destacan San Francisco, San José, Oakland y San Diego, se encuentran entre las áreas más competitivas y atractivas para la

---

<sup>41</sup> Muchos de aquellos emprendedores volvieron a sus lugares de origen, ejerciendo de fuerza motriz de dinámicas de desarrollo local en países emergentes, como China, India o Taiwan, aprovechando en la mayoría de los casos su experiencia particular en Silicon Valley y, sobre todo, manteniendo estrechas relaciones con personas y empresas del valle californiano. Anna Lee Saxenian (2007) ha definido a estos actores concretos como los “Nuevos Argonautas”.

clase creativa de Estados Unidos, por su capacidad de combinar una industria tecnológicamente avanzada, la aglomeración de talento y un contexto socio-cultural abierto y tolerante.

### **2.3.2. *El Patrón Nórdico***

En segundo lugar, otro de los extremos del triángulo lo define el patrón nórdico, que aunque con importantes variaciones se repite en sus rasgos básicos en los diferentes países escandinavos. Noruega, Islandia, Dinamarca, Suecia y Finlandia comparten una serie de rasgos elementales que me llevan a argumentar que en la zona más al norte de Europa se valían de un conjunto de mecanismos singulares para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento. La peculiaridad de este patrón es que se trata de aquel que ha llevado a su mayor grado de evolución el llamado “modelo social europeo”, establecido sobre un equilibrio entre el desarrollo de la sociedad del conocimiento, el refuerzo del Estado del Bienestar, el impulso de la democracia y la cohesión social. El hecho de que los diferentes países escandinavos compartan un desarrollo avanzado del Estado del Bienestar no significa que exista un modelo nórdico que se repita en los diferentes países, sino que nos encontramos ante un área de Europa que comparte experiencias históricas y culturales semejantes que desembocan en la manifestación de similares formas de organización política (Hilson, 2008).

Para desarrollar este punto voy a centrarme, de la mano de Manuel Castells y Pekka Himanen (2002), en el caso de Finlandia, desde el cual podremos conocer el desarrollo y la evolución de un área específica que contiene los rasgos básicos del patrón nórdico. El reciente y sorprendente desarrollo económico de Finlandia, que representa uno de los casos más llamativos de Europa occidental de los últimos años, está íntimamente ligado a la evolución mantenida por la industria tecnológica, que gracias a sus intensas cuotas de innovación y productividad han aportado la base fundamental para situar a este país entre los más ricos del planeta. Las cinco empresas más importantes de Finlandia pertenecen al sector de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información, entre los que destaca la conocida Nokia, pero donde también están TeliaSonera o Elcoteq. A su vez, en Finlandia existen otras muchas empresas innovadoras que sin ser las más importantes ejercen un papel fundamental en el conjunto de la economía del país.

Sin embargo, el caso de Nokia se encuentra entre las experiencias empresariales más llamativas de las últimas décadas, sobre la que existen diversos trabajos de investigación centrados en su gestación, evolución y

organización empresarial<sup>42</sup>. Actualmente, Nokia es, con diferencia, la mayor compañía de tecnología de la información en Finlandia. Forma el núcleo de la industria finlandesa del ramo, y su red asociada incluye otras trescientas compañías. Nokia ha sido una compañía pionera en productos como los teléfonos móviles y soluciones inalámbricas. Gracias al desarrollo de su trabajo innovador en estos ámbitos, en la actualidad ostenta una posición de liderazgo global en esta industria. La metamorfosis que Nokia ha vivido pasando de ser una compañía dedicada al tratamiento del papel, el caucho y el cableado, convirtiéndose en la empresa europea líder en la producción de telecomunicaciones resulta muy remarcable. Su transformación y éxito empresarial, fundamentalmente a partir de los años ochenta, remarca la importancia de las decisiones estratégicas, las apuestas por las alianzas y adquisiciones, y, en definitiva, una gestión ambiciosa que han convertido a Nokia en una pieza fundamental de la economía finlandesa. Pero, a pesar de su importancia tampoco debemos pensar que el sector finlandés de las tecnologías de la información esté limitado o dependa exclusivamente de Nokia. Sería erróneo pensar que el gran número de compañías asociadas que tiene el gigante finlandés, tales como Elcoteq y Flextronics, no tengan otros clientes además de Nokia.

La industria finlandesa de las telecomunicaciones está caracterizada por la innovación producida tanto en las tecnologías, como en los productos y en los procesos, que ha proporcionado un crecimiento constante de la productividad en las últimas dos décadas. El sistema de innovación<sup>43</sup> creado a partir de la década de 1990 se convierte en una de las fuentes principales para el desarrollo de la industria de las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías, proporcionando un incremento exponencial de la productividad y la competitividad. El impacto del clúster de la industria de telecomunicaciones en la economía finlandesa fue trascendental a lo largo de la década de 1990. En este periodo la contribución del valor agregado de este sector al PIB crece desde el 4% al 10%, a la vez que crece el porcentaje de empleados en el clúster de las tecnologías de la comunicación. Asimismo, el crecimiento del gasto, tanto gubernamental como empresarial, en I+D+i proviene del mismo sector y sobre todo de la empresa Nokia (Paija; Rouvinen, 2004).

Según datos de Eurostat, Finlandia lleva invirtiendo por encima del 2,5% del PIB en I+D+i desde 1996, incrementando el gasto año a año, hasta situarse con un gasto del 3,47% del PIB en el año 2007, como el segundo país europeo que dedica mayor esfuerzo de gasto en innovación, por detrás únicamente de Suecia y entre los países que mayor gasto realizan en I+D+i del mundo. Estos datos son el reflejo claro de la apuesta por la innovación que diferentes agentes

---

<sup>42</sup> Para profundizar en la experiencia de la compañía finlandesa Nokia son recomendables los trabajos de Häikiö (2002) y Steinbock (2001).

<sup>43</sup> Uno de los trabajos más recientes que nos permite profundizar en el sistema de innovación de Finlandia es el realizado por Kaitila; Kotilainen (2008).

tanto públicos como privados realizaron en su momento, como la fórmula para aumentar la competitividad y productividad de sus actividades económicas. Pero, la innovación no es fruto de la inversión y el gasto por sí mismo, sino de la creación de un entramado estructural, institucional y socio-cultural que la sustente y active.

En el caso de Finlandia, como en el resto de los países nórdicos el papel y las funciones desempeñadas por el Estado describen una de las características más significativas que sitúan a este patrón en uno de los ángulos de las diferentes fórmulas de construcción de sociedades del conocimiento. Los países nórdicos muestran con claridad que el Estado del bienestar no sólo no es incompatible con el desarrollo de sociedades del conocimiento, sino que puede ser uno de sus grandes valedores (Castells; Himanen, 2002). Por ejemplo, en Finlandia, el Estado cumple una doble función. Por un lado, como Estado del Bienestar, la apuesta finlandesa se ha basado en inversiones en un sistema educativo gratuito, público y de gran calidad, que otorga igualdad de oportunidades para aprender, incorporando el potencial de la población de manera más completa que en otros países. Según datos de Eurostat, por cada 1000 personas la tasa de habitantes de entre 20 y 29 años con un nivel de educación terciaria era en 2007 de 63,8, una de las más altas de Europa y con más de una cuarta parte de estos estudiantes matriculados en disciplinas tecnológicas. Ello ha permitido la gestación de una masa crítica fundamental para generar una cultura innovadora que revierta en actividad económica y empresarial. A su vez, gracias a las prestaciones sanitarias para el conjunto de la población, la protección al desempleo y el sistema de pensiones, además del sistema de negociaciones colectivas que genera relaciones industriales relativamente estables, los ciudadanos finlandeses encuentran un sistema institucional que proporciona seguridad con respecto a las necesidades básicas.

La segunda función del Estado en Finlandia ha estado centrada en impulsar la naciente industria tecnológica y de las comunicaciones, sobre todo a través del Consejo de Programas Científicos y Tecnológicos. Este agente, del que forman parte los máximos delegados del gobierno, la industria, los trabajadores y el mundo universitario, representa una visión finlandesa más amplia de las necesidades tecnológicas que en otros países, que incluye el punto de vista de la industria. La industria de las telecomunicaciones ha presionado activamente en el citado consejo para aumentar el talento y la formación de alta calidad en las universidades finlandesas. Ello es señal de la existencia de una estrecha alianza entre el mundo de los negocios y las diferentes universidades. De esta manera, la información sobre nuevas áreas de investigación e innovación fluye en ambos sentidos, al igual que el talento para el trabajo y la enseñanza.



En este sentido, hay que destacar que “la auténtica esencia del modelo finlandés es un círculo virtuoso entre el Estado de bienestar y la economía de la información. El Estado de bienestar produce personas altamente cualificadas para que mantengan el crecimiento de las empresas, y este crecimiento permite continuar financiando el Estado de bienestar, así como la inversión estatal y empresarial en el campo de la innovación” (Himanen; Castells, 2004). De esta forma, el Estado supone un garante institucional sólido para propiciar el desarrollo socio-económico, donde, por un lado, adquiere un papel activo en el crecimiento económico y, por el otro, asegura la cohesión e inclusión social a lo largo del proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. Esta es una de las claves fundamentales para explicar el clima de confianza y comunión existente entre los habitantes de Finlandia, que establece un contexto realmente idóneo para la generación de dinámicas innovadoras en el ámbito empresarial y tecnocientífico, pero también en el social y cultural.

A pesar del papel activo que adquiere el Estado, ello no ha derivado en un modelo económico estatista. La empresa es también un proveedor completamente activo de fondos para la innovación. Tras el empujón inicial proporcionado por el Estado, el capital necesario para generar dinámicas de innovación tecnológica procede casi completamente de las propias compañías y de inversores de riesgo particulares. De hecho, según datos del Eurostat en el año 2007, el 72% del gasto total en I+D+i estuvo financiado por las empresas privadas, frente al 8% financiado por la administración pública y el 19% por el sector de educación superior.

Mediante el soporte institucional proporcionado por el Estado y un papel muy activo de las empresas en la búsqueda de fórmulas de innovación y renovación constante, es observable que el sistema de innovación finlandés contiene sólidos anclajes estructurales. En este sentido y en lo referente a la financiación de la innovación el Estado ha comandado diversas iniciativas en este terreno, donde destacan las dos instituciones para administrar los fondos procedentes de la administración pública: Tekes (Instituto de Tecnología Nacional), que financia nuevos proyectos arriesgados de I+D y SITRA, que ha promovido activamente el mercado finlandés de capital riesgo. Ambas instituciones poseen estatus autónomo, por lo que, aunque rinden cuentas ante el Ministerio de Comercio e Industria y el Parlamento, no forman parte directa de la burocracia gubernamental y pueden tomar decisiones independientes que les permiten reaccionar más dinámicamente a las necesidades cambiantes.

“A strong commitment to R&D and innovation were already part of the Finnish government’s mindset, as can be seen from the long history of institutions and efforts that predate the crisis. What is quite remarkable, however, is that during the crisis, while government cut back on virtually all expenditures, it increased its expenditures on R&D to support business R&D and to stimulate the transformation of the economy from natural resource based

to knowledge based. (...) An important element of this strategy was focusing on creating and strengthening networks among firms, and among firms, universities, and research institutes” (Dahlman; Routti; Ylä-Anttila, 2006: 102-3) Por lo tanto, una característica especial del sistema creado desde la política económica finlandesa es el alto grado de coordinación entre los diferentes agentes gubernamentales y entre el Estado y la sociedad.

La remarcable transformación socio-económica que vive Finlandia tras una dura crisis a principios de la década de 1990, se debe en gran medida a una estrategia con vistas al futuro, más que al corto plazo, centrada en incrementar el conocimiento e impulsar la industria de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. Según Heiskala y Hämäläinen (2007), a lo largo de los años de crisis se produce la emergencia de un “nuevo paradigma mental” caracterizado por su orientación al mercado global, la industria de las nuevas tecnologías y la reorientación del rol del gobierno. A su vez, en el ámbito social y cultural también se producen cambios de envergadura, donde destacan la ruptura la homogeneidad cultural de los finlandeses, el despliegue del individualismo y la disposición al cambio, a la vez que los valores de libertad y apertura se extienden de forma notable.

Una de las claves fundamentales que ha posibilitado a Finlandia situarse como modelo de transición hacia la sociedad del conocimiento es el sistema de gobernanza constituido para gestionar la reconfiguración económica y el funcionamiento del sistema de innovación. Desde la crisis de principios de la década de 1990 ha existido un fuerte consenso entre el Estado, los sindicatos y los trabajadores en la implementación del sistema finlandés de innovación, aunque cada uno de los agentes partiera de intereses y criterios divergentes. Los sindicatos y las organizaciones de los trabajadores han adquirido una representación institucional destacada dentro de la maquinaria estatal de toma de decisiones, aunque también es cierto que otras organizaciones no gubernamentales han quedado fuera de tales espacios de decisión. De esta manera, tal y como Häyrynen-Alestalo, Pelkonen, Teräväinen y Villanen (2005) destacan, “whereas in many other countries, the balance between the science and technology policy is settled through debate, there is little political room for such debate in Finland, where consensus constitutes the Finnish concept of coherence and cooperation. (...) For example, many decisions that are made by Tekes alone are in other countries made by the parliament. This makes for a flexible, but invisible, decision making process”.

Pero, tal y como ya hemos señalado anteriormente, el funcionamiento y la organización del sistema de innovación no depende únicamente de la creación de instituciones y la financiación. Es importante recordar que, en última instancia, los sistemas de innovación y los procesos de transformación estructural son producto de la interacción entre personas. El Estado, las empresas, los agentes sociales y las personas contribuyen cada uno por su

parte a la cultura de la innovación. El Estado ha facilitado de forma fundamental la labor de la innovación de las personas con formación superior en las universidades y en el mundo empresarial. La capacidad intelectual de la población supone un aspecto decisivo en la gestación de la cultura de la innovación, por lo que la labor del sistema educativo para fomentar la creatividad, el pensamiento diferente y las ideas renovadoras resulta fundamental. A este respecto, el sistema educativo finlandés ha mostrado una destacable capacidad para formar a grandes profesionales, proporcionar el apoyo suficiente a quienes tengan proyectos innovadores y quieran desarrollar sus propias ideas.

A pesar de que Finlandia representa uno de los casos paradigmáticos de la nueva oleada de desarrollo que en espacios geográficos concretos se ha gestado gracias a su enlace con la economía del conocimiento, los retos y desafíos a los que el país se enfrenta están lejos de haber desaparecido. La atracción de capital humano e inversión extranjera, la actitud hacia la inmigración, la mejora de la actitud emprendedora y la conexión a las redes globales de carácter económico y socio-cultural son aspectos en los que Finlandia tiene un largo camino por recorrer. Para que Finlandia pueda seguir avanzando en la construcción de la sociedad del conocimiento uno de los problemas que debe resolver es la fuga de talento y de actividad empresarial, que en la actualidad se está desplazando a otras áreas del planeta. A este respecto, para contrarrestar la fuerza centrífuga que azota el modelo finlandés, la posibilidad viene de generar lealtad y un clima de cohesión.

### **2.3.3. El Patrón Asiático**

En tercer lugar y tras describir los dos extremos occidentales entre las fórmulas para avanzar en la construcción de sociedades del conocimiento, es el momento de retratar el patrón asiático que, sobre todo, muestra sus expresiones en el Sudeste del citado continente, pero que también se extiende hacia nuevas áreas como China. Mientras las expresiones más destacables de desarrollo socio-económico de la historia moderna se habían localizado en occidente, a partir de finales de la década de 1960 esta zona del planeta, con Japón a la cabeza, experimenta un crecimiento sin precedentes históricos, permitiendo la mejora de las condiciones de vida de millones de personas y posicionando a Asia oriental como uno de los espacios de relevancia económica y socio-política en las redes globales. Tal y como destaca Ugo Pipitone (2003: 323), “la experiencia asiática inquieta por su anomalía frente a un paradigma económico occidental que, en sus recurrentes entusiasmos acerca de la perfección casi ética del mercado, tiende a olvidar sus orígenes mercantilistas. Un pasado *politically incorrect*. Evidentemente Asia oriental no

encaja sin ruidos en un modelo canonizado y compuesto por libre competencia, libre comercio, liberalismo político y separación de Estado y negocios”.

Los diversos países asiáticos envueltos en la construcción de sociedades del conocimiento siguen el ejemplo y la referencia de Japón en términos organizativos. Japón es, cronológicamente hablando, el primero de los casos en esta parte del planeta que vive un intenso proceso de desarrollo económico y se convierte en el motor principal de Asia oriental a través de la formación de redes de cooperación e intercambio a finales del siglo XX, hasta hacer que países y regiones como Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán o Singapur, primero, y China, Malasia, Tailandia y Vietnam, en una segunda oleada, alcancen mayores cotas de desarrollo socio-económico. De no haberse dado esta experiencia central, muy probablemente la historia reciente de esta parte del planeta hubiese sido completamente distinta. Ejerce de maestro, activa mecanismos paralelos, establece una rivalidad regional, emerge como mercado de destino para las industrias incipientes y aporta ayuda económica, inversiones y tecnología al resto de países de la zona. De esta manera, cada uno de los países adquiere en sus rasgos básicos y con las inevitables adaptaciones nacionales y regionales el modelo japonés de desarrollo socio-económico, estableciendo claras conexiones entre los países del Sudeste de Asia.

Tal y como relata Erik S. Reinert (2007: 141-142), siguiendo el modelo de “gansos voladores” elaborado por Kaname Akamatsu y complementado por Saburo Okita, los países de Asia Oriental se beneficiaron de los saltos tecnológicos con un contenido de conocimiento creciente. “El primer ganso volador, en este caso Japón, rompe la resistencia del aire para los siguientes, de forma que todos ellos pueden beneficiarse gradualmente del mismo cambio tecnológico. Hace algunos años, por ejemplo, Japón producía ropa barata, consiguiendo aumentos de productividad que elevaron tanto el nivel de vida (...) que ya no se podía producir rentablemente allí un producto relativamente poco sofisticado como un vestido. De su producción se hizo cargo Corea del Sur, mientras que Japón mejoraba gradualmente su industria pasando a fabricar algo un poco más sofisticado como eran los televisores. Cuando Corea del Sur mejoró, la ropa se fabricó durante un tiempo en Taiwán, hasta que allí sucedió lo mismo: los costes de producción aumentaron demasiado. La producción se desplazó entonces a Tailandia y Malasia, y la historia se repitió. Finalmente, la producción de ropa se desplazó a Vietnam. Pero en el ínterin toda una serie de países habían aprovechado la producción de ropa para elevar su nivel de vida; todos ellos habían pasado sucesivamente por la misma curva de aprendizaje, y todos ellos se habían hecho más ricos. Esta dinámica requiere, por supuesto, que el ganso que va en cabeza siga implementando continuamente nuevas tecnologías”.

Así, en los últimos años, varias economías de Asia oriental han dado el salto más allá de las trampas del subdesarrollo, lo que deja entrever la puesta en marcha de tendencias hacia la productividad y la competitividad de sus actividades económicas. Ello ha propiciado que en la actualidad, el Pacífico asiático se haya convertido en uno de los grandes núcleos económicos y políticos de la globalización, con rasgos propios y característicos. Cabe destacar la inmensa literatura que ha surgido sobre los procesos de desarrollo económico que se han vivido en el Este Asiático, que desde la ya célebre calificación de “milagro asiático”<sup>44</sup> que reciben los casos de los llamados los “Cuatro Tigres Asiáticos”<sup>45</sup> (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur), pasando por la revisión de la crisis financiera que azotó toda la zona<sup>46</sup>, hasta desembocar en la actualidad en los análisis regionales<sup>47</sup> y de los sistemas de innovación que permiten a los diversos países dar los primeros pasos en la construcción de economías y sociedades del conocimiento.

Resulta complicado hablar de un modelo único para todos los casos citados, pero ciertamente si observamos la historia moderna de desarrollo que cada uno de ellos presenta encontramos pautas similares que permiten retratar los mecanismos que en esta zona han tenido un papel destacado, aunque distinto en cada uno de los contextos nacionales. En primer lugar, la política económica de los países mencionados experimenta una primera fase de sustitución de importaciones que rápidamente deriva hacia estrategias exportadoras de manufacturas por la escasez de recursos naturales exportables. Inicialmente el perfil exportador está en productos manufacturados de baja intensidad de capital y gran demanda mundial, para transitar sucesivamente hacia productos tecnológicamente más sofisticados y con una creciente dotación de valor añadido.

En segundo lugar, hay que destacar las tempranas reformas agrarias, que especialmente en Taiwán, Corea del Sur y China contribuyen no sólo a la generación, a la absorción de la mano de obra excedente, sino también a la formación de mercados locales. Un factor importante que posibilita tales reformas es la ausencia de una clase terrateniente rural o su destrucción a través de las citadas reformas. La existencia de una poderosa clase terrateniente es un obstáculo para el desarrollo, debido al carácter usualmente especulativo de sus inversiones y su resistencia a embarcarse en procesos de

---

<sup>44</sup> La discusión sobre la existencia de mito o del milagro asiático es un hito en los debates sobre la teoría del desarrollo económico. A partir de que el World Bank (1993) introdujera tal denominación para describir las experiencias de desarrollo de los citados países asiáticos, las respuestas de reputados académicos como Paul Krugman (1994) se incrementaron a medida que la crisis financiera provocaba estragos en la zona.

<sup>45</sup> El mejor trabajo en lengua castellana sobre los tigres asiáticos es el completado por Bustelo (1994).

<sup>46</sup> Los trabajos más célebres al respecto son los aportados por Woo; Sachs; Schwab (2000), Noble; Ravenhill (2000), Garnaut (1998) y Masina (2002).

<sup>47</sup> Buen ejemplo de ello son las aportaciones de Lundvall; Intarakumnerd; Vang (2006); Menkhoff; Evers; Chay (2005), Yoshimatsu (2003), Beeson (2002).

modernización que pondrían en peligro su dominio social y cultural. Tales reformas evitaron que se produjeran procesos descontrolados de urbanización y migración interna con la consiguiente orientación de los recursos fiscales hacia usos escasamente productivos y socialmente ineludibles.

En tercer lugar, los elevados niveles de ahorro interno, complementados con la disponibilidad de ahorros regionales en forma de ayuda económica desde Japón e inversión extranjera directa<sup>48</sup>, terminan por alimentar una red productiva regional en la que cada nuevo país incorporado fortalece el crecimiento de los demás, aportando al conjunto nuevas posibilidades de división regional del trabajo, nuevas oportunidades de inversión y nuevos mercados finales. Ello unido a que simultáneamente se produce una disminución en el crecimiento de la población y una mejora en la eficiencia del capital, países y regiones como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong consiguen el despegue de sus economías (Chowdhury; Islam, 1993: 12).

En cuarto lugar, uno de los factores presentes en todos los casos de desarrollo del Sudeste asiático fue la disponibilidad de una mano de obra educada, con un fuerte espíritu de sacrificio, con alta productividad y salarios bajos según los estándares occidentales. Los trabajadores disciplinados que plantean escasas reivindicaciones laborales, eficientes y relativamente baratos han sido un elemento primordial del desarrollo asiático. Buscar las raíces de esta disciplina y rendimiento en una evolución sofisticada del confucianismo ha sido un recurso recurrente entre los analistas occidentales.

Sin embargo, se trata de un argumento que no resiste a la revisión histórica de los movimientos populares de los diferentes países, ni tampoco a una lectura en profundidad de la filosofía confuciana. Más bien, la disciplina laboral se explica, por un lado, por el gran valor otorgado a la educación y, por el otro a la represión tanto empresarial como gubernamental. Pero a estas razones hay que sumar la existencia de elementos de integración social, tales como el incremento del nivel de vida de los trabajadores, el descenso de la desigualdad de la renta en el primer estadio de desarrollo y un aumento espectacular de los salarios reales, la extensión de la red de seguridad proporcionada por el Estado y el incremento del control social. Así, mediante la combinación de represión estatal, mejora económica y redes sociales de protección y control, desemboca en una mano de obra cada vez más educada.

En quinto lugar, entre los factores más decisivos comunes a las experiencias de reconfiguración socio-económica del Este Asiático hay que destacar el papel del Estado en el proceso de desarrollo. Tal y como destaca

---

<sup>48</sup> Para profundizar en la importancia que la inversión extranjera directa ha tenido en el desarrollo económico del Pacífico asiático, proveniente tanto de Japón como de otros muchos países como Estados Unidos, podemos recurrir al libro colectivo editado por Ito y Krueger (2000).

Manuel Castells (1998: 306), “la producción de mano de obra cualificada y su control posterior, la orientación estratégica por las peligrosas aguas de la economía mundial, la destreza para dirigir la economía en la transición al informacionalismo y la globalización, el proceso de diversificación, la creación de una base científica y tecnológica y su difusión en el sistema industrial, todas ellas son políticas cruciales cuyo éxito hizo posible el proceso de desarrollo”.

La forma política dominante a lo largo del proceso de crecimiento económico y de transformación estructural es el régimen autoritario y desarrollista. Su principal forma de gestión se basa en tres ámbitos diferenciados, como son la construcción de administraciones públicas con un alto grado de eficacia administrativa, estrecha vinculación entre alta burocracia y empresas privadas y relativo aislamiento del centro de decisiones de las influencias y presiones sociales circundantes. Para el Estado desarrollista, el desarrollo económico no es una meta en sí misma, sino un medio, para sobrevivir como sociedad y como Estado y para posicionarse en las redes globales y defender sus intereses nacionales.

En sexto y último lugar, resulta destacable que a lo largo del proceso de industrialización y desarrollo de los países del Este de Asia, la capacidad mostrada por las diferentes economías para adaptarse al paradigma de la globalización, la sociedad del conocimiento y la inversión en nuevas tecnologías. Lo que resulta especialmente notable es la comprensión del papel crucial que los sistemas de I+D+i y las industrias de alta tecnología tienen en la economía global. El énfasis puesto en la ciencia y tecnología, así como en la educación superior es realmente notable en países como Corea del Sur y Taiwán que, sobre todo, a iniciativa del Estado se extiende como práctica habitual en las empresas industriales.

En este sentido, a lo largo de los últimos años diferentes países han transitado paulatinamente hacia una economía basada en actividades económicas con alto valor añadido. Han mostrado una destreza extraordinaria para propiciar la reconfiguración socio-económica necesaria para dar pasos en la citada transición, adquiriendo un posicionamiento más dinámico y competitivo. En este punto, el caso de Taiwán es verdaderamente significativo, que gracias a la inversión pública en educación, infraestructuras e I+D+i, unido a un dinamismo empresarial destacado crea las condiciones necesarias para que su economía pase en un breve periodo de tiempo de estar centrada en bienes manufacturados de bajo valor añadido, a ser uno de los centros más importantes en la fabricación de equipos electrónicos.

En definitiva, la combinación en diferentes proporciones e intensidades de estos seis elementos es lo que define a grandes rasgos el patrón asiático desde el que se han comenzado a recorrer los primeros pasos en la construcción de economías y sociedades del conocimiento en esta parte del

planeta. Ciertamente, si recordamos que la referencia de la sociedad del conocimiento también hace alusión a la orientación hacia el desarrollo humano y sostenible, así como a la profundización de la democracia, el patrón asiático supone un contrapunto destacable. Los cuatro dragones asiáticos, junto con países como China y Malasia muestran que la construcción de economías basadas crecientemente en la innovación, la productividad y las nuevas tecnologías puede realizarse sobre referentes políticos, económicos y culturales que no necesariamente sean coincidentes con occidente. En esta zona del planeta desarrollo económico y autoritarismo político avanzan, hasta el momento, de forma paralela y la pregunta sobre si pueden darse pasos hacia economías del conocimiento sobre tales sistemas socio-políticos sigue todavía abierta. En conclusión, es destacable que en el Este de Asia han mostrado la capacidad para asumir parcialmente algunos rasgos de las economías y sociedades del conocimiento, sin que ello haya puesto en duda el esquema político, social y cultural que los caracteriza<sup>49</sup>.

#### ***2.3.4. Mecanismos Institucionales de Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento***

En conclusión, los tres patrones definidos hasta este punto deben concebirse como los extremos característicos del triángulo en el que encajan los mecanismos institucionales, estructurales y socio-culturales que posibilitan avanzar en la construcción de sociedades del conocimiento. Se trata de tipos ideales que muestran el abanico de posibilidades que existe para propiciar la reconfiguración socio-económica y que, ante todo, describen la existencia de diversos caminos posibles para avanzar en este recorrido. La sociedad del conocimiento no es la definición de un modelo del que pueda hacerse una descripción detallada, sino una referencia disputada vista desde diferentes ópticas. Sin embargo, las experiencias reales que diversas regiones del planeta viven en la actualidad muestran que la transición hacia la sociedad del conocimiento es un recorrido abierto y tan solo parcial hacia la citada referencia. Está por ver si en el futuro podremos seguir hablando de transiciones hacia sociedades del conocimiento, si los referentes se sitúan sobre pilares completamente diferentes o si las derivas de las regiones más dinámicas de la actualidad adquieren rasgos socio-estructurales de otro calibre.

Tal y como hemos destacado anteriormente, aún a pesar de la diversidad de patrones existentes ante el reto de la construcción de economías y

---

<sup>49</sup> Tal y como destaca Katzenstein (2006), un análisis minucioso de la realidad regional del Este de Asia muestra la existencia de modelos híbridos de desarrollo socio-económico, donde además de la clásica influencia japonesa, se observan referencias occidentales y adaptaciones regionales de carácter endógeno.



sociedades del conocimiento, pueden extraerse algunas enseñanzas generales sobre los mecanismos que los diferentes espacios han utilizados en este cometido.

i) Cabe destacar que en los tres patrones mencionados el papel del Estado y de las instituciones públicas ha sido fundamental, sobre todo, en las fases de despegue. La creación de instituciones e infraestructuras que gestionen la reconfiguración socio-económica y la extensión del sistema de innovación se presentan como factores fundamentales. Sin embargo, todo esfuerzo desde el ámbito público resulta baldío si no logra activar la iniciativa empresarial que en un segundo momento, y con mayor o menor apoyo gubernamental, logre tomar parte activa en este proceso. En los diferentes patrones se observa que debe existir un empuje privado, por mucho que las alianzas con el Estado sean tenues o enérgicas.

ii) Como segunda enseñanza cabe señalar que la transición hacia la sociedad del conocimiento se ve absolutamente favorecida por la gestación de una estructura económica con fuerte presencia de actividades económicas de alto valor añadido. Dicha estructura tiene el valor de ofrecer un contexto de oportunidades tanto para la gestación de dinámicas innovadoras, como para los trabajadores de alta cualificación, que permite un posicionamiento competitivo de la región en las redes económicas globales.

iii) Los tres patrones dejan entrever de forma clarificadora el valor de la educación universal y de calidad para propiciar la transición hacia sociedades del conocimiento y, sobre todo, para generar una cultura de la innovación que repercuta no sólo en la estructura económica, sino también en el ámbito político y socio-cultural. A este respecto, destaca el papel de las universidades, por un lado como agentes centrales del sistema de innovación en su función de transferencia de conocimiento y atracción de capital humano y, por el otro, en su vertiente educadora como la institución que ofrece estudios universitarios a las nuevas generaciones y las prepara para los retos del futuro.

iv) A modo de conclusión general, resulta clarificador que a pesar de existir diferentes caminos para construir sociedades del conocimiento, todos y cada uno de los recorridos posibles son el resultado de un conglomerado de inversiones a medio y largo plazo. La transición hacia la sociedad del conocimiento es una carrera de fondo que precisa de una estrategia clara y de conjunto, sinergias duraderas entre los diferentes agentes y transformaciones socio-estructurales de gran calado que desemboquen en la extensión de un nuevo modelo de desarrollo socio-económico. Es después de décadas de trabajo sin resultados rápidamente visibles cuando se consiguen recoger los frutos de las dinámicas innovadoras de carácter económico, político y socio-cultural.

Los patrones descritos representan las tres formas estructurales destacadas desde las que más se ha conseguido avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Sin embargo, debido a la compleja interacción que muestran entre los factores económicos, políticos y culturales, ninguno de los modelos es completamente trasplantable a otras áreas del planeta. De hecho, la incompreensión de las articulaciones entre las condiciones estructurales y las capacidades socio-económicas propias ha llevado a diferentes élites políticas y económicas de varias regiones a tratar de imitar el modelo de Silicon Valley con un resultado escasamente satisfactorio. Por lo tanto, teniendo en cuenta que el punto de partida, las posibilidades y límites que las regiones encuentran para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento son diferentes, lo que para esta investigación es interesante es conocer las contingencias que regiones con un pasado fuertemente industrializados han vivido en los últimos treinta años, así como los recursos de los que han dispuesto para poder dar algunos pasos en la construcción de la sociedad del conocimiento.

## **2.4. Condiciones y Posibilidades de Transición hacia la Sociedad del Conocimiento**

El hecho de considerar que las sociedades del conocimiento son, por ahora, un proyecto inacabado, con múltiples derivas, diferentes caminos posibles y sin estación de llegada predeterminada, nos encamina a fijar la atención en los diferentes procesos y dinámicas sociales que interactúan en nuestras sociedades, condicionando el recorrido de transición. Las regiones y ciudades industrializadas son las que de forma más profunda han vivido el declive de las formas estructurales y esquemas socio-culturales propios de la sociedad industrial, a la vez que un despliegue parcial de nuevas formaciones que adquieren un protagonismo creciente, aunque relativo. Seguir la pista de los efectos y dinámicas que en tales sociedades emergen desde hace tres décadas, nos permite profundizar en el carácter ambivalente, articulado, complejo y ambiguo del cambio social, evitando las explicaciones lineales sobre las derivas socio-económicas del momento.

Son todavía escasas las regiones y los espacios geográficos que han podido avanzar hacia la sociedad del conocimiento, mientras otras muchas áreas del planeta se encuentran en los comienzos de su particular transición, o incluso no tienen la posibilidad de pensar en este proceso. En palabras de Scott Lash y John Urry (1998: 35-36), el orden antiguo representado por el núcleo fordista del capitalismo organizado se ha erosionado significativamente con su propia desintegración y con la formación de un nuevo núcleo que

desbanca al modelo industrial fordista mediante su agrupación en torno a “la información, las comunicaciones, y los servicios avanzados para el productor, y otros servicios, como telecomunicaciones, aerolíneas y sectores importantes del turismo y el ocio. Espacialmente, muchos de estos servicios se centran en metrópolis globales, se localizan en vastos conglomerados cuyas industrias los alimentan”. El mando económico ha pasado de estar situado en los núcleos industriales y fordistas a bascular en la actualidad hacia las áreas geográficas que han podido confeccionar nuevos sectores de negocio y esquemas de organización socio-política.

Tal y como adelantaban Jordi Borja Manuel y Castells (1997: 28), “la industria de la era de la información está espacialmente organizada en una jerarquía cambiante de innovación y fabricación articulada en redes globales. La dirección y arquitectura de dichas redes están sometidas a constantes movimientos de cooperación y competición entre empresas y entre territorios, con resultados variables: a veces reproductores de la historia industrial, otras veces en ruptura de localización sobre la base de complejos territoriales de producción espacialmente distantes. El nuevo espacio industrial se organiza en torno a flujos de información que, a la vez, separan y reúnen sus distintos componentes territoriales, según los ciclos y según las empresas. [...]. El resultado es la emergencia de un nuevo espacio industrial caracterizado por una multiplicidad de redes industriales globales cuyas intersecciones, inclusiones y exclusiones transforman el concepto mismo de localización industrial: hemos pasado de zonas fabriles a flujos de manufacturas”.

De esta manera, los nuevos patrones de desarrollo geográfico y urbano que desata la crisis de la sociedad industrial producen la emergencia de nuevos complejos o distritos industriales, que pasan a convertirse en importantes “conglomerados de producción industrial, muchos de los cuales se establecieron en lugares ubicados a cierta distancia de los antiguos centros urbano-industriales”. Tales espacios “se transformaron en la representación simbólica de lo que (nuevamente) se estaba desarrollando en la anatomía geográfica del urbanismo industrial contemporáneo, especialmente en relación con la innovación organizativa y tecnológica y (...) un sinecismo espacial generado de manera endógena” (Soja, 2008: 240).

Tales distritos industriales crecen gracias a una aglomeración territorial de empresas conectadas entre sí de forma horizontal en nuevos sectores que alcanzan altas cotas de productividad y competitividad en la economía global. Los tres sectores más importantes sobre los que emergen los complejos industriales son: “1) la producción basada en alta tecnología, especialmente la electrónica, la producción aeroespacial y la biomedicina, dando lugar a una gran cantidad de nuevos términos tales como polos tecnológicos, tecnópolis y *silicon landscapes*; 2) las industrias basadas en el trabajo artesanal que frecuentemente requieren un uso intensivo de mano de obra y diseño y que

abarcan desde la producción de moda, muebles y joyas hasta la fabricación de misiles teledirigidos y películas; y 3) el así denominado sector FIRE (*finance, insurance, real state*), esto es, las empresas vinculadas a la publicidad, la promoción y los servicios legales”. (Soja, op. cit.: 241).

En este contexto, multitud de regiones y ciudades se encuentran ante la disyuntiva de encontrar la forma de atraer y generar actividades económicas competitivas y productivas acordes con la demanda actual que les permitan encontrar una posición en la economía global. Sin embargo, construir una economía del conocimiento resulta un esfuerzo baldío si previamente no se han dado pasos en la cimentación de la sociedad del conocimiento. Al contrario de lo que muchos economistas suelen argumentar, la generación de una economía productiva y competitiva no es únicamente el resultado del desarrollo tecnológico o de la evolución autónoma de los factores productivos. A lo largo de todo el apartado defiende que la construcción de la sociedad del conocimiento no es un proceso mecánico que comience accionando el botón de inicio en el momento en el que se decida. Para propiciar el cambio estructural necesario de cara a construir sociedades del conocimiento se precisa de la articulación compleja y no del todo controlable de dimensiones económicas, pero también políticas, sociales y culturales.

Todas las experiencias de las regiones punteras en el desarrollo de la sociedad del conocimiento muestran que su emergencia es fruto de la afortunada comunión entre las estructuras económicas y políticas con los valores sociales y prácticas culturales específicas a cada espacio geográfico. La gestación de las nuevas estructuras económicas y políticas que precisa la sociedad del conocimiento no puede producirse a expensas de la estructura social y cultural del entorno geográfico. Por lo tanto, a lo largo del proceso de cambio estructural hacia la sociedad del conocimiento es preciso que también se produzcan las transformaciones sociales y culturales necesarias para que se puedan generar dinámicas de desarrollo socio-económico. Por ello, no existe receta prediseñada alguna que pueda ser aplicada en diversas regiones del planeta, sino que la fórmula del desarrollo siempre tiene que contar con aquellos elementos que son específicos a cada región en concreto.

Las experiencias de desarrollo propiciadas por la tercera ola de globalización, han generado una intensa revisión de los contextos que permiten el crecimiento, otorgando un papel cada vez más relevante a los factores endógenos y las características institucionales y socio-culturales de los territorios concretos como elementos de impulso al crecimiento y la productividad. Teorías como la “Nueva Geografía Económica” (Krugman, 1991), los análisis sobre los denominados “milieux innovateurs” (Aydalot, 1986), los “distritos industriales” de la Tercera Italia (Becattini, 2002), las dinámicas de gestación de redes de empresas y “clusters” (Breschi; Malerba, 2007), la relevancia creciente del conocimiento y de los “medios innovadores”

(Camagni, 1991) así como los “sistemas nacionales/regionales de innovación” (Braczyk; Cooke; Heidenreich, 1998), otorgan un papel central la interacción entre los aspectos tangibles e intangibles que intervienen en los procesos de desarrollo y que son específicos a los espacios geográficos concretos.

Desde tales perspectivas, el espacio concreto adquiere el status como objeto de análisis, con la constatación de que la competitividad de las empresas y territorios se deriva en gran medida por la capacidad para inducir procesos interactivos de aprendizaje y dinámicas de innovación, específicas a su entorno cultural e institucional. En consecuencia, en la economía global, las ventajas competitivas se derivan cada vez más de factores locales –como el conocimiento, las relaciones sociales, las redes de confianza, etc.–, que convierten a cada espacio en singular y diferenciado del resto. Algunos espacios concretos son capaces de aglomerar recursos de innovación, creando un entorno que facilita la transferencia de conocimiento, la fertilización cruzada de ideas y en consecuencia la adaptación constante a los retos del momento. Tales espacios han sido conceptualizados como “las regiones que aprenden”, (Cook; Morgan, 1999; Rutten; Boekema, 2007), debido a su capacidad para aglomerar y desarrollar un capital humano altamente cualificado, infraestructuras de investigación científica y desarrollo tecnológico, sistemas institucionales maduros, organismos públicos eficientes, contextos de bienestar y de calidad de vida, entornos culturales abiertos y una cultura de la innovación que inunda diversos sectores sociales.

En este contexto, y a pesar de la ambigüedad y la retórica política que acompaña al concepto de competitividad, éste parece haber arraigado con fuerza en el discurso empresarial e institucional a la hora de referirse al contexto cambiante marcado por la economía globalizada. La economía global y la competitividad se presentan como las dos caras de una misma realidad, en la que la una no adquiere sentido sin la otra. El incremento de la competitividad se presenta como requisito ineludible para desenvolverse con soltura en la economía globalizada, aunque realmente no se conozca la fórmula que pudiera propiciar tal incremento o no se acierte con las medidas adecuadas. En su acepción más común, que difundiera Michael Storper<sup>50</sup> (1991) en una obra ya clásica, la competitividad se conecta, casi por completo, a la productividad y sus relaciones con los costes laborales, la demanda, los rendimientos crecientes, la innovación y los factores de producción. Sin embargo, el incremento de la productividad no se produce como efecto de la aplicación de fórmula mágica alguna, sino que varía en función de la actividad y la estructura económica que la alberga.

Según Krugman, Fujita y Venables (2000), la competencia global se encuentra ligada a un esquema de rendimientos crecientes, que son los que

---

<sup>50</sup> Storper, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona, Plaza y Janés, 1991.

favorecen la concentración de las actividades económicas en unos pocos espacios, ejerciendo una fuerza centrípeta. Los rendimientos crecientes elevan la productividad de la región, generando ventajas competitivas y estimulando las fuerzas del desarrollo. Con la concentración espacial de los recursos y los agentes en la ciudad-región global permite reunir ventajas tales como los bajos costes de transporte, el aprovechamiento de economías de escala debido al tamaño del mercado, y la acumulación de capital humano. Tener reunidos en un mismo lugar a los bienes de producción, el mercado potencial y las reservas de fuerza de trabajo cualificada puede reducir gastos e inducir crecimientos de la eficiencia y la productividad. Así, la concentración territorial se beneficia de la interacción de los rendimientos crecientes, los bajos costos de transporte y la creciente demanda.

No obstante, mientras en la época fordista el capital se mantenía relativamente sedentario a escala internacional, con la globalización el rápido movimiento se convierte en su principal forma de actuación. Con ello, el territorio y los espacios concretos dejan de ser concebidos como simples contenedores de recursos productivos genéricos –como los costes laborales–. En su lugar, el espacio pasa a encarnar el entorno activo en la generación de recursos especializados y de ventajas cooperativas –reforzada gracias a los intangibles de carácter social y cultural–, con habilidad para competir en las redes globales gracias a la producción de nuevos recursos y recreación de entornos de eficiencia en términos de productividad, calidad, sofisticación e innovación (Vázquez Barquero, 1999). En un momento como el actual, donde el tipo de actividades y de producción se ha diversificado de forma destacable, la combinación de factores que pudieran componer dimensiones de competitividad se dibujan en la conexión concreta entre la actividad económica y el propio territorio, más allá de reducir el debate a los recursos genéricos, como los costes laborales.

Por ello, coincido con Pierre Veltz (1999: 13) cuando destaca que “la productividad económica resulta cada vez más de la densidad y la calidad de las cooperaciones que se tejen en el seno de las empresas y entre ellas, cooperaciones que no pueden ya ser el resultado únicamente de la prescripción y de la programación por parte de una tecnoestructura. Más abierta, la economía se vuelve cada vez más <<relacional>> (...). Las innovaciones, por ejemplo, nacen sobre todo de los vínculos entre los productores y los usuarios de las tecnologías, del contacto entre culturas técnicas y comerciales. La gran paradoja es entonces la siguiente: a la vez que parece imponerse de manera universal la lógica impersonal del cálculo del interés y del contrato comercial, las empresas son conducidas a movilizar de forma prioritaria las fuerzas sociales, históricas y geográficas, absolutamente irreductibles a las propias representaciones que se hacen de la eficiencia económica, y además generalmente ausentes de sus sistemas de gestión”.

Los procesos y recursos de innovación se generan y tienden a concentrarse en ciudades-región globales, gracias a la acumulación del *know-how*, de recursos humanos cualificados, infraestructuras tecnológicas, universidades, centros de apoyo, capital riesgo, las propias firmas innovadoras y un entramado institucional propicio. Las interacciones entre todos los agentes y los recursos generan “efectos de innovación y aprendizaje” colectivo, que no solo “ayudan a reducir los gastos de producción, sino que contribuyen al crecimiento económico continuo y a una expansión económica sostenible” Así, el análisis del desarrollo socio-económico se aleja de una mera aproximación estadística, para tener en cuenta “el lado más cualitativo de los mundos regionales de producción y pone de relieve la importancia que los factores fundamentales del desarrollo como son las relaciones con las convenciones sociales, fidelidades y compromisos no recogidos en contratos negociados jurídicamente, el pensamiento estratégico reflexivo, y otros activos regionales específicos” (Soja, 2005: 64).

De esta manera, el análisis y la comprensión de los factores que posibilitan o limitan el desarrollo socio-económico debe considerar la intensa y compleja interacción entre múltiples factores tanto endógenos como exógenos a los espacios geográficos concretos. De ahí que, la habilidad de las diferentes ciudades-región para combinar la capacidad innovadora, la productividad, la adaptación flexible al contexto económico, una completa dotación de infraestructuras de comunicación y de transporte, el acceso rápido y cómodo a economías de escala, un desarrollo intenso del sistema institucional, la colaboración entre diferentes agentes socio-económicos, la expansión de la cultura de la innovación y una amplia oferta de calidad de vida, es la que principalmente condicionen las posibilidades de incrementar la productividad y la posición competitiva.

La capacidad de las regiones para movilizarse en torno a un proyecto de desarrollo, es decir, de configurarse como actores socioeconómicos, conciliando la cohesión social y formación de capital social, innovación, autonomía respecto al mercado y generación de bienes públicos, depende de su construcción social e institucional, de sus recursos, de los modelos de relaciones sociales de la propia región y de su trayectoria de desarrollo. Se trata de replantear las estrategias que atribuyen a la competitividad la exclusividad en la potencialidad como motor de desarrollo. Así, la cohesión e integración socioeconómica y espacial destacan como valores nucleares de los procesos de desarrollo regional (Benko y Lipietz, 1998). El desarrollo del tejido asociativo local y una cierta cultura de comunidad adquieren una importancia crucial para la generación de redes territoriales de transferencia de conocimiento, valor e información. En definitiva, el contexto socio-cultural, cuando está revestido de dimensiones como la confianza, la reciprocidad, el reconocimiento personal y profesional, las normas compartidas y la

cooperación en beneficio mutuo, facilita y acelera la transferencia de lo necesario para el desarrollo de nuevo conocimiento y el aprendizaje colectivo.

Es sobre este anclaje territorial y articulación socio-cultural desde donde crecen principalmente los distritos industriales y las aglomeraciones de empresas (*clusters*). A pesar de que en ciertos casos los clústeres hayan podido tener cierto grado de espontaneidad, lo cierto es que multitud de gobiernos estatales e instituciones regionales han promovido polos de crecimiento o de desarrollo en sus territorios de gestión, impulsando mediante subvenciones e inyecciones de capital la creación de empresas, la atracción de inversión extranjera, la promoción de suelo industrial y la potenciación de actividades de cabecera que puedan ejercer de motores del cambio y la innovación. Con ello, diversas ciudades-región se han valido de *clústeres* empresariales, caracterizados por la concentración geográfica de firmas interconectadas de un determinado sector apoyadas por otras instituciones presentes en el territorio con el objetivo de favorecer la competitividad de la región.

Las diferentes pequeñas empresas que componen el clúster se caracterizan por estar localizadas en un entorno social con sentido de comunidad, donde los diversos agentes y gentes del entorno comparten un sentimiento de pertenencia, además de un similar sistema de valores y expectativas. Este tejido de agentes sociales e institucionales es capaz de convertir los recursos genéricos en otros específicos del territorio en concreto tales como la cultura organizativa, el emprendizaje, las redes sociales, o la valorización del conocimiento y la cualificación, fundamentados en un anclaje territorial y alargado en el tiempo. Por tanto, el distrito industrial y el clúster productivo, antes que localizaciones estratégicas en términos puramente económicos, son también fruto de un contexto social que posibilita su aparición y soporta su permanencia en el territorio (Breschi; Malerba, 2007).

Ciertamente, si nos fijáramos en algunas de las experiencias más representativas entre los clústeres y los distritos industriales que han florecido en diferentes partes del planeta en los últimos treinta años, tales como los ya clásicos ejemplos de Silicon Valley o la “Tercera Italia”, pero también otros más recientes y menos estudiados como Bangalore, Baden-Wunterberg, San Diego, Singapur, Oslo o Ille-de-France, podríamos observar que en todos los casos existe un importante entendimiento mutuo entre todas las gentes y agentes involucrados, que permite transferencias de conocimiento, información y capital humano. En todos ellos existe cierto *capital compartido* específico de cada uno de los espacios y representado por las gentes que los habitan. Por tanto, las concentraciones territoriales de empresas se han valido de los mecanismos colectivos que refuerzan la capacidad organizativa y asociativa en un ambiente social en el que se respira confianza y responsabilidad socio-institucional (Cooke, 2002). De estos espacios han surgido grandes fuentes de



conocimiento y de aprendizaje especializado que han posibilitado un destacado incremento de la innovación, el desarrollo local y los efectos de nodalidad en la competitividad global.

De esta manera, el mantenimiento de la cohesión e integración social más que una carga para los Estados es un mecanismo decisivo de impulso para el desarrollo socio-económico. Michael Keating (1996), por ejemplo, destaca que la cultura específica de los diferentes espacios es un recurso de identidad e integración social, facilitadora de la producción de bienes públicos y el elemento que sitúa a la ciudad-región en un nicho específico en los mercados internacionales. Para Keating, la laminación de los factores intangibles de la región corre el riesgo de provocar problemas de fragmentación social. En estos casos, la consecuencia es un círculo vicioso de freno a la formación de capital social y de bienes públicos imprescindibles para el desarrollo regional. De ahí que surjan dudas razonables sobre la posibilidad de construir economías y sociedades del conocimiento sobre contextos socio-económicos azotados por la flexibilidad a la baja, la extensión de la precariedad y la merca de las condiciones de vida para los habitantes de las ciudades-región.

Los análisis críticos de los procesos de regeneración urbana y reestructuración económica acontecidos en diversas ciudades y regiones europeas destacan las múltiples contradicciones generadas por las políticas y actuaciones concretas llevadas a cabo en los espacios geográficos concretos (Swyngedouw, Moulaert; Rodríguez, 2005). El triunfo del paradigma de la competitividad ha propiciado que las iniciativas para mantener la cohesión social y los sistemas de bienestar hayan descendido de forma drástica en la escala de prioridades de las élites políticas y económicas, forzando una reformulación a la baja del Estado de Bienestar y acrecentando la polarización entre diferentes grupos sociales. A pesar de la retórica existente sobre la participación ciudadana y la los sistemas abiertos de gobernanza, la toma de decisiones en este ámbito exhibe un perfil autocrático que le resta espacio a la democracia y la transparencia a la hora de perfilar las necesidades reales de las ciudades y sus habitantes.

De esta manera, Frank Moulaert y Jacques Nussbaumer (2005), proponen una ontología del desarrollo socio-económico basado en la comunidad, que dé cuenta de las distintas interacciones humanas entre grupos que puedan ser definidas de acuerdo a consideraciones geográficas, sociológicas, políticas o económicas. De acuerdo con su propuesta, “las relaciones de mercado deben ser consideradas sobre un telón de fondo constituido por los otros modos de interacción que se dan en las diferentes esferas de la vida humana, fondo donde el sentimiento humano de ‘pertenecer’ cobra realmente sentido”. En lo que respecta al desarrollo comunitario, lo relevante es la innovación de tipo social de la que puede verse favorecida. Para estos autores, la innovación social concierne a la satisfacción de las

necesidades humanas –no reducibles a los aspectos de carácter económico– y a la innovación en las relaciones sociales entre individuos y grupos de personas existentes en las comunidades de carácter étnico, profesional, laboral, de mercado y de gobernanza.

Tales consideraciones destacan que la paulatina desaparición de la economía industrial y el parcial desarrollo de la economía del conocimiento trastocan las relaciones industriales y socio-culturales entre la empresa y los trabajadores. Mientras todos los manuales de buenas prácticas empresariales y de gestión de recursos humanos avalan las bondades de la participación de los trabajadores en la empresa, la organización horizontal y descentralizada, la flexibilidad, el desarrollo compartido de las ideas, la importancia de los intangibles como el respeto, el compromiso, la confianza, etc. de cara a aumentar la satisfacción y la productividad, lo cierto es que el citado conjunto de prácticas y herramientas de gestión están extendidas únicamente de forma parcial, incluso en los sectores intensivos en innovación y conocimiento (Castillo, 2007). La economía del conocimiento y el desarrollo de la innovación precisan una cultura laboral que ha penetrado en los discursos, pero que crea múltiples paradojas por sus dificultades y ritmos pausados a la hora de pasar a la práctica.

No obstante, no todas las regiones tienen la oportunidad de potenciar los citados factores, sino que la estructura económica y el tipo de actividades presentes en la región pueden determinar las posibilidades que cada uno de ellos posee. Mientras las actividades punteras dentro del paradigma tecnológico del momento, que atraen la inversión y centralizan los esfuerzos del capital humano mejor dotado favorecen la innovación tecnológica, los rendimientos crecientes y el incremento de la productividad, las actividades económicas que alcanzan un techo tecnológico difícil de rebasar, así como una situación de estancamiento de la innovación, encuentran en la reducción de los costes laborales el principal camino para el incremento de la productividad, aunque caben excepciones importantes, por ejemplo en el sector de la construcción donde predominan otros factores.

La inversión empresarial, sin embargo, no sólo cambia de lugar geográfico exclusivamente en función a los costes laborales, sino que existen diversos factores que pueden decantar la balanza para que una región centralice inversiones de agentes locales o extranjeros, entre los que se encuentran la cualificación del capital humano, los caracteres del espacio geográfico, la cultura de la innovación, la conexión a través de infraestructuras de comunicación y de transporte, el mercado potencial o la atractividad del territorio. Así, diversas regiones del planeta consiguen ser altamente productivas y competitivas aunque sus costes laborales sean también altos, debido a su liderazgo dentro del paradigma tecnológico y económico dominante

del momento, como en los casos prototípicos de la región de Helsinki, Silicon Valley o la región-Estado de Singapur.

Las posibilidades de fragmentación que existen hoy día para las empresas y las diferentes actividades económicas dibujan un panorama donde la producción se encuentra en muchos casos situada en diferentes espacios geográficos. El diseño, la manufactura, el montaje, la atención al cliente, la administración y los centros de distribución pueden estar situados a miles de kilómetros de distancia. Ello supone la creación de redes globales complejas de producción y distribución. En este esquema, la ventaja comparativa por costes es un recurso débil, porque atrae las actividades y segmentos productivos de menor capacidad innovadora y creadora de conocimiento. Los recursos competitivos se desplazan en la actualidad hacia la referencia de la sofisticación de la producción, la calidad del producto y la excelencia en las formas de gestión, bajo la creencia en que ello puede incrementar de forma efectiva y permanente la productividad.

La ciudad-región que consigue cierta posición competitiva en el contexto histórico del momento ejerce de fuerza atractiva para las inversiones, debido al potencial de la zona gracias a la concentración de conocimiento, población, infraestructuras, recursos e instituciones educativas y de investigación que garantizan sinergias positivas y el relevo generacional. Tales aglomeraciones, sin embargo, no son siempre fruto de la casualidad sino que son la consecuencia de intervenciones deliberadas y constantes en el tiempo. Tal y como lo muestran Manuel Castells y Peter Hall (1994), las diversas tecnópolis creadas a lo largo y ancho del planeta son claros ejemplos de organización y de centralización espacial de recursos innovadores, con el intento de propiciar la conexión y las sinergias entre diferentes agentes públicos y privados.

## **2.5. Cambio Estructural e Innovación Social en la Construcción de Sociedades del Conocimiento**

Lo revisado hasta el momento permite visualizar que los avances en la senda de la transición hacia la sociedad del conocimiento se hacen posibles gracias a una acumulación de procesos de innovación no sólo de carácter tecnológico y económico, sino también políticos, sociales y culturales. Debemos ser conscientes de que nos encontramos ante un concepto –la innovación– que en fechas recientes ha adquirido una expansión y un protagonismo inusitado, convirtiéndose en un recurso para todo lo que tiene relación con el cambio, el aprendizaje, la experimentación, la transferencia de conocimiento y la acción de los grupos sociales. Estamos ante un concepto de moda, sobre el que lejos de conseguirse una categorización operativa como

parte de las herramientas analíticas que nos permitan comprender un mundo en modificación acelerada, se ha incrementado notablemente la confusión e indeterminación en torno a los fenómenos que alberga.

Ciertamente, no ha sido hasta hace bien poco cuando el concepto de innovación ha dejado de asociarse únicamente al ámbito científico, tecnológico y empresarial, ante la constatación de que su práctica también está presente en otros muchos ámbitos y contextos (Young Foundation, 2007; NESTA 2007), e incluso que la innovación tecnocientífica y empresarial es deudora de dinámicas socio-culturales, como el aprendizaje, la interacción, la confianza, el respeto, la creatividad, etc. La participación de las ciencias sociales en los estudios y análisis sobre la innovación está contribuyendo a una amplitud de miras sobre el proceso de innovación en varios sentidos<sup>51</sup>. Los trabajos realizados desde la perspectiva de la innovación social y cultural han abierto importantes líneas de reflexión sobre los factores y dinámicas socio-culturales presentes en cualquier proceso de innovación, que van más allá del mero análisis de los efectos de la innovación tecnológica en la sociedad (Klein y Harrison, 2006).

A este respecto, surgen preguntas de planteamiento bien sencillo, pero que derivan en una compleja resolución. ¿Cómo se gestan los procesos innovadores? ¿Dónde (o en qué contextos) surge la innovación? ¿Cuáles son las formas que adopta la innovación? ¿Cuáles son los límites, riesgos y paradojas que contiene? Sin duda, la lista podría seguir creciendo, y de hecho lo interesante es que vaya aumentando a medida que preguntas de estas características se apliquen a los diferentes discursos que en la actualidad pueden escucharse sobre la innovación. Sin embargo, a través de una rápida reflexión, enseguida nos damos cuenta de que a pesar del calado que los discursos sobre la innovación han tenido en diferentes ámbitos de nuestras sociedades todavía desconocemos la mayor parte de los aspectos que hacen posible el surgimiento de uno de los fenómenos humanos más característicos.

En mi caso, a la hora de llevar a cabo esta investigación parto de una perspectiva de la innovación social y cultural, entendida como óptica multidimensional y abierta desde la que aprehender las múltiples facetas y expresiones del cambio estructural hacia la sociedad del conocimiento. Para ello resigo la línea marcada por Ander Gurrutxaga (2010a: 132-134) cuando plantea que “la innovación social es el proceso de aprendizaje que se refiere a

---

<sup>51</sup> Los recientes trabajos de Javier Echeverría (2008; 2010), nos permiten visualizar el recorrido reciente realizado por el concepto de innovación comenzando por las primeras concepciones plasmadas en el Manual de Oslo, las revisiones que sobre dicha conceptualización se han realizado y finalizando con las nuevas perspectivas sobre la innovación social y cultural defendidas por importantes agencias como las británicas National Endowment for Science, Technology and the Arts (NESTA), o Young Foundation, amén de diversos grupos de investigación y autores dedicados al análisis de la innovación desde perspectivas sociológicas, históricas o filosóficas.

individuos aprendiendo a resolver problemas en interacción con otros que, en ese proceso, aplican, intercambian, buscan y crean conocimiento”. De esta manera, nos encontramos ante un proceso de “cambio evolucionado en el conocimiento o en la acción en torno a cualquier dimensión social, política, cultural o económica de la vida”, producido gracias a la “confluencia de múltiples actores sociales que participan los unos con los otros compartiendo información y conocimiento dentro de las redes sociales en las cuales el grado de participación o capital social es crucial para la mayor difusión de la red”.

Así, la innovación tiene relación directa y prácticamente inseparable con dimensiones como el conocimiento, el aprendizaje, la habilidad, la experiencia, la creatividad, la investigación o la información, pero también con la transferencia, difusión, transmisión e implementación de todo ello entre personas, sociedades y generaciones. A través de las interrelaciones entre estos diferentes aspectos, su concentración geográfica y su máxima difusión posible en la sociedad, es como la innovación encuentra las principales herramientas y recursos de funcionamiento. Por tanto, los campos de acción donde puede florecer la innovación son diferentes y reducibles al ámbito más técnico y empresarial. La expresión artística, los organismos sociales, las instituciones públicas, los valores y las prácticas culturales se nutren de similares mecanismos y recursos socio-culturales que la innovación técnica y empresarial.

Sin embargo, la capacidad de innovar en la orientación que precisa el desarrollo de la sociedad del conocimiento no es una posibilidad que esté al alcance de todas las empresas y de todas las sociedades. La innovación para poder encontrar elementos de impulso y desarrollo necesita de la aportación de dimensiones presentes de forma desigual a lo largo y ancho del planeta, tales como el conocimiento, el aprendizaje, la habilidad, la experiencia, la creatividad, la investigación o la información, pero también con la transferencia, difusión, transmisión e implementación de todo ello entre personas, sociedades y generaciones. Dichas dimensiones son de raíz absolutamente compleja, lo que imposibilita su activación por simple voluntad, inversión y disposición. De esta manera, observamos que no todas las sociedades innovan por igual y bajo los mismos criterios, sino que sus bases, recorridos y metodologías pueden seguir trayectorias diferentes.

Tal y como sabiamente plantea Ander Gurrutxaga (op. cit.: 166), “la estructura social de la sociedad de la innovación, es decir, aquellas donde viven las comunidades innovadoras, apunta a un proceso de diversificación; un proceso donde la disputa sobre los estilos de vida y los conflictos culturales ocupan un lugar central. La materialización de nuevas divisiones sociales no bebe de los códigos culturales de clase sino de los estilos de vida, asociados al empleo concreto del que disfrutaban y al cuadro de expectativas, posibilidades y oportunidades reales. De tal suerte que mientras las expectativas se

democratizan, traspasan fronteras y divisiones sociales, las oportunidades están sujetas y limitadas por el tipo y el carácter del empleo que desarrollan. (...) Una de las consecuencias es que la sociedad de la innovación faculta que se realicen los sueños de unos pero no permite el acceso a otros muchos”.

A través de esta reflexión, el autor nos pone sobre aviso de que las capacidades y el carácter de la innovación están directamente condicionadas por las oportunidades que ofrece la sociedad del conocimiento en su actual nivel de desarrollo. No podemos olvidar que la extensión de las prácticas innovadoras tiene que lidiar con los rasgos estructurales que presentan las sociedades occidentales en la actualidad, azotadas por la desinstitucionalización, la diversificación de los estilos de vida, la individualización galopante, la dualización del mercado de trabajo, los nuevos criterios de inclusión y exclusión, la desafección política o el envejecimiento de las poblaciones. Por ello, cuando se alaban las bondades de la innovación y se pretende extender la práctica innovadora entre los diferentes agentes de la sociedad, lo primero que habría que plantearse es si nuestras sociedades están en condiciones de ser innovadoras en la orientación que precisa la transición hacia una sociedad del conocimiento de carácter sostenible y humano.

Por ello, no podemos olvidar que la innovación, su práctica concreta, está inseparablemente unida a los contextos específicos y los rasgos socio-estructurales allí existentes (MacCallum, Moulert, Hillier y Vicari, 2009). Al contrario de muchos de los discursos existentes sobre la innovación que esconden las fricciones, problemas y dificultades que se generan a lo largo del proceso, el análisis de la práctica de la innovación que planteo considera que las características socio-estructurales de los espacios geográficos concretos plantean un cuadro de posibilidades y limitaciones que pueden ser modificados, pero de los que no se puede escapar. Las características y rasgos que adquieren los contextos socio-estructurales en cada uno de los espacios geográficos concretos, delimitan los sentidos, la orientación, el ritmo y el desarrollo de la innovación social que llevan a cabo los actores locales.

En la literatura más reciente sobre la temática, se aprecia un olvido preocupante sobre el condicionamiento que la estructura social produce sobre el carácter y la extensión de la praxis innovadora. La representación más común de la innovación se asocia a valores como la creatividad, el aprendizaje, la flexibilidad, el respeto, la sostenibilidad, la confianza; a la vez que se relaciona de forma directa con dimensiones como el conocimiento, las buenas prácticas, el aprendizaje continuo, la participación, la adaptación, la transferencia, la asimilación, o el tratamiento de la información. Aún así, todavía desconocemos gran parte de la forma en la que tales valores y dimensiones se generan y se extienden entre los habitantes de los diferentes

espacios geográficos, debido al preocupante olvido al que han sido sometidos los estudios de la innovación sobre la influencia de la estructura social.

A este respecto, la idea que trato de exponer en este texto es que la innovación ni surge, ni se desarrolla en el vacío, sino en contextos socio-estructurales específicos a cada uno de los espacios geográficos. Tales contextos plantean un cuadro de posibilidades y limitaciones que logran condicionar tanto las características como el devenir del proceso de innovación. Las características y rasgos que adquieren los contextos socio-estructurales en cada uno de los espacios geográficos concretos, delimitan los sentidos, la orientación, el ritmo y el desarrollo de la innovación social que llevan a cabo los actores locales.

Ciertamente, puede argumentarse que la capacidad de innovar es intrínseca a los humanos, pero ello no significa que dicha capacidad pueda ser orientada por simple deseo o apetencia en la dirección y la forma que se quiera. No obstante, la innovación se produce, no en el aislamiento de la individualidad, sino en el seno de “desorganizaciones”, que ponen en práctica la reflexividad en los valores, aunque son conscientes de que son valores con fecha de caducidad. “Las desorganizaciones practican una heterodoxia de axiológica crónica. No están compuestas de jerarcas sino de heresiarcas. A diferencia de las *Gemeinschaften* tradicionales, las desorganizaciones no reproducen valores; innovan y los producen constantemente. Este rasgo forma parte de su reflexividad, no institucional, sino antiinstitucional” (Lash, 2005: 83).

El proceso de innovación, es un acontecimiento social complejo en el que interaccionan el conocimiento, la creatividad, los objetivos, el azar, la planificación, las condiciones estructurales, las consecuencias no deseadas, las redes humanas y los imprevistos. Por ello, para que el proceso de innovación pueda generar frutos en una orientación concreta –ya sea tecnológica, empresarial, social o cultural–, precisa de la conjunción de diferentes cualidades, factores y condiciones para su gestación. En definitiva, condiciones favorables y tiempo son los dos pilares fundamentales sobre los que se asienta el proceso de innovación en cualquiera de las vertientes en las que se manifiesta. Así, los esfuerzos por extender la práctica innovadoras que se suceden tanto por parte de las instituciones públicas, como entre agentes privados y sociales son insuficientes si no son capaces de generar un sistema de oportunidades, recompensas y condiciones favorables para que las personas desarrollen su creatividad.

Ello implica que en los procesos de innovación participan una multiplicidad de agentes y personas, visibilizando los componentes relacionales y sociales que están presentes en todo proceso de innovación, donde

dimensiones como el capital social, las redes, la interacción o la difusión<sup>52</sup> adquieren un renovado protagonismo como componentes fundamentales de la articulación y las transferencias presentes entre los agentes que participan en el proceso. “En la medida que los procesos se configuran, los sentidos del cambio no están explicados por acciones de individuos aislados que buscan soluciones a los dilemas de la complejidad, sino por redes colectivas, más o menos densas, donde se establecen relaciones de interdependencia, donde prima la discontinuidad y el azar y el cambio supone complejidad y no necesariamente objetivos cumplidos” (Gurrutxaga, 2007: 55).

Autores como Eric Von Hippel (1998; 2005) llevan algún tiempo apuntando que la innovación no es un acontecimiento, sino un proceso con cierto carácter social donde las innovaciones surgen de forma distribuida y con la participación de diversos agentes, tales como los usuarios, suministradores y distribuidores (en el caso de la innovación de carácter técnico). A su vez, la perspectiva sobre la “innovación abierta” (Chesbrough, 2009) o las investigaciones empíricas de Lester y Piore (2004) advierten sobre la persistencia constante de interdependencias entre diferentes actores que aportan su granito de arena a lo largo de todo el proceso de plasmación de las dinámicas innovadoras.

El conocimiento y la creatividad son patrimonio de las personas, que se ven incrementadas en la medida en que los sujetos interaccionan entre sí aportando mayor conocimiento al propio conocimiento. Por ello, diversos autores han realizado el esfuerzo por describir tanto las pautas de comportamiento de los sujetos innovadores como las implicaciones que sus actuaciones tienen en el cambio social y el desarrollo socio-económico de las regiones concretas. En este punto quiero destacar el excelente estudio de AnnaLee Saxenian (2007), que describe la historia protagonizada por las personas que emigraron hacia los Estados Unidos de América para continuar con sus estudios superiores y que, al cabo de un tiempo y tras adquirir una valiosa experiencia universitaria y laboral, volvieron a sus países de origen –en Taiwán, China, Israel o India–, para crear nuevas compañías, aunque manteniendo conexiones y creando colaboraciones con las influyentes comunidades profesionales de Silicon Valley.

El papel del personal altamente cualificado que ha vuelto a sus países de origen ha sido muy relevante a la hora de potenciar los enclaves industriales de los citados países, combinando las oportunidades de enlace con las redes más dinámicas del momento con las capacidades educativas y los recursos financieros presentes en el contexto regional. Con ello, la capacidad de producción tecnológica de Taiwán e Israel durante la década de 1990 superó

---

<sup>52</sup> La obra clásica de Everett Rogers (1995), publicada en 1962 plantea que la innovación es un recorrido fluctuante que adquiere la forma de la letra “S” invertida debido fundamentalmente a las derivas que adquiere en su proceso de difusión.



incluso a la de países más prósperos y extensos como Francia y Alemania, erigiéndose como puntos nodales en las redes de producción tecnológica. Paralelamente y sobre las mismas bases, el desarrollo y la evolución mostrada por áreas urbanas selectas de China e India ha provocado que dichos países y sus regiones más económicamente desarrolladas se hayan convertido en la envidia de otros países emergentes.

Al igual que aquellos marineros griegos que se embarcaron junto con Jason en la aventura de la búsqueda de la vellochino de oro, los “nuevos Argonautas” afrontaron, en su momento, el arriesgado proyecto de crear nuevas compañías en sectores punta, lejos de los centros principales de la tecnología y el conocimiento, obteniendo un éxito económico poco previsible al inicio del proceso. Las perspectivas y teorías económicas tradicionales sobre el desarrollo económico en países emergentes muestran claras deficiencias a la hora de desentrañar las sinergias de carácter endógeno desde las que se ha sustentado el crecimiento. Los cuatro casos recogidos en el estudio –Israel, Taiwan, China e India– están siendo capaces de romper con las dinámicas de centro y periferia que caracterizan las relaciones económicas internacionales y que los relegaba a un papel siempre auxiliar en la red de producción de alta tecnología que ofrecía mano de obra barata y producción en masa.

Las regiones que no pudieron coger el tren del desarrollo en el boom económico de posguerra, proporcionan en la actualidad ecosistemas fértiles para el crecimiento descentralizado basado en la experimentación y las iniciativas emprendedoras. El trabajo de Saxenian, apoyado sobre un profundo conocimiento sobre el universo de Silicon Valley y las ramificaciones globales desde las que se ha ido extendiendo en los últimos años, muestra el poder que en el contexto económico actual tienen las personas, sus conocimientos, sus contactos, experiencias y ligazones comunitarias, sobre todo en sectores de alta cualificación y de endiablada velocidad de transformación. Las iniciativas institucionales, las políticas públicas, la dotación de infraestructuras y la canalización de las inversiones pierden todo su valor y capacidad transformativa sin la participación de las personas concretas que aporten la experiencia y el valor, proveniente de la articulación con otras redes ya en marcha.

En este ámbito debemos situar también el conocido trabajo de Richard Florida (2010) sobre las características, comportamientos y preferencias de lo que denomina como “la clase creativa”. El autor norteamericano es uno de los autores que más en profundidad ha tratado de relacionar el entorno social favorable al florecimiento de la innovación y el crecimiento económico. Florida sugiere que las ciudades más competitivas y de mayor dinamismo, son aquellas que han sabido crear un entorno social abierto a la creatividad y la diversidad cultural. Esta fuerza de trabajo creativa se ve atraída hacia lugares que ya tienen una masa crítica de personas y actividades creativas. Es decir,

las personas creativas se ven atraídas hacia las comunidades y poblaciones donde se concentran otras personas creativas que son similares en términos ocupacionales pero con identidades muy diversas.

Las sinergias que resultan de las nuevas combinaciones de creatividad cultural o artística con capacidad emprendedora e innovación tecnológica son clave en la prosperidad en la nueva era de la producción basada en el conocimiento. Pero estas sinergias sólo se dan en entornos localizados donde las personas con talento eligen no solo trabajar sino también vivir. La ventaja competitiva de las ciudades está precisamente en su capacidad para producir, atraer y retener la fuerza de trabajo que juega un papel clave en la producción de conocimiento e innovación; es decir, que aporta las ideas, el saber hacer, la creatividad y la imaginación que son fundamentales para el éxito económico.

Frente al capital humano, entendido como bien individual, la creatividad emerge, según Florida, como bien colectivo y relacional. Se convierte así en la parte visible de los procesos y el resultado de los usos comunitarios que requieren trabajo en equipo y una red de vínculos sociales. De esta manera, el elemento decisivo en el comportamiento económico y en la competitividad de las ciudades es la capacidad para ofrecer más y mejor calidad de vida a la clase creativa, quienes buscan entornos social y culturalmente abiertos donde poder desarrollar su actividad sin excesivas barreras y limitaciones. De esta manera, al poner el énfasis en los ecosistemas creativos y en las condiciones para su creación, el papel de la tolerancia destaca como variable social determinante de la creatividad.

Sin embargo, el talento es atraído y retenido por las ciudades-región, pero no por cualquier ciudad-región. Los espacios creativos e innovadores son aquellos capaces de aunar lo que denomina como las “3T’s”: tecnología, talento y tolerancia. Así, el elemento decisivo en el comportamiento económico y la competitividad de las ciudades es el carácter social de las mismas; es decir, los lugares que ofrecen una mayor calidad de vida y que mejor acomodan la diversidad son los que tienen más capacidad para atraer y retener el talento y los más eficaces en la generación de actividades intensivas en tecnología. De esta manera, al poner el énfasis en los ecosistemas creativos y las condiciones necesarias para su creación, Florida destaca el papel de la tolerancia como la variable social determinante de la creatividad.

Según sus análisis empíricos sobre las regiones de EE.UU. más desarrolladas (Florida, 2005), la tolerancia que muestran las diferentes regiones es una de las dimensiones sociales más influyentes a la hora de crear el ecosistema más adecuado para atraer y retener el talento, así como para favorecer situaciones de innovación. Los espacios con una cultura abierta y tolerante, producen para Florida, la emergencia de “ciudades creativas”. La existencia de una cultura abierta y desprejuiciada funciona como una de las

variables más significativas a la hora de atraer y retener el talento, convirtiéndose un uno de los factores impulsores de la aglomeración de individuos creativos y en extensión de las dinámicas innovadoras. Los trabajadores del conocimiento (científicos, ingenieros, investigadores, etc), parecen mostrar pautas de movilidad atraídas por ecosistemas abiertos, caracterizados por una amplia diversidad cultural y sexual.

Aún así, los análisis de Florida tienen el inconveniente de no explicar los casos de algunas sociedades europeas, concretamente las nórdicas que, efectivamente son sociedades creativas a pesar de no ser culturalmente diversas. Lo que ocurre en estos casos es, siguiendo las conclusiones de Manuel Castells y Pekka Himanen (2002) tras analizar el modelo finlandés de transición hacia la sociedad del conocimiento, que una de las bases fundamentales de su economía se encuentra precisamente en una dimensión social sostenible apoyada por un Estado de Bienestar capaz de ofrecer una fuerte cohesión social y sentidos de identidad compartida. Apreciaciones de estas características destacan que ciertas infraestructuras políticas, económicas y culturales propician la emergencia de ciudadanos creativos, bien formados y con apoyos importantes, provenientes tanto del Estado como de la sociedad civil, que les permiten desarrollar a pleno rendimiento sus inquietudes.

Por lo tanto, si la innovación es fruto del carácter interactivo y comunicativo entre agentes, gentes y recursos, capaces de construir redes de transferencia del conocimiento y clústeres constitutivos de espacios sociales de innovación, no hay duda de que las dinámicas de la innovación son en gran medida procesos con un alto componente cultural. La identificación mutua, la confianza, la confidencia, la seguridad, la colaboración e incluso la competencia juegan un papel esencial en todo momento innovador, más allá de la necesidad de que existan los diferentes ámbitos y unidades que hemos citado hasta el momento como parte de las dinámicas de innovación.

La idea básica que manejo a lo largo del texto y específicamente en lo que respecta a la innovación es que en momentos y espacios concretos la cultura de la innovación consigue alcanzar ciertos picos al alza, concretándose en experiencias de cambio, en épocas y territorios geográficos en donde se expanden las necesidades y posibilidades de innovar. La última ola de globalización y las diversas crisis que viven el capitalismo flexible y la modernización, dibujan un contexto donde la cultura de la innovación adquiere sentido como la forma en que se expresan los procesos de aprendizaje, adaptación y supervivencia en el siglo XXI. Antes que el cumplimiento de objetivos concretos y racionales, la cultura de la innovación hace referencia a la necesidad más básica y a preguntas sin respuesta definitiva.

El intercambio continuado bajo esquemas compartidos de reciprocidad, articulación y asociación proporciona la base social fundamental desde donde se nutren la cultura de la innovación y en definitiva, los impulsos del desarrollo socio-económico. Pero, ¿cuáles son los soportes fundamentales de las redes sociales que posibilitan la interacción, la comunicación y el aprendizaje colectivo? Esta pregunta nos conduce necesariamente a considerar las dimensiones sociales y culturales que posibilitan que en ciertos espacios geográficos florezcan repetidas situaciones de comunión, asociación y confianza mutua. A este respecto, las aportaciones más destacadas y significativas provienen de los diversos estudios sobre el capital social, que analizan los elementos cohesionadores, de carácter político, económico o cultural en el seno de las redes sociales existentes en los territorios. Debo recordar que el concepto del capital social adquiere diversas definiciones y significados, provenientes a su vez de corrientes y tradiciones teóricas diferentes (Bourdieu, 1985; Putnam, 2002; DeFilippis, 2004). Sin embargo, al fin y a la postre todas ellas acaban refiriéndose al clima social, de un espacio geográfico concreto que marca diferencias con el resto, definiendo contextos concretos en el plano asociativo, participativo, económico, cultural, didáctico, creativo, democrático, y confidencial. Por tanto, el capital social se refiere a las dinámicas de un colectivo de personas, capaces de crear relaciones e interacciones que favorecen el desarrollo de las redes económicas, políticas o culturales en las que interactúan.

Honestamente, el capital social resulta una dimensión absolutamente complicada para definir y concretar, precisamente debido a sus múltiples facetas y manifestaciones. Sin embargo, el capital social es también es un elemento perceptible que somos capaces de captar y sentir como parte de organizaciones, instituciones y sociedades, aunque nos resulte tremendamente difícil de explicar. En consecuencia, el capital social, visto desde una perspectiva amplia y sin complejos se refiere a la base social tácita existente en los espacios concretos, que comprende la calidad, densidad e intensidad de las relaciones humanas. No es este el momento de detenernos en un examen exhaustivo de las diversas acepciones, perspectivas y sentidos que adquiere el concepto de capital social tanto en autores clásicos<sup>53</sup> como entre los contemporáneos. Lo que me interesa especialmente es la contribución que el capital social realiza como soporte fundamental de la cultura de la innovación y de las dinámicas de desarrollo socio-económico. A este respecto, antes que repasar las definiciones teóricas existentes sobre la cuestión, mi interés se centra en tratar de determinar la contribución del capital social a la creación y

---

<sup>53</sup> Sin duda el concepto de capital social no es en absoluto un concepto novedoso, sino que está presente prácticamente desde los inicios del pensamiento social, aunque no haya sido con una formulación específica. Autores clásicos como A. Tocqueville, M. Weber, E. Durkheim, K. Marx, J.J. Rousseau, o F. Nietzsche, se han referido de un modo u otro a las condiciones sociales y a las conexiones culturales presentes en las sociedades como elementos impulsores del cambio y las relaciones socio-económicas y políticas.

mantenimiento de las redes y cosidos sociales, así como en la generación de climas favorables a lo largo de los procesos de cambio e innovación.

En consecuencia, nos encontramos ante una dimensión ciertamente intangible que hace referencia a un conjunto de factores, tales como valores, confianzas, identidades y cohesiones, presentes en los diferentes entornos sociales que propician la coordinación y cooperación en los recorridos compartidos. El concepto de capital social vuelve, entonces, al núcleo del pensamiento social de la mano de autores provenientes de diversas disciplinas, sobre todo para poner el énfasis en los factores sociales que posibilitan la creación de códigos compartidos, cosidos socio-culturales y relaciones duraderas. El concepto sitúa de nuevo la perspectiva relacional ante un protagonismo que le había sido arrebatado por visiones economicistas e institucionalistas enquistadas que prescinden de las variables sociales y ambientales, así como de las reduccionismos comandados por muchos postmodernistas centrados casi exclusivamente en lo semiótico y cultural. Así, la teoría social vuelve a verse reforzada con la entrada de variables relacionales que tienen absoluta presencia e incidencia en los ámbitos económico, político, social y cultural.

Tal y como perfectamente resumen en un reciente trabajo Noya, Rodríguez y Romero (2008: 84-85), entre los autores contemporáneos que han tratado la cuestión del capital social, existen a grandes rasgos dos aproximaciones principales. Por un lado, se sitúan los teóricos del capital social de perspectiva universalista, que ponen el énfasis en lo social y analizan la confianza, el compromiso cívico y las normas sociales. Entre los autores que destacan en esta corriente no podemos dejar de citar a Robert Putnam (1993) que se centra sobre todo en los sentimientos de confianza que engrasan los mecanismos de cooperación, las normas sociales de reciprocidad generalizada que facilitan la resolución de los dilemas de la acción colectiva y, finalmente, en las redes de compromiso cívico.

Sin duda, uno de los trabajos más importantes nunca realizados sobre el capital social es el impulsado por el propio R. Putnam (2003), completando un estudio comparativo exhaustivo a escala internacional sobre diferentes sociedades y el sentido comunitario de todas ellas. La gran conclusión extraída de este trabajo es el declive paulatino del capital en diferentes sociedades (específicamente el trabajo toma en consideración los casos de Alemania, Australia, España, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Japón y Suecia), ejemplificado por el descenso en la participación política de los ciudadanos, el compromiso público, la afiliación sindical, la menor asistencia a centros religiosos. En definitiva, el estudio advierte sobre una transición de una anterior participación activa en diferentes ámbitos a la adopción por parte de los ciudadanos de un papel de espectadores. En opinión de Putman, las formas

actuales de capital social pueden ser más liberadoras, pero son también menos solidarias; representan una especie de privatización del capital social.

Sin embargo, por otro lado, el capital social también ha sido analizado desde perspectivas particularistas, que no se ciñen exclusivamente a lo estrictamente individual, sino a su carácter relacional. En este sentido, autores como Pierre Bourdieu (1985) o Roland Burt (1992), hacen referencia a los recursos que poseen las personas para el contacto, a la vez que se recogen las diferentes estructuras existentes para que el propio contacto y las redes sociales sean posibles. El capital social de cada una de las personas, es también fruto del capital social del resto de los ciudadanos presentes en las redes, en un proceso de retroalimentación positiva. Así, el valor de una relación es proporcional a los recursos de la persona con la que se contacta a través de ella. Concretamente para P. Bourdieu (1986), el capital social comprende el conjunto de recursos existentes o potenciales relacionados con la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento.

Alejandro Portes (1998) puede considerarse como uno de los más claros herederos de la corriente particularista. Este autor destaca la importancia del capital social, en la medida que permite a los individuos obtener la capacidad de alcanzar toda una serie de beneficios por el hecho de formar parte de una red social o de otras estructuras sociales. De esta forma, establece distintas fuentes de capital social. En primer lugar, los valores o normas interiorizadas, que hacen posible una convivencia adecuada con los demás; es decir, la solidaridad o sentimiento de unión que se crea dentro de un grupo en el cual los miembros tienen una serie de características similares, que les hacen reaccionar ante cualquier ataque o algún compañero de la comunidad; en segundo lugar, los intercambios recíprocos que son, hasta cierto punto, obligatorios por la presión que ejerce el grupo al que uno pertenece y, por último, la confianza forzosa que garantiza el buen término de todas las transacciones intracomunitarias. En definitiva, Portes apunta a que el capital social es fuente del control social, fuente de apoyo familiar y fuente de obtención de beneficios a través de la participación de redes que se extienden más allá del entorno familiar.

A la vista de lo repasado y siguiendo la argumentación de Richard Sennett (2006: 58-59), se percibe que, por un lado, la corriente comandada por R. Putnam, define el capital social en términos de compromiso personal voluntario en organizaciones sociales y cívicas; por otro lado, la corriente desarrollada por Alejandro Portes se centra en las redes y sus características: la familia, la educación, el trabajo, etc. En palabras de Sennett, “mientras que Putnam destaca la *voluntad* de implicarse, Portes evalúa el capital social en función de la profundidad y la amplitud con que la gente está realmente implicada en redes, ya sea por decisión voluntaria o por necesidad.” En este

contexto, la idea personal de Sennett a cerca del capital social está más cerca de Portes que de Putnam, debido a que “pone el acento en los *juicios* que la gente hace de sus implicaciones”. Según su criterio, “el capital social es bajo cuando la gente decide que sus compromisos son de baja calidad, y alto cuando la gente cree que sus asociaciones son de buena calidad”.

De esta manera, las redes humanas y la cultura de la innovación presente en las mismas no nacen de la nada, ni se alimentan del vacío, sino que se construyen sobre soportes, unidades y basamentos que las hacen funcionar y permiten su reproducción. La creación y conexión a las redes sociales se hace posible gracias a la extensión de valores intangibles, tales como la confianza, la creatividad, el respeto, la colaboración, etc. que generan una cultura de la innovación cocinada a ritmos pausados que penetra en las diversas instituciones sociales y prácticas de los agentes (Saxenian, 1994). El despliegue de la cultura de la innovación es un proceso que lleva su tiempo y que presenta rasgos diferentes en los diversos espacios geográficos.

En consecuencia, no es una cultura que pueda implementarse de forma directa y fulminante a través de una serie de medidas institucionales, ni se refiere a los nuevos valores sociales ante la ciencia y la tecnología, sino de una cultura construida con paciencia y que especifica los límites y las posibilidades de las dinámicas de innovación. La cultura de la innovación es la manifestación de una articulación temporal y cambiante entre agentes, gentes y recursos sobre unas infraestructuras que construyen interactuando espacios y situaciones de innovación para hacer frente a las fricciones y barreras que encuentran en sus contextos históricos, políticos y sociales. La cultura de la innovación no consigue calar con fuerza a menos que los citados soportes existan y produzcan las sinergias productoras del cambio.

La cultura de la innovación es fruto de la aportación de cada una de las dimensiones, en la medida en que interactúa con el resto. La existencia de las unidades no presupone la creación inmediata de la cultura de la innovación, sino que esta necesita un período de maduración donde las sinergias entre las unidades puedan crear códigos compartidos de intereses y confianza. Por ejemplo, el capital financiero es indispensable en la conformación de la cultura de la innovación, pero la inyección de dinero no contiene la capacidad de construir por sí sola las redes sociales necesarias en un tiempo récord. Desde sus inicios y hasta la maduración, la cultura de la innovación no crece por simple invocación, sino que precisa de fuerzas impulsoras provenientes de las sinergias y la interacción entre las diferentes dimensiones, hasta que sean capaces de extender paulatinamente la cultura de la innovación, estableciendo algunos soportes duraderos. De esta forma, y antes que de que llegue el colapso, la fase de maduración comprende la retroalimentación positiva entre agentes, gentes y recursos en un espacio geográfico concreto, consiguiendo

que la cultura de la innovación se instale para quedarse por una larga temporada posibilitando la dinamización de la innovación.

La reflexión sobre los factores que impulsan los procesos de innovación en el periodo de transición hacia la sociedad del conocimiento se está centrando crecientemente en los contextos socio-culturales e institucionales de los espacios geográficos concretos, además de los meramente materiales y tecnológicos (Hämäläinen, 2007). La perspectiva de la innovación social nos advierte que la innovación corresponde a un proceso interactivo de aprendizaje en el que participan diversos agentes y gentes –instituciones públicas, empresas, centros tecnológicos, universidades, usuarios, investigadores, expertos, educadores, técnicos, etc.–, que interactúan en un espacio geográfico e institucional concreto, gracias a los recursos y mecanismos socio-culturales y técnico-económicos que encuentran en su contexto más cercano.

Desde la perspectiva de Ander Gurrutxaga (2009), la innovación es posible gracias al conocimiento adquirido y socializado que desemboca en una inteligencia social que se amolda a los contextos y a las circunstancias presentes en el mismo. Ello indica que la innovación es posible gracias a contextos socio-culturales e institucionales que generan un clima de confianza y de pretensiones compartidas. El resultado es que al innovar estamos reescribiendo las bases sobre las que se organiza nuestra sociedad a la vez que definimos como válidos e inservibles los instrumentos que utilizamos para este cometido, se trate de bienes tangibles –procesos, productos, tecnologías, mercadotecnia–, o intangibles –valores, ideas e instituciones–.

De esta manera, al menos en las sociedades más desarrolladas, existe un cuerpo común de impulsores de la innovación que están presentes en todos los casos y que permiten que algunas sociedades puedan definirse como innovadoras. Las sociedades que emprenden procesos de reconfiguración son aquellas que consiguen la colaboración entre el capital humano bien formado, un sistema educativo de calidad, infraestructuras de investigación y de transferencia del conocimiento, un sistema institucional y financiero que apoye el riesgo, una sociedad civil que promueva la socialización de un sistema basado en la meritocracia y una estructura productiva que se beneficie de la cultura innovadora existente en la región. Así, las redes, las colaboraciones, las transferencias de conocimiento e interacciones que se producen entre los citados ámbitos son las que producen lo que Gurrutxaga define como “espacios interactivos de aprendizaje” (op. cit.: 50).

Sin embargo, no todas las sociedades innovan por igual y bajo los mismos criterios, sino que sus bases, recorridos y metodologías pueden seguir trayectorias diferentes. El problema surge al observar que algunas sociedades prácticamente carecen de dinámicas de innovación e incluso cuando estas no son capaces de encontrar formulas de mejorar la calidad de vida de los



ciudadanos. Con ello trato de indicar que innovar como sociedad no significa, en absoluto, seguir una dirección predeterminada, sino que sus dinámicas adquieren rasgos diversos allí donde se expanden. Las estrategias y medidas de carácter político o económico que diseñen los diferentes organismos y agentes se encuentran necesariamente con un contexto socio-cultural e institucional que genera la multiplicidad de trayectorias en los recorridos de transición hacia la sociedad del conocimiento.

Por lo tanto, la innovación es, ante todo, un fenómeno relacionado directamente con una cultura compartida resultante de contextos estructurales capaces de construir compromisos compartidos y redes de interacción por los que fluyen el conocimiento, la información y el aprendizaje compartido. Los agentes interactúan en base a unos mecanismos institucionales compartidos y unas convenciones sociales reconocidas por todos ellos que son específicas de cada entorno cultural e institucional (Lundvall, 1992). Los nutrientes de los que se alimenta el aprendizaje colectivo, están en la mayoría de los casos inscritos en el espacio geográfico concreto, a modo de código cultural y humano en el que todos ellos se reconocen y se encuentran. Ello indica que los procesos interactivos de aprendizaje son principalmente posibles gracias a un contexto socio-cultural e institucional compartido que genera un clima de confianza y objetivos afines.

A pesar de que desde la economía se ha avanzado en la teorización sobre la relevancia de los factores locales y comunitarios para impulsar el desarrollo socio-económico sostenible y humano, se revela la falta de análisis empíricos de carácter sociológico que revelen la forma en la que se gestan los vínculos sociales y culturales intangibles en las sociedades contemporáneas que favorecen la articulación social y la comunión en torno a iniciativas que tratan de cubrir las necesidades detectadas. De esta manera, se parte de la hipótesis de que la innovación cultural y el desarrollo de las industrias creativas contribuye de forma significativa al desarrollo económico, pero principalmente al desarrollo social y comunitario de los espacios geográficos concretos –tanto locales, como comarcales o regionales–. La innovación cultural es un proceso abierto y diverso, donde son los usuarios de la cultura quienes la transforman y modifican. Pero a su vez, la innovación cultural también vive un proceso de difusión en la que se expande (o no) entre los diferentes agentes sociales, componiendo un soporte fundamental para el desarrollo del sentimiento de pertenencia y de comunidad.

En consecuencia, para que la innovación pueda ser el motor de cambio de una sociedad necesita de la articulación y las interacciones que los campos económico, político, social y cultural puedan generar. Por ello, la innovación social necesita su tiempo, tanto para la fase de inicio como para la de maduración, debido a que es fruto de las interrelaciones forjadas en el tiempo sobre un diagnóstico compartido. “El desarrollo territorial se irá convirtiendo en

innovador socialmente solamente si ofrece oportunidades para superar la fragmentación de la comunidad, la alienación de las necesidades básicas, el deterioro del eco-sistema, la creación de ghettos culturales, la desigualdad económica extrema, etc. Por lo tanto, lo local se convertirá en un factor de innovación si sus modelos específicos de organización, toma de decisiones, producción y distribución ofrecen soluciones a estos problemas básicos que amenazan el futuro de la humanidad” (Moulaert; Sekia, 2001: 213).

Por ello, la innovación no sigue una trayectoria lineal desde la inversión y la promoción a los resultados concretos y desde allí al desarrollo socio-económico, tal y como plantean los modelos clásicos del crecimiento económico. La innovación, para que pueda favorecer el desarrollo socio-económico y la transición hacia la sociedad del conocimiento necesita de *precondiciones*, en forma de confluencia de los diferentes tipos de innovación, el trabajo en equipo de los diferentes agentes y gentes involucradas, la construcción de las infraestructuras necesarias para que las ideas se puedan materializar y la generación de sinergias necesarias para definir nuevos horizontes y afrontar los retos que se presenten en el camino. Estas son fases de la innovación que quedan ocultas a las estadísticas y las diferentes formas de medición, pero que resultan tan importantes y necesarias como el resto al componer las bases desde las que se nutre esencialmente la innovación.

En definitiva, la innovación no puede comprenderse como una solución basada en la racionalidad capaz de solventar los problemas económicos, empresariales, sociales, ambientales y culturales, sino como un mecanismo innato que posee la humanidad para enfrentarse a ellos, condicionado por contextos que escapan a las posibilidades de su neutralización total, que necesariamente provoca nuevos episodios de problematización e intentos de resolución. La racionalidad y el control en la definición de lo que son buenas ideas, es un componente importante de la innovación, pero resulta problemático argumentar que este sea su primigenio y único mecanismo de desarrollo. La innovación está atravesada por múltiples barreras, dificultades y paradojas que la convierten en un proceso complejo que, como toda praxis social, produce también consecuencias inesperadas e incalculables (Gurrutxaga, 2007).

De la innovación no siempre se recoge beneficio, sino que como de forma ilustrativa recogió Jared Diamond (2006) en su magnífico libro, esta puede desembocar tanto en prosperidad y desarrollo de las sociedades, como en el colapso y el fracaso de los mismos, debido a una mala gestión de los recursos del entorno. De la misma forma, la innovación tampoco es necesariamente beneficiosa de forma universal, sino que en la mayoría de los casos y debido a su desarrollo y expansión geográficamente desigual, la innovación puede provocar la reproducción de antiguas desigualdades y el desarrollo de nuevas

dinámicas de inclusión y exclusión en el acceso a los beneficios y oportunidades que abre la sociedad del conocimiento y la innovación.



## SEGUNDA PARTE

### EXPERIENCIAS DE TRANSICIÓN HACIA LAS SOCIEDADES DEL CONOCIMIENTO

---

La fundamentación empírica de este trabajo tiene su inicio con un análisis comparativo entre diferentes regiones europeas que actualmente se encuentran en transición hacia la sociedad del conocimiento. En este apartado, trato de proseguir el hilo avanzado en los primeros compases de la concreción del marco conceptual y teórico diseñado para esta investigación y recuperar los aspectos destacados que definen la perspectiva desde la que me acerco al cambio estructural que viven diferentes regiones del planeta adquiriendo rasgos comunes, aunque por caminos y fórmulas divergentes en sus respectivos procesos de reconfiguración socio-económica.

A este respecto, el análisis comparativo tiene por objeto determinar los principales mecanismos activados en las regiones de antigua industrialización a la hora de afrontar el proceso de reconfiguración socio-económica de las tres últimas décadas. Tal y como estoy destacando desde el inicio del texto, la C.A. del País Vasco puede situarse entre aquellos espacios que durante largas décadas trataron de consolidar un proceso de modernización de la mano del desarrollo industrial y que con el declive del tipo de sociedad que constituía su referente, deben afrontar las consecuencias directas marcadas por la crisis económica y social primero, y que después tienen que emprender un intenso proceso de reinvención, transformación y aprendizaje para poder comenzar el tránsito hacia un nuevo modelo de sociedad. Para tales espacios, la transición hacia la sociedad del conocimiento comienza desde una situación difícil de encarar, que precisa en muchos casos de una profunda remodelación en las estructuras socio-económicas, en las formas culturales, en el paisaje urbano y en las pautas de actuación social e institucional.

Por todo ello, en las siguientes líneas propongo un recorrido comparativo que contrapone una de las experiencias definidas de “éxito”, como es la de Finlandia en general y la de Helsinki en particular, por su capacidad de emprender procesos de innovación social y cambio estructural que han situado

al país en la cabeza de la construcción de la sociedad del conocimiento, con la exposición de casos concretos de dos regiones de antigua industrialización, como la región de Greater Manchester (Reino Unido) y la región metropolitana de Dortmund (Alemania). De esta manera, tenemos la oportunidad de contraponer las posibilidades, limitaciones, mecanismos y estrategias de las que han podido disponer áreas concretas de Europa en su particular proceso de generar innovación social con vistas a la transición hacia la sociedad del conocimiento. Debido a razones de espacio narrativo, en cada uno de los casos me he centrado únicamente en los aspectos más característicos del proceso de reconfiguración particular que cada una de las regiones ha mantenido. Con su repaso, tenemos la oportunidad de profundizar en las dificultades, ambivalencias y contradicciones que los procesos de reconfiguración socio-económica generan y que no desaparecen a pesar de los éxitos cosechados y de los avances realizados, obligando a los diferentes territorios a experimentar una innovación y un aprendizaje continuos en un mundo que cambia a una velocidad endiablada.

Ciertamente, las regiones que representaban a la sociedad industrial tradicional tienen en este apartado un peso específico importante, partiendo de la idea de que tanto el proceso de reconfiguración socio-económica, como la transición hacia la sociedad del conocimiento de la C.A. del País Vasco tiene destacables elementos en común con estas regiones. Con un análisis específico del proceso de reconversión y reorientación estratégica que tanto Greater Manchester como el área metropolitana de Dortmund han tenido que emprender, trato de encontrar los mecanismos y fórmulas empleadas por parte de los espacios fuertemente industrializados para afrontar un cúmulo de problemas y retos comunes a todos ellos. A su vez, con la revisión a la que es sometida la región de Helsinki, como tercer caso a tener en cuenta, el apartado se detiene en una experiencia completamente diferente de transición hacia la sociedad del conocimiento. En este caso, el punto de partida, el camino y los pasos completados bajo la referencia de la sociedad del conocimiento no corresponden a una región fuertemente industrializada, sino a un espacio geográfico que prácticamente vive su primera oleada de crecimiento económico y desarrollo social con la nueva revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación, lo que supone una diferencia a tomar en consideración.

Con los tres casos escogidos para el análisis comparativo y el exhaustivo examen al que hemos sometido al caso de la C.A. del País Vasco en los siguientes capítulos, el objetivo ha sido abarcar experiencias representativas de los diversos puntos cardinales de Europa que reflejan, a grandes rasgos, pautas de norte, sur, este y oeste. En primer lugar, la experiencia de Greater Manchester nos explica la historia de aquellas regiones pioneras en el desarrollo industrial que podemos encontrar en diferentes puntos del Reino Unido. En segundo lugar, el caso de la región metropolitana de Dortmund

refleja la historia de múltiples regiones del centro de Europa de industria intensiva, devastada en las dos Guerras Mundiales y que renace con fuerza en la segunda mitad del Siglo XX. En tercer lugar, el caso de la región metropolitana de Helsinki resulta paradigmático por exponer los rasgos más destacados del patrón nórdico en la articulación entre Estado, economía y sociedad, además de ser una de las experiencias de desarrollo industrial más sorprendentes de las últimas décadas que ejemplifica lo acontecido en otras áreas europeas de tardía industrialización como las zonas urbanas irlandesas. Y en último término, el caso de la C.A. del País Vasco puede integrarse dentro de las pautas socio-políticas del sur de Europa, donde a pesar del desarrollo industrial y la modernización temprana, ésta se encuentra fuertemente influenciada por las circunstancias políticas y el atraso relativo con el resto de Europa, sobre todo a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial.





### **CAPÍTULO III: Recorridos de Transición hacia la Sociedad del Conocimiento en Tres Regiones Europeas: Helsinki, Greater Manchester y Dortmund**

---

Entre los casos que citaremos de forma más extensa están, tal y como ya he apuntado la región metropolitana de Helsinki, que además de la capital finlandesa se completa con los municipios de Espoo, Vantaa y Kauniainen. Entre las cuatro ciudades superan holgadamente el millón de habitantes; un tercio de la población total de Finlandia. En la actualidad, el área metropolitana de Helsinki es una de las regiones urbanas de mayor crecimiento en Europa, gracias sobre todo a su creciente industria de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación y compone el centro urbano más importante de Finlandia, rodeado por una red de ciudades que se sitúan en su radio cercano de influencia, enclavados todos ellos en la región de Uusimaa.

**Mapa 3.1.: Área Metropolitana y Región de Helsinki**



Fuente: City of Helsinki Urban Facts.

Por otro lado, las siguientes páginas también se adentran en la experiencia de la región de Greater Manchester. Se trata de una de las regiones metropolitanas más importantes de Inglaterra, situada al noroeste del país. Creada en 1974, alcanza la población de 2,55 millones de personas, situándose como la tercera conurbación más poblada del Reino Unido. En su interior se sitúan además de la ciudad de Manchester, otros grandes centros urbanos como Salford, Bury, Bolton, Stockport y Wigan. Sin duda, su historia

económica está caracterizada por haber sido el epicentro de la revolución industrial, gracias al incremento de productividad producido en la industria textil. En tiempos más recientes se ha enfrentado a procesos de reconfiguración de su base industrial tradicional y a las consecuencias de una profunda crisis estructural que ha obligado a la ciudad a reconsiderar su posición y sus capacidades en un mundo crecientemente globalizado y competitivo. Actualmente, la región de Greater Manchester ejerce una fuerza centrípeta para cerca de 11 millones de personas que viven dentro de las 50 millas más cercanas al centro urbano. Para todos ellos, Manchester sigue siendo un importante centro de trabajo, de ocio y de consumo.

**Mapa 3.2.: Región de Greater Manchester**

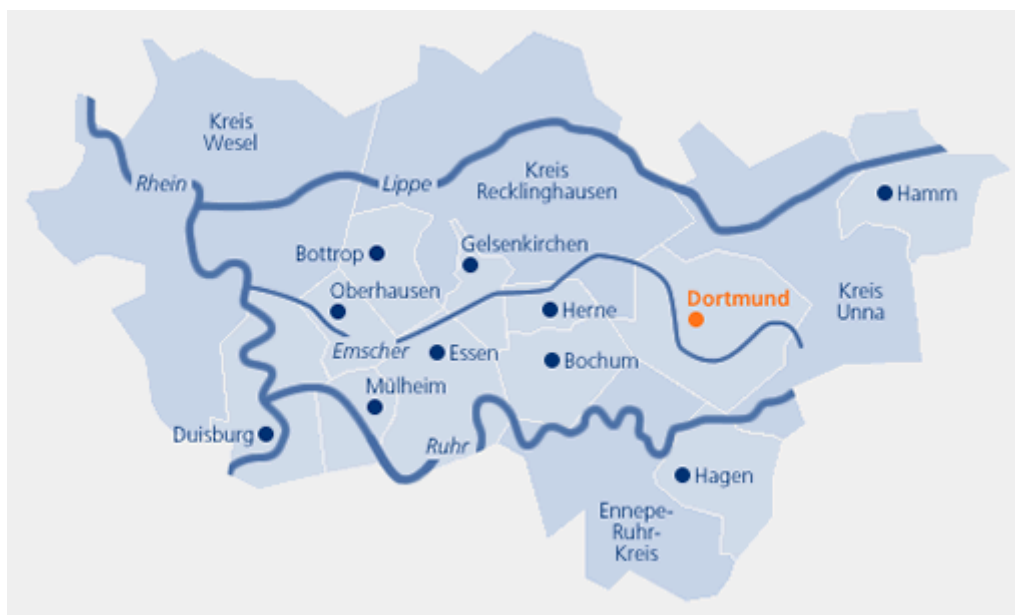


Fuente: <http://www.visitmanchester.com>

Por su parte, la región metropolitana de Dortmund es la más pequeña en términos de tamaño y población entre las que se toman en consideración a lo largo del texto. La propia ciudad tenía en el año 2006 una población de 587.624 habitantes, pero si tomamos en cuenta su entorno metropolitano más cercano, compuesto por la ciudad de Hamm (183.672 habitantes en 2006) y el distrito de Unna (371.744 habitantes en 2006), que forman parte además de la Cámara de Industria y Comercio de Dortmund, superan en total el millón de habitantes. Hay que destacar a su vez, que la región metropolitana de Dortmund forma parte de la macrorregión industrial Rhin-Ruhr del estado federado de Renania del Norte-Westfalia, con varias ciudades importantes a su alrededor, como Bonn, Essen, o Dusseldorf. Así, la cuenca del Ruhr es la aglomeración metropolitana más poblada de Alemania y la mayor región industrial de Europa. La región es una típica área policéntrica en la que no parece haber jerarquía clara entre las diferentes ciudades y entre las que existe una importante interacción. Los límites urbanos de la región son difíciles de delimitar,

principalmente al sur, ya que la serie de municipios relativamente poblados se siguen unos a otros continuamente y se mezclan con los del área metropolitana de Düsseldorf. Dortmund, en particular, es la séptima ciudad más grande de Alemania y se caracteriza por su estrecha relación histórica y posición de liderazgo con respecto a la industria del acero, la minería de carbón y la industria de fabricación de cerveza.

**Mapa 3.3.: La Cuenca del Ruhr**



Fuente: WBF-Do.

Entre las experiencias seleccionadas, y como no podía ser de otra manera, hay claras diferencias que podemos establecer de antemano. La región metropolitana de Helsinki apenas ha tenido a lo largo de su historia una tradición industrial de relevancia. Aunque esté presente, la industria pesada de Finlandia en general y de Helsinki en particular no es comparable a la que pudieron desarrollar otras regiones de antigua industrialización, no tanto por su relevancia en el plano internacional, sino principalmente por peso específico en la economía del país.

Por lo tanto, estaríamos diferenciando entre dos tipos claros de transición hacia sociedades del conocimiento, por lo menos en cuanto al punto de partida se refiere. Mientras el área metropolitana de Helsinki ha podido despegar en la transición hacia la sociedad del conocimiento sin apenas tradición industrial, para la región de Greater Manchester y el área metropolitana de Dortmund, la transición hacia la sociedad del conocimiento ha estado inevitablemente unida a la salida de la desindustrialización y sus dramáticas consecuencias, así como

a un proceso de reconfiguración socio-económica<sup>54</sup>. Mientras los primeros son parte constitutiva del mando económico de la actualidad, tal y como todo tipo de indicadores nos informan, los segundos formaron parte del núcleo industrial fordista que ha perdido su hegemonía.

No pretendo, en este apartado, completar un examen exhaustivo de los casos citados, ni tampoco establecer variables concretas de comparación, sino más bien aprender de las experiencias acontecidas en otros espacios. Tal y como veremos a continuación, lo interesante de todos ellos es que en la transición hacia las sociedades del conocimiento se han valido de diversos mecanismos, se han visto condicionados por circunstancias geográficas, históricas, políticas, económicas y culturales, así como han encontrado nuevas posibilidades de desarrollo socio-económico y de bienestar. De estas experiencias me interesa la forma en que están construyendo la sociedad del conocimiento y los procesos de cambio estructural que han permitido su emergencia. En este sentido, es posible identificar algunos mecanismos, recursos, factores y dimensiones estructurales sobre los que ha pivotado el proceso de transición hacia las sociedades del conocimiento. Se trata a la vez de los mecanismos que la hacen posible y la impiden, que la condicionan y lo permiten, que interactúan constantemente entre los mismos y que provocan que la sociedad del conocimiento mantenga múltiples facetas de manifestación.

Como aclaración metodológica es importante destacar que a la hora de completar el análisis comparativo y en el momento de revisar los datos estadísticos secundarios he recurrido, principalmente, a los aportados por el Eurostat y la OECD según la división que estos organismos realizan de las diferentes regiones europeas. Ciertamente, existen también fuentes gubernamentales, regionales y locales que aportan también datos sobre diferentes indicadores, pero existen dos razones fundamentales que me han inclinado a escoger como cuerpo central los datos aportados por Eurostat y la OECD. Por un lado, la oportunidad de poder utilizar una misma fuente para todos los casos contemplados permite una mayor clarificación y uniformidad de exposición de los datos que supone una ventaja para establecer la comparativa. Por otro lado, la experiencia y solvencia mostrada por Eurostat y la OECD desde su existencia, supone un aval de fiabilidad y rigor para las bases estadísticas presentadas. A su vez, en ocasiones puntuales la información se complementa con datos provenientes de otras fuentes estadísticas de carácter nacional, regional y local.

Es importante destacar, a su vez, que mientras en algunos datos es posible obtener un enfoque más preciso sobre la región estudiada, en otras

---

<sup>54</sup> Otro ejemplo comparativo entre dos regiones industriales tradicionales, donde aparece reflejado el caso de la región del Ruhr en Alemania y donde se ven reflejadas las dificultades específicas a las que se han tenido que enfrentar dichas áreas geográficas la podemos encontrar en el trabajo de Gerald Wood (1997).

variables la referencia es una unidad administrativa más amplia. Por ejemplo, mientras que existen datos de población sobre la región metropolitana de Dortmund, la contabilidad de los datos sobre el sistema de innovación de Alemania se efectúa para el conjunto de la región de Arnsberg. De forma similar, para exponer las tendencias observadas en Greater Manchester, en ocasiones resulta obligado tener que recurrir a los datos recogidos para el conjunto del North West. Y por último, la justificación estadística sobre las tendencias observadas en la región metropolitana de Helsinki se realiza utilizando los datos sobre la región de Etelä-Suomi.

El primero de los datos expuestos a modo introductorio corresponde a la población de cada una de las regiones consultadas, comparadas a su vez con el caso de la C.A. del País Vasco. En este sentido, la **Tabla 3.1.**, muestra la evolución de la población tanto en las tres regiones analizadas, como en la C.A. del País Vasco, donde observamos que en lo que a la dimensión poblacional se refiere, todas ellas mantienen cierta correspondencia, si bien la región de Greater Manchester despunta hasta superar en más de un millón de personas a la región de Uusimaa. A su vez, es de destacar que en los últimos años, tanto la región de Greater Manchester, como Uusimaa y la C.A. del País Vasco han aumentado su población, mientras la región de Dortmund muestra la tendencia contraria, que puede de ser debido, en parte, a las altas tasas de paro que sigue sufriendo la región, tal y como profundizaremos más adelante.

**Tabla 3.1.: Evolución Comparada de la Población.**

|                            | 2001      | 2002      | 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Uusimaa</b>             | 1.311.500 | 1.323.700 | 1.333.600 | 1.342.600 | 1.353.100 | 1.366.400 | 1.381.300 |
| <b>Región de Dortmund</b>  | 1.202.600 | 1.204.700 | 1.203.500 | 1.200.900 | 1.198.100 | 1.194.500 | ..        |
| <b>C.A. del País Vasco</b> | 2.079.400 | 2.085.100 | 2.091.500 | 2.099.200 | 2.108.300 | 2.118.600 | 2.131.500 |
| <b>Greater Manchester</b>  | 2.517.700 | 2.523.000 | 2.530.900 | 2.536.700 | 2.543.400 | 2.553.200 | 2.558.000 |

Fuente: OECD. Stats. Y EUROSTAT.

En esta misma línea, la **Tabla 3.2.**, nos ofrece una interesante información sobre la estructura de la población en las tres regiones analizadas en este punto, junto con el espacio de referencia que representa la C.A. del País Vasco, según el peso proporcional de los diferentes grupos de edad sobre el total de la población. Los datos mostrados en esta tabla destacan que la región metropolitana de Dortmund alberga la población más envejecida de las regiones consideradas, debido al peso proporcional que alcanza el grupo de 65 y más años de edad en el conjunto de la población (que llega al 20%), seguida muy de cerca de la C.A. del País Vasco. Mientras tanto, Greater Manchester y la región de Uusimaa, muestran una estructura más equilibrada con

porcentajes altos de habitantes de menos de 15 años y sin llegar al 15% de peso poblacional de los habitantes mayores de 65 años. Estos datos sirven como destacado termómetro de la situación socio-económica de la región, dibujando las tendencias y comportamientos de los habitantes en aspectos como la fecundidad o la movilidad de las personas en busca de oportunidades, a la vez que destaca las capacidades de las diferentes regiones para sostener en el tiempo el proceso de transición hacia una economía y sociedad del conocimiento.

**Tabla 3.2.: Población por Grupos de Edad (% sobre el Total). Año 2007.**

|                            | Menos de 15 años | Entre 15 y 64 años | 65 y más años | Total (Miles) |
|----------------------------|------------------|--------------------|---------------|---------------|
| Uusimaa                    | 17,55            | 69,84              | 12,61         | 1.373.600     |
| Dortmund, Kreisfreie Stadt | 13,64            | 65,77              | 20,59         | 587.624       |
| C.A. del País Vasco        | 12,43            | 68,89              | 18,68         | 2.124.235     |
| Greater Manchester         | 18,33            | 66,98              | 14,69         | 2.558.013     |

Fuente: EUROSTAT.

A su vez, en una primera aproximación a la situación socio-económica en la que se encuentran las tres regiones escogidas, junto con una selección de regiones europeas agrupadas en la **Tabla 3.3.**, nos permite observar que el incremento del PIB per cápita es notable en las áreas geográficas donde están enclavadas la región de Helsinki y el área metropolitana de Dortmund. Por el contrario, el noroeste de Inglaterra, donde se sitúa la región de Greater Manchester muestra un comportamiento económico más modesto, con un incremento más pausado que el resto y sin alcanzar la barrera de los 30.000 \$ en el año 2006, que las otras regiones sí superan. Ello permite destacar que los años más duros en términos económicos de la crisis industrial quedaron atrás y que en la actualidad, las regiones anteriormente industriales muestran un comportamiento económico más positivo. Sin embargo, tal y como veremos más adelante los efectos de la crisis y de los procesos de reconfiguración están lejos de haber desaparecido. En este contexto, las preguntas que nos interesa responder se dirigen en dos direcciones diferentes aunque estrechamente interconectadas. ¿Cuáles han sido los mecanismos principales utilizados para salir de la crisis industrial y poder comenzar la transición hacia la sociedad del conocimiento? ¿Cuáles son los retos, los límites y las posibilidades de las regiones escogidas en un contexto de reconfiguración socio-económica?

**Tabla 3.3.: Evolución del PIB per Cápita (en US Dollars PPC).**

|  | 2000      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Wien</b>                              | 40.588,18 | 44.727,93 | 45.258,78 | 47.123,73 | 49.302,14 |
| <b>Reg -Bruxelles-Cap.</b>               | 56.108,88 | 61.749,38 | 63.624,90 | 64.645,83 | 66.154,27 |
| <b>Praha</b>                             | 29.924,74 | 39.664,57 | 42.537,89 | 45.829,07 | 51.422,34 |
| <b>Hovedstaden</b>                       | ..        | ..        | 42.125,22 | 43.871,61 | 45.000,92 |
| <b>Etela-Suomi</b>                       | 30.234,24 | 34.503,79 | 35.351,49 | 37.749,83 | 40.620,70 |
| <b>Ile De France</b>                     | 39.576,41 | 43.580,21 | 46.049,43 | 47.438,65 | 50.508,28 |
| <b>Aquitaine</b>                         | 22.526,41 | 25.433,26 | 26.771,51 | 28.066,71 | 29.402,59 |
| <b>Baden-Wuerttemberg</b>                | 29.311,36 | 33.341,25 | 34.686,78 | 36.984,16 | 39.190,38 |
| <b>Nordrhein-Westfalen</b>               | 26.098,40 | 29.806,41 | 31.198,82 | 32.531,13 | 34.303,56 |
| <b>Lombardia</b>                         | 34.074,67 | 36.133,31 | 36.954,92 | 38.454,59 | 40.388,29 |
| <b>Noord-Nederland</b>                   | 27.053,08 | 30.638,74 | 33.162,06 | 36.154,55 | 37.647,02 |
| <b>Oslo Og Akershus</b>                  | 52.281,79 | 58.464,98 | 65.916,34 | 71.659,60 | 74.331,04 |
| <b>Mazowieckie</b>                       | 15.950,94 | 19.814,47 | 21.830,94 | 23.492,18 | 26.100,59 |
| <b>Lisboa</b>                            | 24.274,70 | 27.049,18 | 29.125,10 | 30.250,14 | 31.360,02 |
| <b>País Vasco</b>                        | 26.129,50 | 32.411,22 | 34.715,14 | 38.085,43 | 40.973,50 |
| <b>Navarra</b>                           | 27.144,40 | 32.605,96 | 34.447,19 | 37.161,62 | 39.569,52 |
| <b>Madrid</b>                            | 28.988,26 | 34.038,18 | 35.747,03 | 38.688,71 | 40.937,53 |
| <b>Stockholm</b>                         | 38.547,49 | 44.102,21 | 44.947,21 | 46.587,38 | 49.300,93 |
| <b>North West (Including Merseyside)</b> | 23.063,53 | 27.454,14 | 28.169,39 | 29.128,04 | 29.727,85 |
| <b>London</b>                            | 42.597,54 | 51.815,78 | 53.913,23 | 56.811,66 | 59.000,08 |

Fuente: OECD. Stats.

A continuación, expongo la forma en la que ha afrontado cada una de las regiones consultadas los diferentes procesos de cambio estructural que han vivido en las tres últimas décadas. Teniendo en cuenta que lo interesante de este apartado no es tanto describir en profundidad cada uno de los casos, sino destacar los recursos, factores y dimensiones clave que han funcionado en cada región, la exposición de los argumentos se realiza comparando los mecanismos presentes en las tres regiones por cada uno de los procesos clave de reconfiguración socio-económica, en vez de presentar las experiencias por separado. Considero que de esta manera, las coincidencias y contrastes entre las tres regiones quedan notablemente mejor planteados. El capítulo se adentra así en el examen del i) proceso de reestructuración económica y el desarrollo de la economía del conocimiento; ii) el sistema de gobernanza que trata de dinamizar la transición hacia la sociedad del conocimiento; iii) el desarrollo del sistema de innovación y de generación de conocimiento; iv) la mutación de los tejidos y contextos socio-culturales.

### **3.1. La Reestructuración Económica y la Economía del Conocimiento**

El primero de los procesos sobre el que quisiera centrar el análisis se refiere a las fórmulas y los condicionantes que han encontrado las tres regiones tomadas en consideración a la hora de reorientar sus estructuras económicas hacia actividades de alto valor añadido basadas en la innovación, el conocimiento, las nuevas tecnologías y servicios especializados. Ciertamente, ante este horizonte que las élites políticas y económicas de las tres regiones han asumido como referencia de sus estrategias y políticas públicas, cada uno de ellos se ha encontrado ante condiciones de partida sustancialmente diferentes. Tal y como ya hemos destacado, el peso y el volumen que la industria manufacturera tradicional alcanzó en las regiones de Greater Manchester y la región metropolitana de Dortmund, provoca que antes de poder pensar en afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento tengan que enfrentarse a una dura reestructuración y a las consecuencias socio-económicas generadas por la crisis industrial. Mientras tanto, otras regiones como el área metropolitana de Helsinki aprovechan la nueva oleada de desarrollo sobre bases económicas que no están basadas en la industria tradicional, para posicionarse entre las economías más productivas y competitivas desde mediados de la década de los noventa.

Ciertamente, la reestructuración económica no ha sido un proceso de caracteres semejantes para todas las regiones y ciudades envueltas en la misma. En las áreas de antigua tradición industrial en base a sectores como la siderometalurgia, la minería, el textil o la construcción naval, situadas sobre todo en Europa occidental y Estados Unidos, la reestructuración ha venido acompañada de un proceso de terciarización de la economía sobre bases fluctuantes y volátiles, donde prevalecen las actividades relacionadas con el consumo, la construcción y los servicios básicos, mientras la industria superviviente encuentra dificultades para alcanzar una madurez tecnológica que la sitúe entre las actividades más productivas del momento. En cambio, para otras regiones situadas también en Occidente, pero también en países emergentes como India, Taiwán, Corea o China, la reestructuración económica ha supuesto su articulación económica global, gracias a la nueva oleada de desarrollo generada en torno a la innovación tecnológica, las biotecnologías, los servicios avanzados y la creatividad, sin haber transitado necesariamente desde una economía industrial en su sentido tradicional.

De esta manera, las experiencias que en este trabajo se analizan, representan esta dualidad que encarna la reestructuración económica, donde, por un lado, se describe la región metropolitana de Helsinki que con una escasa tradición industrial consigue consolidarse como espacio geográfico de



relevancia global a partir de principios de la década de los noventa gracias a la capacidad para generar dinámicas innovadoras de las que se nutre el sector de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC's). Por otro lado, sin embargo, la transición hacia la sociedad del conocimiento de Greater Manchester y el área metropolitana de Dortmund, no supone una sustitución planificada de los sectores industriales tradicionales por aquellos que aporten alto valor añadido, sino lidiar con las consecuencias de la desaparición de miles de puestos de trabajo y afrontar las dificultades y límites estructurales para transitar hacia una economía productiva e innovadora que supere una terciarización apegada al consumo privado y vulnerable a las coyunturas negativas. En definitiva, fijar la mirada sobre la evolución de la estructura económica, de su madurez tecnológica y capacidad productiva aporta claves fundamentales para comprender las posibilidades y limitaciones estructurales con los que cuentan las tres regiones analizadas en sus respectivos procesos de transición hacia la sociedad del conocimiento.

En este contexto, la **región metropolitana de Helsinki** se ha tenido que desenvolver con sus propias herramientas, donde sobre todo destaca el trepidante ritmo de crecimiento económico de la última década y media. Hasta hace relativamente poco tiempo, Finlandia en general y la región de Helsinki en particular no había tenido un desarrollo industrial importante, por lo que no se situaba al nivel económico de los países ricos occidentales. Dos de sus grandes señas actuales como son, el Estado del Bienestar y el fuerte desarrollo de la economía del conocimiento, tienen una historia muy corta, a pesar de asentarse sobre bases socio-culturales y políticas de un recorrido más extenso. De esta manera, la región de Helsinki ha vivido un profundo proceso de reestructuración económica, sobre todo a partir de la intensa crisis que azota al país entre 1984 y 1989. Durante este tiempo, el PIB se redujo un 13% y la tasa de desempleo alcanzó al 17% de los activos.

Debido a las características específicas de la economía finlandesa, principalmente ligada a la exportación, puede decirse que la crisis estructural de su sistema productivo comienza antes, termina más tarde y fue más intensa que en el resto de economías europeas. Mientras para las regiones industrializadas de la época, la crisis mostraba que el modelo económico imperante en sus territorios no funcionaba, en el caso de Finlandia, la crisis dejaba entrever que eran principalmente los socios los que no funcionaban y que, por consiguiente, arrastraba una debilidad estructural destacable debido a su escaso desarrollo industrial endógeno. Los efectos más devastadores de la crisis se hicieron notar especialmente con la desaparición de la Unión Soviética y el declive económico tanto de Rusia como de las provincias bálticas, áreas con las que Finlandia mantenía alianzas estratégicas e importantes relaciones comerciales.

Lo verdaderamente llamativo del caso finlandés en general y el de la región de Helsinki en particular es la forma, el modelo y la velocidad de su salida de la crisis, que lo convierte en uno de los casos paradigmáticos de la oleada de desarrollo socio-económico que acompaña a la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación. El año 1994 marca una etapa de crecimiento económico constante y acelerado hasta el estallido de la reciente crisis financiera internacional. En el periodo entre 1995 y 2002, la producción (medido a través del VAB) creció un 6,5%, en la metrópolis de Helsinki, tan sólo superado por la ciudad de Dublín (10,1%) y Varsovia (9,1%), del conjunto de metrópolis europeas (City of Helsinki Urban Facts, 2004: 18). A su vez, el crecimiento de la producción vino posibilitado por el intenso crecimiento del empleo y por el consiguiente crecimiento de la población de la ciudad. En este tiempo, la economía finlandesa ha aumentado a gran velocidad, situándose entre los países de la OCDE con mayor productividad por empleado.

En este sentido, Finlandia en general y la región de Helsinki en particular, han logrado transformar radicalmente sus estructuras productivas. En el conjunto del país, las actividades de transformación de madera y de ciertos metales aún aportaban en 1990 el 35% del Valor Añadido Industrial, en tanto que la producción de electrónica y telecomunicaciones significaba menos del 8%. Sin embargo, para el año 2002, las actividades asociadas a las tecnologías de la información y de la comunicación generaron el 30% del valor añadido, a la vez que las ramas de maquinaria y química aportaban otro 10% cada una, mientras que la madera y sus derivados (pulpa, pasta y papel) representaban el 17% y la transformación de metales no llegaba al 10%. En este recorrido, la economía finlandesa ha pasado de una especialización en sectores manufactureros de primera transformación a otra en la que las ramas más intensas en tecnología y conocimiento ocupan un lugar predominante (Van der Berg, et. al., 2005).

La OCDE establece una clasificación sobre las actividades y sectores económicos intensivos en conocimiento que se diferencian de la industria manufacturera tradicional intensiva en mano de obra y que en su conjunto componen lo que podemos calificar como “economía del conocimiento”. Para establecer la comparación que este apartado tiene por objeto asumiré dicha clasificación de forma que podamos observar el desarrollo que los sectores y actividades económicas con alto valor añadido han tenido en las regiones que hemos escogido para un análisis en mayor profundidad. De esta forma, se trata de observar la evolución de los sectores que en mayor medida contribuyen al crecimiento económico, los cuales tienden a presentar una alta productividad por persona empleada, precisan de una alta cualificación de los trabajadores y generan innovación, creatividad y nuevas ideas que a medio plazo permiten sostener una alta productividad y generación de riqueza.

En este sentido, en la **Tabla 3.4.**, puede observarse como en el año 2006 la región de Etela-Suomi en la que está enclavada el área metropolitana de Helsinki se encontraba entre las regiones europeas con un amplio desarrollo de la industria de alto y medio contenido tecnológico, que ofrece empleo a más del 40% de los empleados en la industria y, sobre todo, con una destacada extensión de la producción en servicios intensivos en conocimiento –donde el 58% del empleo total en este sector está en relación directa con los servicios intensivos en conocimiento–. El dinamismo de la economía finlandesa en el periodo entre 1996 y 2000 situó al conjunto del país entre las economías más competitivas del mundo, gracias en gran parte a la industria de las nuevas tecnologías y sus altos índices de productividad. Según el último Informe sobre la Competitividad Mundial, que anualmente publica el Foro Económico Internacional, Finlandia es la sexta economía más competitiva del planeta, tan sólo superado por Suiza, Estados Unidos, Singapur, Suecia y Dinamarca (World Economic Forum, 2009).

**Tabla 3.4.: Empleo en Actividades de la Economía del Conocimiento sobre el Total del Sector. Año 2006.**

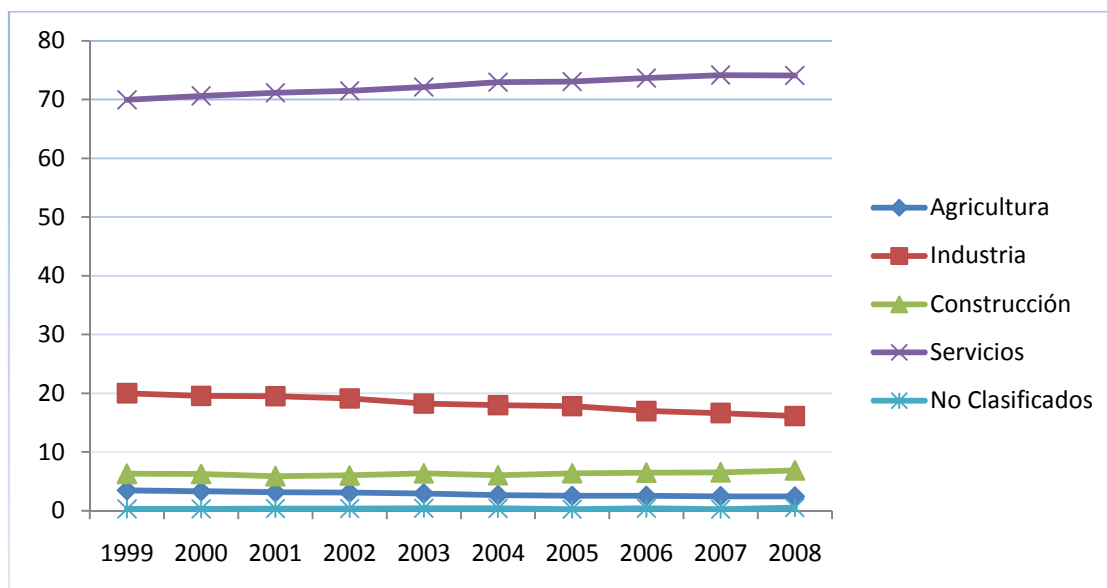
|                                   | Industria de Alto y Medio Nivel Tecnológico (% sobre el Total de la Industria) | Servicios Intensivos en Conocimiento (% sobre el Total de Servicios) |
|-----------------------------------|--|--|
| Wien                              | 47,00  | 53,62  |
| Reg -Bruxelles-Cap.               | 40,65  | 53,82  |
| Praha                             | 45,20  | 52,45  |
| Hovedstaden                       | ..   | ..   |
| Etela-Suomi                       | 41,41  | 58,27  |
| Ile De France                     | 52,43  | 56,22  |
| Aquitaine                         | 27,27  | 47,80  |
| Baden-Wuerttemberg                | 56,93  | 52,91  |
| Nordrhein-Westfalen               | 38,49  | 49,77  |
| Lombardia                         | 38,27  | 52,04  |
| Noord-Nederland                   | 21,56  | 58,67  |
| Oslo Og Akershus                  | 34,53  | 61,11  |
| Mazowieckie                       | 25,19  | 49,15  |
| Lisboa                            | 31,19  | 44,65  |
| Pais Vasco                        | 37,32  | 46,43  |
| Navarra                           | 43,44  | 43,63  |
| Madrid                            | 34,01  | 50,48  |
| Stockholm                         | 48,14  | 65,45  |
| Zürich                            | 51,28  | 62,32  |
| North West (Including Merseyside) | 40,83  | 54,69  |
| London                            | 30,33  | 62,33  |

Fuente: OECD. Stats.

Sin embargo, tal y como acertadamente plantean Manuel Castells y Pekka Himanen (2002: 168), el fuerte desarrollo de la industria de las

tecnologías de la información ha provocado el surgimiento de una importante brecha en términos de productividad con otras actividades manufactureras. Mientras el sector de las telecomunicaciones muestra una alta productividad en los últimos años, el conjunto de la industria finlandesa no alcanza valores productivos destacables, lo que significa que en muchos sectores el crecimiento de la productividad es más escaso. En cambio, la brecha abierta entre diferentes actividades dentro del sector industrial, se ve relativamente compensada con el importante desarrollo alcanzado por el sector servicios y en especial los servicios avanzados. Específicamente, la economía de la ciudad de Helsinki está dominada por el sector servicios, donde más de cuatro de cada cinco empleados trabajan en actividades insertas en este sector, donde destacan los servicios financieros y de negocio (City of Helsinki Urban Facts, 2008a: 12).

**Gráfico 3.1.: Evolución del Empleo por Rama de Actividad (%). Región Etelä-Suomi.**



Fuente: EUROSTAT. Elaboración propia.

Aún así, la industria de alto contenido tecnológico sigue teniendo un peso relativo importante dentro de la economía de la región de Helsinki, aunque en términos de empleo haya descendido tal y como puede observarse en el **Gráfico 3.1.** Su importancia radica sobre todo en la intensa conexión que mantienen con la diversificada estructura del sector servicios. Sin duda, la compañía más conocida afincada en la región de Helsinki es Nokia, la cual ha sido el principal engranaje del crecimiento del sector de las TIC's tanto en la región como en el conjunto del país. Los efectos directos e indirectos del crecimiento de Nokia han sido y siguen siendo remarcables para el conjunto de la región, por ejemplo, una parte importante de la construcción de espacios de oficinas ha estado ligada a la expansión de la empresa y al sector de las TIC's

en su conjunto. A su vez, Nokia mantiene estrechas relaciones con las universidades de su entorno, participando y financiando las diferentes actividades académicas que allí se llevan a cabo (Tukiainen, 2003).

El destacado papel que juega la industria de las TIC's en general y la empresa Nokia en particular en la economía de la región de Helsinki y en la del conjunto del país ha provocado que algunos analistas hayan alertado sobre la vulnerabilidad que engendra una excesiva especialización (OECD, 2002). Sin necesidad de minusvalorar los retos económicos todavía pendientes de la región de Helsinki y del conjunto de Finlandia para poder mantener el magnífico comportamiento económico de los últimos años, resulta excesivo reducir la capacidad productiva e innovadora de Finlandia al fenómeno Nokia y al desarrollo del clúster de las TIC's. La capacidad innovadora mostrada también por otros sectores ha sido también importante en los últimos años, incluso en los sectores de tecnología baja y media-baja.

Ciertamente, Finlandia se enfrenta a una feroz competencia en el sector de las telecomunicaciones que se espera se acreciente en los próximos años, por lo que precisa de una apuesta continuada en la investigación, la innovación y la inversión en capital humano. Sin embargo, tal y como plantea Gerd Schienstock (2004), la capacidad innovadora de los finlandeses también debería estar enfocada a la elaboración de nuevas estrategias de crecimiento y desarrollo para el conjunto de la economía país, apostando también por otros sectores y fórmulas de crecimiento.

En cambio, en otras áreas de Europa occidental, como es el caso de **Greater Manchester**, la reestructuración productiva ha estado caracterizada por el declive de sectores productivos con un peso histórico, político, económico y socio-cultural incalculable. Sin duda, una de las experiencias paradigmáticas en Europa de lo que verdaderamente supone la transición de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento la encarna la región de Greater Manchester. La región en general y la ciudad en particular ostentan un enorme peso histórico por ser el epicentro de la revolución industrial entre la segunda mitad del siglo XVIII y principios del siglo XIX, adquiriendo con ello un lugar económico central durante aquellos años.

Pero la primera región industrial que creció durante un largo periodo de tiempo sobre los símbolos del progreso, el poder y la riqueza –adquiriendo la popular denominación de “Cottonopolis”–, fue también la primera región del planeta en experimentar la desindustrialización a gran escala. A partir de principios de la década de los setenta, Greater Manchester comienza a sufrir no sólo el cierre de las fábricas instaladas en la región, sino el desmoronamiento de las estructuras y los esquemas políticos y socio-culturales que habían estado en desarrollo durante más de cien años. La industria no sólo había sido una fuente de trabajo, sino también de identidad cultural. Para la

clase trabajadora, especialmente para los hombres, la fábrica y el campo de fútbol constituían los centros neurálgicos de un estilo de vida, que se remodela por completo con la crisis de la sociedad industrial (Peck; Ward, 2002).

En el momento en el que la crisis del petróleo golpeó a las economías occidentales y comenzó el proceso de desindustrialización a gran escala en diferentes regiones de Europa y Estados Unidos, la región de Greater Manchester sufre la más intensa de las pérdidas de puestos de trabajo jamás acontecida en su historia. Durante el período entre 1971 y 1991 más de uno de cada cuatro empleos se perdió solamente en la ciudad de Manchester, estableciendo una tendencia casi ininterrumpida de descenso acumulado de puestos de trabajo. A su vez, los efectos demográficos del declive industrial tampoco se hicieron esperar. Entre 1971 y 2001, la región pasó de 2.729.741 habitantes a 2.517.700.

El peso específico que la industria manufacturera había alcanzado en la región de Greater Manchester, con una fuerte presencia de varias firmas industriales importantes, pero también con una red extensa de pequeñas y medianas empresas que habían surgido en el entorno, jugó directamente en su contra con la llegada de la crisis industrial. Este fenómeno supuso una importante limitación al potencial de recuperación de la región, sofocando las posibilidades y añadiendo dificultades a la, ya de por sí, compleja transición hacia la sociedad del conocimiento. El declive de la manufactura dejó una base industrial desequilibrada, donde ciertas firmas dominantes, maduras y estables, fueron capaces de sobrevivir aunque con grandes dificultades, pero donde el volumen de nuevas actividades e iniciativas innovadoras era insuficiente para generar dinámicas de recuperación y de crecimiento sobre nuevas bases estructurales

De esta manera, el final del siglo XX fue un duro periodo para la región de Greater Manchester, que a pesar de recuperar su esplendor económico tras la Segunda Guerra Mundial, vive en este tiempo un importante declive. En 1959, más de la mitad de la fuerza de trabajo del Greater Manchester estaba empleada en la manufactura. Por el contrario, a principios del siglo XXI, menos de una quinta parte de la fuerza de trabajo de la conurbación está empleada en el sector industrial. Realmente, la historia de la región de Greater Manchester muestra que nos encontramos ante un espacio de extremos, una ciudad y una región continuamente enfrentada al abismo de las transformaciones apresuradas. Se trata de un espacio geográfico en estado perpetuo de cambio y reconfiguración, obstinado en buscar constantemente fórmulas de desarrollo y mejora desde el estallido de la revolución industrial. Pese al clima plomizo y lluvioso que la caracteriza, la región siempre ha mostrado una intensa vitalidad, marcada a fuego por un ambiente de revolución permanente (Peck; Ward, op. cit.).

Actualmente, la mayoría de los trabajadores de la región, hasta llegar a cerca de cuatro quintas partes, están empleados en el sector servicios. Concretamente una importante parte de ellos trabaja en servicios financieros, pero la mayoría lo hace en empleos relativamente mal remunerados del comercio, los servicios de personal y los trabajos rutinarios de oficina. Según datos de la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido, mientras que en el año 1997, el 19,5% de los asalariados de la región del North West estaban empleados en la industria manufacturera, para el año 2007 el porcentaje había descendido hasta el 12,2%. A su vez, los datos muestran que en la región de North West, destacan, por este orden, los porcentajes de empleados en actividades como el comercio y la distribución (24,2%), la educación, el trabajo social y los servicios de salud (21,9%) y los servicios financieros y de negocio (19,5%).

A través del trabajo de Scott Lash y John Urry (1998: 291-2) conocemos con mayor profundidad el caso de la ciudad de Wigan en la región de Greater Manchester, que anteriormente era uno de los núcleos importantes de la industria textil y de la minería del Noroeste de Inglaterra, y que tras sufrir un intenso proceso de desindustrialización, trata en la actualidad de encontrar su posición dentro de una economía de servicios y del conocimiento. Para ello, además de una profunda regeneración urbana y medioambiental, se ha apostado por sectores como el turismo, el deporte y los servicios avanzados, tratando de atraer habitantes provenientes de la ciudad de Manchester y ofreciendo un mercado inmobiliario más accesible y una inversión en calidad de vida.

**Tabla 3.5.: Evolución del Valor Añadido Bruto a Precios Básicos (% sobre el Total) por Actividades Económicas. Región del North West.**

|  | 1996       | 2001       | 2006       |
|--|------------|------------|------------|
| Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca                                | 1          | 1          | 1          |
| Minería y Extracción de Materiales Energéticos                         | 0          | 0          | 0          |
| Otro tipo de Minería y Extracción                                      | 0          | 0          | 0          |
| Manufactura  | 26         | 21         | 18         |
| Electricidad, Gas y Suministro de Agua                                 | 2          | 2          | 1          |
| Construcción   | 5          | 6          | 7          |
| Venta al por Mayor y Comercio Minorista (incluyendo comercio de motor) | 12         | 13         | 12         |
| Hoteles y Restaurantes   | 3          | 3          | 3          |
| Transporte, Almacenaje y Comunicación                                  | 7          | 8          | 7          |
| Intermediación Financiera  | 5          | 4          | 6          |
| Bienes Inmuebles, Alquiler y Actividades de Negocios                   | 16         | 19         | 21         |
| Administración Pública y Defensa                                       | 5          | 5          | 5          |
| Educación  | 6          | 6          | 7          |
| Salud y Trabajo Social   | 7          | 7          | 8          |
| Otros Servicios  | 4          | 4          | 4          |
| <b>Total</b>   | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Fuente: UK National Statistics. Elaboración propia.

Sin embargo, y pesar de que cada vez existan menos empleos en el sector manufacturero, el peso de la industria en el conjunto de la economía de la región de North West sigue siendo muy importante. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.5.**, el desglose del Valor Añadido Bruto por actividades económicas muestra que en la región del North West, pese al descenso de su peso dentro del conjunto de la economía, su aportación sigue siendo destacable. La industria manufacturera no ocupa en la actualidad la posición central que ostentaba en décadas anteriores, pero tampoco ha desaparecido por completo. Existen industrias que consiguieron superar la crisis e incluso se han creado nuevas empresas en los últimos años en sectores tecnológicos con altos índices de productividad, aunque tan solo alcanzan una posición periférica en la economía de la región, ofreciendo un menor número de empleos.

El sector servicios y más concretamente, las actividades de negocio, el comercio y el negocio inmobiliario ocupan en la actualidad el núcleo más destacado de la economía, tanto en términos de empleo, como de Valor Añadido Bruto en la región del North West. Un núcleo, notablemente más heterogéneo, fragmentado y reducido que no es capaz de proporcionar ni la misma cantidad, ni la misma calidad de empleos que aquellos que se perdieron con la desindustrialización. Las nuevas condiciones laborales y fórmulas de contratación surgidas a lo largo del proceso de terciarización de la economía, donde predominan la parcialidad, la subcontratación y la precariedad no ofrecen la seguridad que caracterizaba a los empleos en el sector manufacturero.

A su vez, tal y como Giordano y Twomey (2002) pusieron de manifiesto con el análisis de la evolución de la estructura laboral de Greater Manchester, el crecimiento de subsectores como las actividades de negocio, o el comercio no han podido compensar la destrucción de empleo generada por la desindustrialización, dejando sin resolver el problema de la falta de oportunidades laborales de calidad generado por la reestructuración productiva. Según sus propios análisis, una lectura simplista del descenso de la tasa de desempleo puede conducir a equívocos con respecto a la recuperación económica de la región de Greater Manchester. Una mirada más pormenorizada destaca que dicho descenso se ha debido a un descenso del ritmo del crecimiento demográfico, la feminización de la economía y el aumento de la parcialidad, que suaviza los discursos eufóricos tantas veces pronunciados desde las instituciones públicas.

Ciertamente, la mayoría de los empleos de la industria manufacturera eran sucios, duros y de plena dedicación, pero también proporcionaban el pasaporte a una ciudadanía de reconocidos derechos y libertades –aunque también claras limitaciones, sobre todo para las mujeres–. En la etapa de posguerra, ser trabajador en la industria manufacturera permitía tener cubiertas



las necesidades básicas para mantener una familia y crear expectativas de futuro. En la actualidad, mientras los trabajados bien remunerados escasean y quedan en manos de una pequeña proporción de los ciudadanos, la generalización de trabajos temporales y mal pagados del sector terciario, que afectan preferentemente a los jóvenes y las mujeres, han alterado profundamente la capacidad de ahorro familiar y la estabilidad necesaria para elaborar estrategias de futuro. Según datos de la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido, el 11,1% del total de empleados varones residentes en el North West se encontraba en el año 2008 trabajando a tiempo parcial, mientras en el caso de las mujeres el mismo porcentaje se eleva al 41,5%. Sin embargo, mientras entre los empleados varones a tiempo parcial, más del 20% afirma estar en la citada situación por no poder encontrar un trabajo a tiempo completo, en el caso de las mujeres son más del 78% de las empleadas a tiempo parcial las que afirman no querer un trabajo a tiempo completo.

Tales dinámicas del mercado de trabajo se entrecruzan con los primeros indicios de la transición hacia la economía del conocimiento que se comienza a vislumbrar en la región, aunque todavía de forma parcial. En los últimos años, la región de Greater Manchester ha visto crecer nuevos nichos productivos y de empleo, sobre todo dentro del sector servicios. Entre ellos destacan i) los servicios públicos y privados de salud, con relaciones directas con la Universidad de Manchester; ii) el clúster de los medios de comunicación, el más grande del Reino Unido sin contar con Londres, que agrupa a medios locales y regionales, además de sucursales y corresponsalías destacadas de medios nacionales tales como BBC o The Guardian; iii) Manchester también posee la mayor concentración de industrias culturales y del deporte del Reino Unido a excepción de Londres, manteniendo una larga tradición en industrias creativas y de la cultura que caracterizan a la ciudad; iv) las actividades comerciales que han acompañado a la regeneración del centro de la ciudad, convirtiéndolo en un gran centro de ocio y de consumo que emplea a cerca del 10% del total del empleados de la región; v) el clúster de la industria de alta tecnología que ha emergido de la base manufacturera tradicional y la apertura de sucursales de empresas europeas líderes del sector de las TIC's<sup>55</sup>; vi) la aglomeración de empresas nacionales e internacionales de servicios financieros y profesionales convirtiéndose en el principal nodo regional para actividades bancarias, servicios financieros y profesionales y actividades de asesoría legal (Westwood; Nathan, 2002. Van der Berg, et. al. 2005).

De esta manera, tal y como puede observarse en la **Tabla 3.6.**, las actividades económicas que se engloban dentro de la economía del

---

<sup>55</sup> Para profundizar en el desarrollo del cluster de la industria de alta tecnología en la región de Greater Manchestre podemos consultar el trabajo de Van der Berg y Van Winden (2002: 81-95), donde se ofrece amplia información sobre la evolución de la industria de las TIC's en la región y el contraste que ello supone en un contexto social degradado a raíz de la crisis industrial.

conocimiento han conseguido un relativo desarrollo en la región del North West, alcanzando el 48% del total de los empleos (sumando los empleos del sector industrial y del sector servicios). Sin embargo, es el sector servicios el verdadero motor de la economía del conocimiento en la región del North West, que engloba el 42% del total de los empleos, mientras la industria de alto y medio alto contenido tecnológico tiene una escasa incidencia en términos de empleo, en comparación con otras regiones europeas. Según el análisis de Williams, Lee, Jones y Coats (2006: 22), concretamente en la ciudad de Manchester, cerca del 38% de la mano de obra está empleada en la economía del conocimiento y el 37% de la producción es intensiva en conocimiento. Entre 1998 y 2004, se produjo un incremento del 13% de la proporción de negocios intensivos en conocimiento en la ciudad de Manchester.

**Tabla 3.6.: Empleo en Actividades de la Economía del Conocimiento sobre el Total del Empleo. Año 2006.**

|                                   | <b>Industria de Alto y Medio-Alto Contenido Tecnológico (% sobre el Total del Empleo)</b> | <b>Servicios Intensivos en Conocimiento (% sobre el Total del Empleo)</b> |
|-----------------------------------|---|---|
| Wien                              | 5,58  | 42,41   |
| Reg –Bruxelles Cap.               | 2,95  | 47,19   |
| Praha                             | 4,44  | 41,54   |
| Hovedstaden                       | ..  | ..  |
| Etela-Suomi                       | 6,73  | 42,84   |
| Ile De France                     | 5,29  | 46,94   |
| Aquitaine                         | 3,73  | 33,73   |
| Baden-Wuerttemberg                | 17,72   | 31,67   |
| Nordrhein-Westfalen               | 8,62  | 34,39   |
| Veneto                            | 10,22   | 26,17   |
| Toscana                           | 5,10  | 29,21   |
| Noord-Nederland                   | 3,09  | 41,16   |
| Oslo Og Akershus                  | 2,36  | 52,94   |
| Mazowieckie                       | 3,96  | 30,21   |
| Lisboa                            | 3,98  | 34,38   |
| País Vasco                        | 9,20  | 30,43   |
| Cataluña                          | 8,32  | 28,69   |
| Stockholm                         | 3,63  | 56,44   |
| Zürich                            | 6,22  | 49,23   |
| North West (Including Merseyside) | 6,0   | 41,6  |
| London                            | 2,00  | 53,63   |

Fuente: OECD. Stats.

Tal y como pone de manifiesto un reciente informe (The Work Foundation, 2006: 13) Greater Manchester posee en la actualidad una amplia base de industrias del conocimiento, la mayoría de las cuales se han ido desarrollando sobre los puntos fuertes y las capacidades existentes con anterioridad en la ciudad-región. Por ejemplo, más de un de cada diez trabajadores de Greater

Manchester está empleado en el sector de la salud, por lo que la creación de una base sólida para el crecimiento y la inversión en la investigación médica y la biotecnología ha encontrado la masa crítica necesaria para su desarrollo. Por otro lado, el clúster de los medios de comunicación ha crecido en torno a la tradicional presencia de la cadena Granada y se ha potenciado aún más con la localización de una de las sedes más importantes de la BBC.

Salud, educación y los medios de comunicación son considerados como sectores importantes de cara al futuro, que podrán tener una destacada trayectoria gracias al soporte proporcionado por la Universidad de Manchester, el clúster de la salud y su historia de emprendizaje y cultura innovadora. En cambio, el mismo informe destaca algunas críticas vertidas por agentes de la región que destacan la escasa atención recibida por las industrias culturales, que tradicionalmente han mostrado una alta capacidad de innovación, situando a Manchester en el epicentro de las tendencias emergentes en ámbitos como la música, el diseño o el entretenimiento.

Tal y como se destaca en la **Tabla 3.7.**, que presento a continuación, el sector público es el que mayor peso adquiere en Greater Manchester en sectores intensivos en conocimiento, sobre todo, debido al amplio desarrollo de las instituciones educativas, la administración pública, las universidades y los servicios sanitarios en la región. A su vez, los datos vuelven a reflejar que en el sector privado, prevalecen las actividades de servicios a empresas y servicios financieros, con valores semejantes a otras áreas de referencia del Reino Unido, aunque sin llegar al nivel que estos sectores han logrado tanto en Londres como Bristol. En cambio, las actividades de manufactura y de nuevas tecnologías todavía tienen un desarrollo limitado en la región de Greater Manchester, aunque nada alejado de las tendencias marcadas por las principales áreas metropolitanas de su cercanía.

**Tabla 3.7.: Desarrollo de Sectores Intensivos en Conocimiento en Reino Unido.  
(% sobre el Total del Empleo). Año 2006.**

|                           | Sector de las<br>TIC's | Servicios<br>Profesionales | Servicios<br>Financieros | Industria<br>Intensiva en<br>Conocimiento | Sector<br>Público |
|---------------------------|------------------------|----------------------------|--------------------------|---|-------------------|
| <b>Greater Manchester</b> | 2,7                    | 9,3                        | 3,1                      | 1,1                                       | 21,4              |
| Manchester                | 3,6                    | 16,7                       | 7,2                      | 0,4                                       | 25,1              |
| Trafford                  | 5,4                    | 13,8                       | 3,7                      | 0,6                                       | 12,4              |
| Stockport                 | 3,8                    | 11,7                       | 4,5                      | 2,2                                       | 20,0              |
| Salford                   | 2,6                    | 10,0                       | 4,7                      | 0,7                                       | 26,3              |
| Bury                      | 4,5                    | 6,0                        | 1,8                      | 0,4                                       | 25,7              |
| Rochdale                  | 1,8                    | 6,4                        | 1,3                      | 0,8                                       | 19,4              |
| Wigan                     | 1,3                    | 7,4                        | 1,7                      | 0,8                                       | 17,9              |
| Bolton                    | 1,2                    | 8,6                        | 3,1                      | 0,6                                       | 22,6              |
| Tameside                  | 1,5                    | 6,4                        | 1,3                      | 1,7                                       | 22,0              |
| Oldham                    | 1,3                    | 6,1                        | 1,6                      | 2,4                                       | 22,7              |
| <b>Birmingham</b>         | 2,2                    | 9,7                        | 3,3                      | 0,8                                       | 22,1              |
| <b>Bristol</b>            | 3,4                    | 10,7                       | 5,7                      | 2,5                                       | 23,9              |
| <b>Glasgow</b>            | 1,9                    | 8,5                        | 4,2                      | 1,7                                       | 25,0              |
| <b>Leeds</b>              | 1,7                    | 9,7                        | 5,1                      | 0,7                                       | 22,3              |
| <b>London</b>             | 3,7                    | 16,5                       | 7,8                      | 0,3                                       | 19,3              |

Fuente: Manchester Independent Economic Review (MIER). Elaboración propia.

Sin embargo, los avances realizados en esta materia no han conseguido atajar por completo los problemas de desempleo, precariedad y exclusión social que persisten en la región. La preocupación que automáticamente ello genera es que el desarrollo de la economía del conocimiento se esté asentando sobre brechas socio-económicas que no acaparan la atención de los agentes y las élites políticas y económicas. Los datos y los diferentes análisis sobre la estructura productiva y el mercado de trabajo de la región de Greater Manchester apuntan a dinámicas de doble orientación, donde por un lado se advierte un dinamismo creciente en la extensión de la economía del conocimiento que emplea a los trabajadores mejor cualificados, mientras por el otro, se observan dinámicas de devaluación y precarización del mercado de trabajo, especialmente en actividades de servicios poco cualificados. En este contexto, la pregunta que inmediatamente surge es: ¿podrá la región de Greater Manchester seguir profundizando en la construcción de la economía y la sociedad del conocimiento de forma sostenible sobre contextos en los que se extienden brechas económicas y fracturas sociales? La respuesta a esta pregunta tendrá que esperar hasta el apartado de las conclusiones de este capítulo.

En definitiva, tal y como Peter Dicken (2002) explica, la trayectoria histórica de Greater Manchester ha completado un recorrido en círculo con respecto a su posición en la economía global. A lo largo de las últimas tres

décadas ha pasado de ser el representante más evidente del modelo industrial de sociedad exportado por todo el planeta, a tener que elaborar estrategias de reestructuración económica, rediseñando iniciativas y recursos en la búsqueda de una posición global en la que ha perdido su liderazgo. Habiendo sido uno de los más importantes precursores de los principios básicos del comercio internacional moderno, la región ha pasado a estar globalizada bajo esquemas socio-económicos importados. Sin duda, Manchester podría considerarse una de las ciudades globales del siglo XIX y parte del siglo XX, donde además de acumular múltiples recursos, participaba como actor global en las redes abiertas por el capitalismo moderno. Sin embargo, a principios de este siglo, la región es principalmente un espacio que precisa adaptarse al juego económico actual, construido sobre soportes diferentes, con el objetivo de atraer inversiones y buscar formas de conexión en el comercio internacional<sup>56</sup>. Por tanto, la posición actual de Greater Manchester en la economía global es muy diferente, tanto como lo diferente que es la economía global. Entre las fuerzas del crecimiento económico global, la región es ahora semejante a un pasajero de segunda clase que trata de encontrar una posición en el mapa de las ciudades-región más prósperas de Europa y el mundo.

La tercera de las experiencias que se recogen en esta investigación, concretamente la del **área metropolitana de Dortmund**, contiene diversos elementos en común en lo que respecta a los caracteres del proceso histórico de reconfiguración acontecido en Greater Manchester. El principal hecho histórico que las dos regiones comparten es la magnitud y profundidad del proceso de desindustrialización, a raíz de la crisis en la que se sumerge la industria manufacturera tradicional a partir de la década de 1970. Dicha crisis afectó de forma directa a las actividades económicas con un fuerte arraigo y destacada extensión en la zona, como la minería, la industria del acero y las licorerías. Concretamente, en los años 60 la ciudad de Dortmund tenía cerca de 38.500 empleados en la industria minera y cerca de 36.600 trabajadores del metal. Desde entonces, el empleo en estos sectores descendió de forma persistente como resultado de la pérdida de competitividad de las industrias asentadas en la zona. Asimismo, el empleo en la construcción y la industria de las destilerías siguieron esta misma tendencia de declive, agravando la situación del conjunto de la región metropolitana (Van der Berg, et. al., 2005: 59).

---

<sup>56</sup> A este respecto, es de destacar el trabajo que realiza *Manchester Investment Development Agency* (MIDAS) que actúa en nombre de las diez autoridades locales de Greater Manchester para tratar de atraer inversiones extranjeras a la región mediante la promoción de la ciudad como una de las áreas con mayores posibilidades para las empresas europeas, así como una propuesta complementaria a la capital del Reino Unido, Londres. El objetivo estratégico de la agencia es consolidar niveles significativos de nuevas inversiones y empleos en la ciudad-región. Para ello, ofertan un paquete de asistencia, consultoría y asesoramiento exhaustivo, gratuito y confidencial a potenciales inversores. Para mayor información consultar la siguiente página web: <http://www.investinmanchester.com/>

A su vez, el caso del área metropolitana de Dortmund se repite a lo largo y ancho de la cuenca del Ruhr, donde existía una amplia gama de fábricas de acero que en la década de los años 50 llegó a emplear a 300.000 trabajadores. El cierre de plantas de este sector afectó de forma directa a ciudades como Bochum, Rheinhausen y Essen. Entre 1980 y 1997 el sector industrial perdió solamente en la ciudad de Dortmund un total de 60.000 empleos, mientras que en el mismo periodo, el sector terciario tan sólo ofreció un incremento de 23.300 empleos. De esta manera, el empleo en el sector manufacturero se ha reducido de forma exponencial, donde por ejemplo en el año 2003, la minería ofrecía empleo a tan sólo 300 trabajadores y el metal a cerca de 2.700. En consecuencia, el escaso desarrollo del sector servicios en el área metropolitana ha derivado en un crecimiento del desempleo hasta niveles muy preocupantes. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.8.**, la tasa de desempleo ha seguido siendo muy alta en los últimos años, muy por encima de otras regiones que también han vivido severos procesos de reestructuración, como Greater Manchester.

**Tabla 3.8.: Evolución de la Tasa de Desempleo (%). Diversas Regiones Europeas.**

|                                      | 1999 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>European Union (27 countries)</b> | 9,6  | 9,2  | 8,9  | 8,4  | 7,2  | 7,0  | 8,9  |
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b>  | 15,8 | 15,7 | 16,3 | 17,6 | 17,1 | 15,9 | 15,7 |
| <b>Praha</b>                         | 4,0  | 3,9  | 3,5  | 2,8  | 2,4  | 1,9  | 3,1  |
| <b>Hovedstaden</b>                   | :    | :    | :    | :    | 4,3  | 3,6  | 6,1  |
| <b>Baden-Württemberg</b>             | 5,4  | 6,6  | 7,0  | 6,3  | 4,9  | 4,2  | 5,1  |
| <b>Arnsberg</b>                      | 8,3  | 10,9 | 12,1 | 11,1 | 9,7  | 8,7  | 9,2  |
| <b>País Vasco</b>                    | 13,9 | 9,7  | 7,3  | 7,0  | 6,1  | 6,4  | 11,0 |
| <b>Comunidad de Madrid</b>           | 13,0 | 6,7  | 6,8  | 6,4  | 6,3  | 8,7  | 14,0 |
| <b>Île de France</b>                 | 10,5 | 8,8  | 9,0  | 8,9  | 8,2  | 7,2  | 8,4  |
| <b>Aquitaine</b>                     | 11,9 | 9,8  | 7,6  | 7,9  | 7,3  | 7,4  | 8,7  |
| <b>Veneto</b>                        | 4,5  | 4,2  | 4,2  | 4,0  | 3,3  | 3,5  | 4,8  |
| <b>Toscana</b>                       | 7,2  | 5,2  | 5,3  | 4,8  | 4,3  | 5,0  | 5,8  |
| <b>Noord-Nederland</b>               | 6,2  | 5,6  | 5,7  | 4,6  | 3,9  | 3,4  | 4,2  |
| <b>Wien</b>                          | 5,7  | 8,9  | 9,1  | 8,8  | 8,3  | 6,7  | 7,5  |
| <b>Lisboa</b>                        | 6,1  | 7,6  | 8,6  | 8,5  | 8,9  | 8,2  | 9,8  |
| <b>Etelä-Suomi</b>                   | 8,1  | 7,3  | 6,9  | 6,3  | 5,7  | 5,3  | 7,0  |
| <b>Stockholm</b>                     | 3,9  | 5,7  | 6,7  | 6,1  | 5,6  | 5,2  | 6,8  |
| <b>Greater Manchester</b>            | 6,3  | 4,7  | 4,9  | 5,4  | 6,4  | 7,7  | 9,5  |
| <b>London</b>                        | 7,6  | 6,8  | 7,0  | 7,7  | 6,7  | 7,1  | 8,9  |
| <b>Oslo og Akershus</b>              | 2,3  | 4,4  | 4,6  | 3,5  | 2,5  | 2,9  | 3,6  |

Fuente: EUROSTAT.

Ante esta problemática, la región metropolitana de Dortmund ha tenido que emprender una profunda reorientación de las estrategias de desarrollo local conformando nuevas alianzas, estructuras y direcciones, de cara a afrontar los problemas derivados de la crónica desindustrialización (Beaujolin-

Bellet, 2008). Desde el principio, existió una intensa relación entre diferentes actores en el proceso de reestructuración, donde estaban representados las empresas, los líderes políticos, las confederaciones sectoriales, los sindicatos y los organismos dedicados a la regeneración urbana. Entre todos ellos, plantearon medidas concretas para hacer frente al paro y afrontar la regeneración socio-económica de la región, tales como la jubilación anticipada, la creación de organismos dedicados a la reorientación y la formación de la fuerza de trabajo, el empuje a la cooperación entre empresas, universidades y escuelas técnicas para elevar el nivel de las habilidades, acciones de ayuda a las nuevas empresas y PYMES, el apoyo a la limpieza y reutilización de espacios industriales abandonados, la mejora del medioambiente y la elaboración de una política específica para el desarrollo de nuevos clústeres económicos.

Según datos aportados en el informe sobre la industria de Dortmund (Stadt Dortmund, 2009b: 3), en la actualidad el clúster de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC's) está compuesto por 800 empresas nacionales y extranjeras, con alrededor de 12.700 empleados insertos en una densa red de investigación en ciencia y su aplicación productiva. El clúster de la microelectrónica lo componen 45 empresas con alrededor de 2.274 empleados, con una clara orientación a la investigación y a la formación de personal cualificado. En el sector de la biotecnología trabajan 247 empleados. Y, por último, el clúster de la e-logística es el mayor de los definidos como estratégicos con 831 empresas con más de 26.140 empleados dedicados a servicios innovadores en e-logística que busca una correlación entre la actividad tradicional y las demandas de una mejor gestión de las mercancías y el transporte.

A través de estas iniciativas el área metropolitana de Dortmund se ha erigido, dentro de la macro-región del Rhine-Rhur como un núcleo destacado en actividades como las tecnologías de la información y de la comunicación, los Sistemas Mecánicos de Microelectrónica (llamadas MEMS), la biotecnología. A su vez y gracias a su situación geográfica privilegiada en el centro neurálgico de Europa, el área metropolitana de Dortmund supone una ubicación estratégica para las empresas de logística, el comercio electrónico y el ocio. Tanto en la propia ciudad como en otras áreas urbanas de la cuenca del Rhur, antiguos emplazamientos industriales han sido remodelados, para reconvertirse en zonas destacadas de la nueva logística, con actividades como el centro logístico de la marca sueca IKEA y el centro logístico de la empresa DHL.

En este sentido, según datos aportados por la Oficina de Estadísticas del Estado de Renania del Norte-Westfalia (Nordrhein-Westfalen) y que podemos observar en la **Tabla 3.9.**, poco más del 20% de los trabajadores estaba empleado, en el año 2008, en actividades de manufactura, mientras más del 75% estaban empleados en el sector servicios de diversa índole. En este último

sector, destacan por su peso dentro de la economía de la región en términos de empleo, i) el comercio y los transportes; ii) la administración pública, la educación, la defensa, la salud y el bienestar; y iii) las actividades profesionales de carácter independiente. Tales datos destacan que efectivamente, el desarrollo de los nuevos clústeres se ha hecho notar en la estructura del mercado de trabajo donde se aprecia una clara tendencia hacia la pérdida de peso del sector manufacturero tradicional y a la diversificación.

**Tabla 3.9.: Ocupados por Actividad Económica (%). Área Metropolitana de Dortmund.**

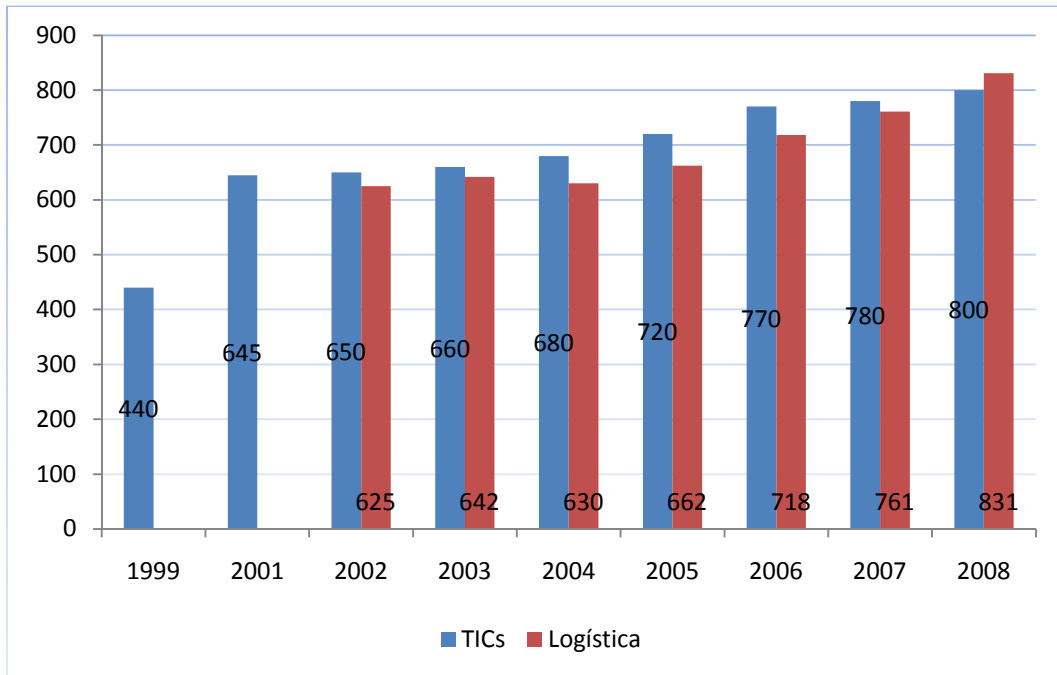
|   | <b>2008</b> |
|---|-------------|
| <b>Agricultura, Silvicultura y Pesca</b>  | 0,4         |
| <b>Minería y Extracción de Materiales</b>   | 0,6         |
| <b>Manufactura</b>  | 23,4        |
| <b>Energía</b>  | 0,9         |
| <b>Suministro de Agua y Gestión de Residuos</b>                                     | 0,8         |
| <b>Construcción</b>   | 5,1         |
| <b>Comercio y Transporte</b>  | 23,2        |
| <b>Información y Comunicación</b>   | 3,2         |
| <b>Servicios Financieros y de Seguros</b>   | 3,7         |
| <b>Inmobiliaria</b>   | 0,7         |
| <b>Servicios Independientes, Científicos, Técnicos; Otras Actividades Oficiales</b> | 12,5        |
| <b>Administración Pública, Defensa, Educación, Salud y Bienestar</b>                | 21          |
| <b>Artes, Entretenimiento y Ocio; Hogar; Organizaciones Extraterritoriales</b>      | 4           |
| <b>Total</b>  | <b>100</b>  |

Fuente: WBF-Do.

En consecuencia, los nuevos clústeres desarrollados en la región han proporcionado un soporte fundamental en la reorientación y remodelación de lo que se ha definido como el “nuevo Dortmund”. Ciertamente, el surgimiento de nuevos emplazamientos y de nuevas actividades económicas en la región de Dortmund es un hecho destacable, que en gran parte se debe a decisiones estratégicas correctamente planificadas sobre un número limitado de sectores económicos, centrándose sobre todo en aquellas actividades que habían mostrado una buena trayectoria hasta el momento y en los recursos disponibles para relanzar actividades en periodo de gestación. Según datos aportados por el documento publicado por el Ayuntamiento de Dortmund (Stadt Dortmund, 2009b: 10-16), y que pueden ser visualizados en el **Gráfico 3.2.** y **3.3.**, la evolución de los clústeres estratégicos apoyados desde los organismos públicos en la ciudad de Dortmund, muestra una trayectoria ascendente desde el año 1999 en adelante.

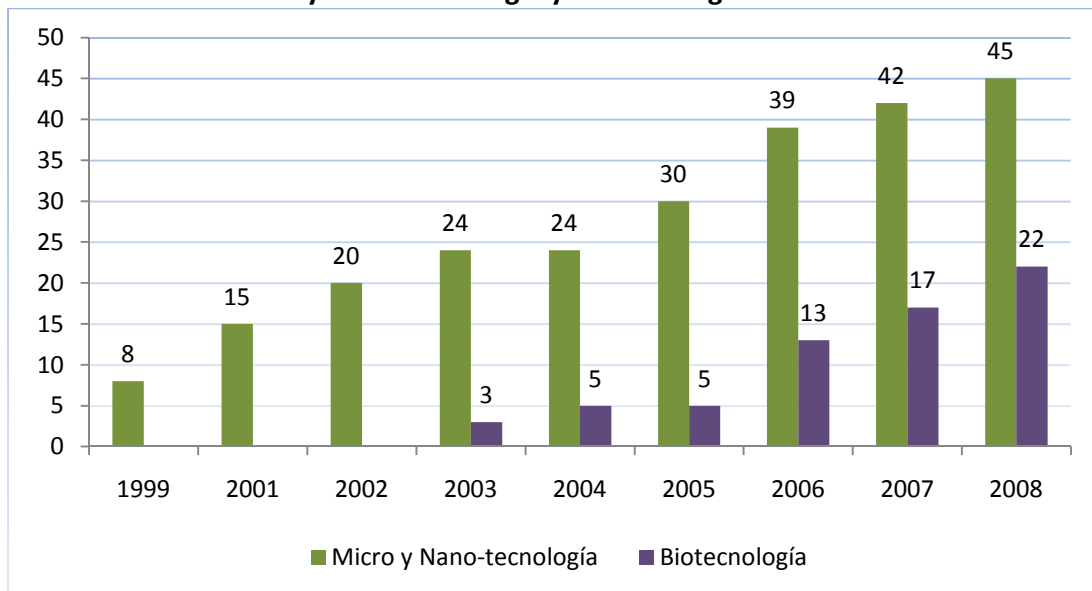


**Gráfico 3.2.: Evolución del Número de Empresas en los Clústers de las TIC's y la Logística en Dortmund**



Fuente: Stadt Dortmund (2009b). Elaboración propia.

**Gráfico 3.3.: Evolución del Número de Empresas en los Clústers de Micro y Nano-Tecnología y Biotecnología en Dortmund**



Fuente: Stadt Dortmund (2009b). Elaboración propia.

Asimismo, otras ciudades cercanas como Gelsenkirchen se han especializado en tecnologías relacionadas con la energía solar, mientras Duisburg se ha especializado en la industria del acero y la logística. Con todo ello, la cuenca del Rhur y concretamente el área metropolitana de Dortmund parecen haber encontrado un lugar en una cambiante economía global,

superando importantes retos. Aún así, tal y como se observa en la Tabla 3.6., de la página 186, el peso de la economía del conocimiento, no presenta un desarrollo importante en la Cuenca del Rhur. En este contexto, a los problemas de larga trayectoria en la región, como es el caso de las altas tasas de paro que necesitan de un cambio estructural de gran calado, se le unen otros más recientes que condicionan la transición de Dortmund hacia la sociedad y la economía del conocimiento. Los altos índices de paro dejan entrever que Dortmund debe seguir apostando por la diversificación económica y la formación de la fuerza de trabajo, para poder dar un vuelco a la tendencia de pérdida de población observada en la Tabla 3.1.. A día de hoy la estructura económica de la región metropolitana de Dortmund no ofrece demasiadas posibilidades, a pesar del crecimiento de nuevos clústers, lo que puede limitar en gran medida sus capacidades de innovación regional de carácter económico, pero también social y cultural.

### **3.2. El Conocimiento Institucional y el Sistema de Gobernanza en la Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento**

A la hora de reflejar los principales factores que han influenciado en el recorrido de reconfiguración socio-económica de las tres regiones tomadas en consideración, completar una descripción tanto de los diversos agentes institucionales como de las políticas, iniciativas y estrategias utilizadas para propiciar la transición hacia la sociedad del conocimiento, es una tarea ineludible. Tal y como he destacado al inicio de este capítulo, las tres regiones se han tenido que enfrentar en las últimas tres décadas a un cúmulo de retos y dificultades que se extienden a raíz de la crisis industrial que atrapa al conjunto de Europa continental. El papel de los agentes y organismos institucionales, así como del funcionamiento del sistema de gobernanza generado de cara a gestionar la reestructuración productiva, la regeneración urbana, la construcción de infraestructuras de conocimiento e innovación o el mantenimiento de la cohesión social, ha sido fundamental. Así, tanto las intervenciones realizadas como los modelos de gobernanza aplicados en cada una de las regiones han determinado, en su medida, el recorrido de reconfiguración vivido por la región.

Sin embargo, su importancia y liderazgo a la hora de definir las direcciones a seguir en el proceso de cambio estructural no ha derivado en una resolución completa de las problemáticas que genera el proceso de reconfiguración socio-económica. Tal y como en repetidas ocasiones he apuntado, la transición hacia la sociedad del conocimiento es una etapa

abierta, en la que el pasado, el presente y el futuro interactúan sin cesar y donde la intervención institucional se convierte en herramienta de conexión entre los tres tiempos históricos, con el consiguiente incremento de la complejidad. Con ello, lo que trato de apuntar es que ante los retos planteados por la crisis industrial, las diferentes administraciones de los tres territorios experimentan actuaciones y políticas sobre análisis de las posibilidades y dificultades del momento para impulsar un cambio estructural hacia un nuevo estadio en el futuro. En dicha experimentación, la superación completa de los problemas y retos nunca es un resultado seguro, sino que supone una apuesta en la que emergen nuevos límites y posibilidades para el desarrollo socio-económico.

En este contexto, la calidad de la gobernanza urbana y regional, así como la definición estratégica establecida sobre análisis rigurosos de las fortalezas y debilidades se presenta como un factor de primer orden en el proceso de reconfiguración socio-económica. A este respecto, es importante centrar el análisis en la capacidad mostrada por los responsables institucionales para resolver problemas, tomar las decisiones adecuadas en cada momento, abrir canales de comunicación, elaborar diagnósticos rigurosos sobre la situación en las diferentes áreas de actuación, generar conjuntamente nuevas ideas y poner en práctica políticas que respondan a las exigencias y necesidades de los agentes sociales, tanto públicos como privados. En este sentido, uno de los puntos centrales en el que fijar la mirada es la creación de lazos estables, ya sean formales o informales entre agentes públicos y privados provenientes desde diferentes ámbitos y estamentos sociales. En definitiva, las intervenciones institucionales y sus características organizativas marcan también claras diferencias en los recorridos evolutivos de transición hacia la sociedad del conocimiento de las tres regiones analizadas.

A este respecto, para entender el recorrido de la **región metropolitana de Helsinki**, es importante recordar que se trata de la región que alberga la capital política del país y que tanto el Estado finlandés como los actores nacionales han jugado un papel crucial estimulando la reconfiguración socio-económica y la transición hacia la sociedad del conocimiento. Como fruto de decisiones estratégicas, desde instancias gubernamentales se han realizado importantes esfuerzos para incrementar la calidad de la educación, la creación de agentes impulsores de la innovación científica y tecnológica y la creación de redes de colaboración entre institutos de investigación, empresas y organismos públicos. A pesar de que el gran proceso de modernización socio-económica de Finlandia no estalla hasta principios de la década de los noventa, es importante destacar que los primeros intentos de conformación de una infraestructura científico-tecnológica, con el sector público como eje vertebrador del sistema tanto desde el punto de vista organizativo como financiero, se remontan a la década de los 60. Tomando a Suecia como modelo, fue en

aquellos años cuando se asistió a la institucionalización de las políticas científicas y tecnológicas, entendiendo que la profundización en estos ámbitos debía ser la principal vía de modernización de la economía y de transformación de la estructura productiva, aún muy dependiente del sector forestal en aquellos años.

De esta manera, en el momento en el que la crisis económica que se extiende por todo el país en la década de los 80 y de los 90 apremia a elaborar estrategias para reformular las estructuras socio-económicas, se recuperan antiguas aspiraciones en el ámbito científico y tecnológico, con la ventaja de haber aprendido de los errores cometidos con anterioridad. Además de las mejoras introducidas en el modelo gracias a un nuevo impulso desde el Estado finlandés, una de las claves fundamentales que explica la implantación, extensión y desarrollo del sistema científico-tecnológico es la alta cualificación de los ciudadanos del país que comenzó a gestarse en los primeros intentos por reorientar la estructura productiva. Por lo tanto, no es hasta después de 1994 cuando se comienzan a recoger los frutos de visiones estratégicas surgidas en décadas anteriores, sobre todo con la generalización de una educación de carácter público y de calidad.

A finales de los ochenta, el Estado finlandés realizó una apuesta de carácter selectivo en sus planes de promoción industrial, fomentando la creación de nuevos sectores de alto contenido tecnológico. Entre estos sectores destacan la producción de tecnologías de la información y de la comunicación, pero también la medicina, la farmacia y la fabricación de nuevos materiales. Los importantes desembolsos orientados a la investigación en estos campos han sido determinantes para el impulso que han cobrado las industrias más modernas (electrónica, telecomunicaciones, maquinaria, química) y otras más tradicionales (transformación metálica, madera y alimentación). Sin embargo, en el caso de una de las industrias tradicionales más importantes para Finlandia, como es la industria maderera, un reciente informe (Sabel; Saxenian, 2008) destaca que a pesar del apoyo gubernamental recibido a lo largo de los años, en la actualidad el sector está preocupantemente estancado por dos razones fundamentales: a) el excesivo énfasis en la mejora de los procesos de control tecnológico de la producción y la escasa atención recibida tanto por las estrategias de venta, como las mejoras en el producto; b) la presencia de nuevos y fuertes competidores, tales como China, India, Brasil, Argentina, Uruguay o Indonesia.

Si completamos un breve repaso a las políticas públicas industriales, tecnológicas y educativas observamos que sobre todo a partir de la década de los noventa, existe una sincronía estratégica en las medidas institucionales aplicadas a cada uno de estos campos con el fin de avanzar en la construcción de la economía del conocimiento. A este respecto, destaca que la formulación de las políticas industriales estaba pensada sobre una visión a largo plazo con

la intención de mejorar paulatinamente el contexto empresarial, sobre todo, respecto al desarrollo y la transferencia de conocimiento, la innovación y la clusterización de las actividades industriales. Dicha estrategia fue formulada a través de la colaboración público-privada entre diversos centros de investigación económica, federaciones industriales y empresas, recogiendo los frutos de un camino que comenzó en la década de los setenta y ochenta (Dahlman; Routti; Ylä-Anttila, 2006: 39).

Tal y como hemos advertido con anterioridad, dicha política industrial estuvo acompañada de medidas complementarias comandadas desde el gobierno, sobre todo, en materia tecnológica y educativa. El rápido desarrollo de las empresas de nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, se benefició de la labor que los organismos públicos llevaron a cabo en infraestructuras del conocimiento y, sobre todo, del incremento exponencial de científicos, ingenieros y técnicos formados en las universidades públicas. La pieza fundamental de articulación entre el ámbito industrial, tecnológico y educativo en Finlandia ha sido el sistema nacional de I+D, donde el Estado y los diversos organismos públicos han mantenido un papel activo de liderazgo a lo largo de las últimas décadas.

Desde las décadas de los setenta y los ochenta en adelante, el Estado finlandés invirtió numeroso capital en el desarrollo de un sistema de investigación y desarrollo en torno a la industria de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, interrelacionando empresas, universidades, agencias públicas y centros de investigación. A pesar de la heterogeneidad de agentes presentes en el sistema, el motor principal del mismo se encuentra en el entramado público-institucional de innovación. A finales de 1980, se crearon organismos tales como el Consejo de Política Tecnológica y Científica<sup>57</sup>, compuesto por una élite de empresarios, profesores, gestores universitarios y gestores de políticas públicas.

Otros hitos históricos vienen marcados por la conformación de la Agencia Tecnológica Tekes en 1983, dedicada a la financiación y el soporte público de la investigación y el desarrollo tecnológico. Tanto el primero como el segundo han sido y siguen siendo piezas fundamentales de soporte y desarrollo del sistema de innovación finlandés, gracias a las líneas estratégicas marcadas y el apoyo financiero ofrecido a las empresas y agentes de innovación. De esta manera, se construye un camino donde los riesgos son asumidos en gran parte

---

<sup>57</sup> Science and Technology Policy Council (STPC). Este organismo se creó en 1987 para la puesta en común de una estrategia nacional que ayudase a desarrollar los sectores productivos del país. Este consejo era presidido por el Primer Ministro Finés.

por el Estado y la sociedad finlandesa, sobre todo canalizadas a través de otro de los organismos públicos fundamentales como es SITRA<sup>58</sup>.

En definitiva, y sin menospreciar el papel que la iniciativa empresarial, el sistema educativo y universitario, así como la extendida cultura innovadora de la sociedad civil finlandesa han tenido en el desarrollo de la industria de las telecomunicaciones, el soporte proporcionado por el Estado ha definido principalmente el contexto estructural de oportunidades en torno a la innovación científica y tecnológica en Finlandia en general y en la región metropolitana de Helsinki en particular. Sin embargo, en el caso de Finlandia, es de destacar que el apoyo gubernamental ha estado acompañado de un sistema de gobernanza basado en un amplio conocimiento institucional, la participación de los agentes políticos, científicos, económicos, tecnológicos y socio-culturales destacados, desde donde se han marcado las líneas estratégicas principales y desde donde se han gestado las decisiones importantes en materia de innovación y desarrollo económico. Por ello, sería erróneo pensar que los pasos completados por Finlandia hacia la sociedad del conocimiento, son el resultado de una estrategia pública deliberada y completamente calculada. En este recorrido, los factores históricos, culturales y sociales también deben tomarse en consideración, debido a que son los que, en última instancia, han propiciado que el Estado pueda dinamizar los recursos existentes en el país.

Si al liderazgo en materia económica y tecnológica, le añadimos el amplio desarrollo del Estado del Bienestar característico del conjunto de países nórdicos, basado en los principios de justicia social, protección a los trabajadores, solidaridad y reducción de las desigualdades, observamos que Finlandia ha caminado hacia el “Estado informacional del Bienestar” (Castells; Himanen, 2002: 91), combinando una economía del conocimiento, sin renunciar a la protección social. El Estado finlandés realiza un esfuerzo importante en ámbitos como la educación pública, la protección social, la cobertura de un sistema sanitario público, el acceso a viviendas económicas, transportes colectivos eficientes, guarderías –en la ciudad de Helsinki existían 271 guarderías públicas y 96 privadas en el año 2007<sup>59</sup>–, programas públicos de desempleo, etc.

Tanto la transición hacia la economía del conocimiento, como la profundización del Estado del Bienestar han conectado a la perfección con el discurso identitario y nacional asumido por el Estado. “El Estado recibe su legitimidad de la afirmación de la supervivencia nacional. El Estado finlandés

---

<sup>58</sup> SITRA es el Fondo Nacional para la Investigación y el Desarrollo que opera bajo supervisión directa del Parlamento de Finlandia desde 1991 y ha sido pieza fundamental en la financiación de proyectos de explotación comercial del conocimiento, la innovación y la creatividad.

<sup>59</sup> Se trata de datos aportados por Helsinki City Social Service Department y recogidos en el documento Statistical Yearbook of the City of Helsinki 2008 (City of Helsinki Urban Facts, 2008b: 15)

nació como un proyecto de supervivencia, y cada gobierno tiene que convencer a la población de que su programa garantiza la continuidad de la nación” (Castells; Himanen, op.cit.: 145). En definitiva, la interrelación entre el soporte financiero a la economía y la investigación, la protección social y la reproducción de la identidad nacional finlandesa ofrece una alta legitimidad al Estado finlandés, en contraste con la pérdida de legitimidad de otros Estados europeos y occidentales.

Dicho entramado institucional ha tenido una intensa presencia y penetración en la región metropolitana de Helsinki. Incluso, las líneas estratégicas lideradas desde el Estado han tenido su continuidad con las iniciativas llevadas a cabo desde los organismos públicos de carácter regional y local. Desde 1999, con la puesta en marcha de diversas iniciativas públicas para estimular las actividades de negocio en la región metropolitana, las autoridades locales también participan de forma activa en la construcción de la economía del conocimiento. Específicamente puede destacarse el *Urban Policy Programme for the Helsinki Metropolitan Area*, que tiene como finalidad potenciar la competitividad de la región, a la vez que mantener la cohesión social. Puede ser considerado como un programa adjunto y complementario con la estrategia nacional de transición hacia la economía y la sociedad del conocimiento, tomando como base el aumento de la productividad económica, el mantenimiento de la cohesión social y la cobertura de las necesidades sociales creadas a raíz del fuerte incremento de la población en materia de viviendas y nuevos equipamientos en la periferia (Van der Berg; et.al., 2005: 133).

La región metropolitana de Helsinki ha funcionado como principal punto de recepción de las inversiones más destacadas en materia educativa, investigadora tecnológica, produciendo un efecto de aglomeración de personas y de infraestructuras involucradas en la economía del conocimiento. Sin duda, este hecho ha propiciado que la región metropolitana se sitúe a la cabeza de Europa en indicadores económicos, tecnológicos, innovadores y de cohesión social. Sin embargo, dicho fenómeno ha provocado un debate sobre el desarrollo futuro del sistema de I+D finlandés entre los partidarios de una mayor regionalización del sistema y los defensores de la continuidad en el apoyo a los proyectos eficientes en la actualidad. En un contexto cambiante, los avances obtenidos pueden convertirse en *cuernos de botella* de las dinámicas innovadoras si no se encuentran nuevos recursos y sinergias fuera de las actualmente existentes. “With an increasing tendency towards modularization and fragmentation of parts of production system, and increasingly international value chains and innovation systems (...), Finland needs to invest in the parts that lie in the designing and governing end of those systems” (Oinas, 2005: 1240).

En este sentido, Finlandia en general y la región metropolitana de Helsinki en particular tienen ante sí nuevos desafíos y problemas que deben gestionar desde su propio modelo de gobernanza. Una serie de cambios producidos en la política y estructura gubernamental durante los años 2007 y 2008 reflejan un replanteamiento de la política de innovación en Finlandia. Por un lado, los clústers o grupos de empresas obtienen una mayor atención y, por el otro lado, se ofrece un mayor apoyo al desarrollo de capacidades regionales de innovación. Tal y como destacaban en un reciente informe Charles Sabel y Anna Lee Saxenian (2008: 121), “Finland’s public and private institutions face a choice. They can continue to invest in the national system as currently configured, and support optimization along the existing technological pathways (or platforms) (...). The new innovation policies, particularly the regional centers of expertise and competence clusters, have the potential to stimulate greater cross-sector, cross-domain experimentation and new collaborations in projects that could ultimately redefine the sectors themselves”.

En contraste con el recorrido mantenido por la región metropolitana de Helsinki en materia de gobernanza y de gestión de la transición hacia la sociedad del conocimiento, los casos de las regiones de antigua industrialización muestran que las intervenciones se han tenido que enfrentar a retos diferentes relacionados con la crisis de la ciudad industrial. Aunque los objetivos hayan sido similares para los agentes públicos y privados involucrados en los órganos de decisión municipal y regional, el punto de partida de las diferentes regiones europeas ha variado de forma considerable, condicionando las posibilidades y recursos disponibles para alcanzar el horizonte de la sociedad del conocimiento.

En el caso de la región de **Greater Manchester** y a la hora de explicar el intenso proceso de reconfiguración socio-económica, todos los estudios que han analizado la remodelación urbana y socio-cultural de la ciudad-región han destacado el carácter abierto y de liderazgo mantenido por los agentes institucionales en todo momento. Completando un recorrido histórico de las políticas y las relaciones institucionales generadas en las décadas de 1980 y 1990 para gestionar las consecuencias de la crisis de la sociedad industrial y la transición hacia una nueva sociedad, observamos que el caso de la región de Greater Manchester es una experiencia llamativa dentro del Reino Unido. En un contexto donde tradicionalmente el gobierno central del Reino Unido era muy poco proclive a la descentralización regional, controlando en última instancia a las Agencias de Desarrollo Regional creadas para favorecer la transformación estructural de las diferentes regiones, las alcaldías laboristas de las ciudades de Manchester, Sheffield, Liverpool, Salford y la propia Agencia Regional del Noroeste de Inglaterra, se enfrentaron con las políticas nacionales del gobierno de Margaret Thatcher en los años 80 y el gobierno de John Major de principios de los noventa.



Las alcaldías de estas ciudades junto con la Gran Corporación de Londres, se negaron, en un primer momento, a cumplir con las directrices principales llegadas desde el Gobierno central, a la vez que frenaron muchos de los requerimientos dictados para acometer la regeneración. Durante esta etapa tuvo lugar una oposición ideológica directa con las perspectivas de libre mercado Thatcherianas y con la negativa a adoptar medidas de renovación socioeconómica que tuvieran como único inversor al sector privado en los desarrollos comerciales y residenciales de cada ciudad<sup>60</sup>. Al contrario, dichos gobiernos municipales adoptaron nuevas perspectivas más inclusivas y abiertas en sus órganos de decisión, contando con el consejo y asesoramiento de diversidad de grupos comunitarios en los que se incluían a asociaciones de mujeres, minorías étnicas y grupos de homosexuales.

Aún así, con la reelección del partido Conservador en 1987, y con la derrota del Partido Laborista por tercera vez consecutiva, las autoridades y líderes de la región de Greater Manchester decidieron adoptar una actitud más cooperativa y menos conflictiva denominada como “nuevo realismo” (Tye; Williams, 1994). Esta nueva aproximación del Ayuntamiento de la ciudad de Manchester se caracterizó por el fomento de una mayor colaboración con el sector privado y el gobierno central, el desarrollo de proyectos “bandera” (Loftman; Nevin, 1996) y la promoción activa de la ciudad como objeto de marketing e inversión. El giro empresarial de la política municipal de los últimos años de la década de los 90, suponía encarar un proceso de aprendizaje colectivo sobre cómo crear redes de colaboración con las empresas locales y con el gobierno central. De esta manera, la comunicación entre los miembros de las redes de colaboración comenzó a tomar un protagonismo preferente, desplazando las formales estructuras de toma de decisión de los comités municipales<sup>61</sup>.

Uno de los factores fundamentales en este giro en la orientación del discurso y de la práctica en las intervenciones urbanas es el relevo generacional producido en el seno del Partido Laborista de la ciudad, donde el control pasa a manos de una cohorte de políticos afines al “nuevo realismo”.

---

<sup>60</sup> A pesar de dicha disputa ideológica, las investigaciones de Steve Quilley (1998, 1999), han mostrado que en contraste con la retórica y los discursos realizados por los gobernantes municipales de la época 1984-1987, en la práctica existía un alto nivel de colaboración entre el sector privado y el Ayuntamiento. Diferentes políticos del momento, mostraban una doble faceta, donde por un lado eran capaces de mantener un discurso radical de izquierdas, a la vez que colaboraban con el sector privado, en favor del desarrollo económico en la región.

<sup>61</sup> Tal y como destaca en su trabajo Gwyndaf Williams (2003: 308), “there is little doubt that the period since the early 1990s has seen radical changes in the form and content of the city’s policies, the transformation of its city centre, and a major re-imagining of its profile. The sustained leadership of the city’s political elite and its senior officers has provided a stable and unchallenged vision at the heart of local governance. It has instinctively tapped into the vision of the entrepreneurial city, not only as an opportunistic and pragmatic response to central government policy and to funding regimes, but also bringing a distinctive local conception of the city’s problem and prospects. Thus it has been both pragmatic and innovatory in its approach to development and regeneration, and has been at the cutting edge of such practice within the UK.

Con la emergencia de la “nueva izquierda urbana de Manchester” (Quilley, 2002), los líderes municipales del momento adoptaron un papel más proactivo sobre una visión integrada del desarrollo local, en contraste tanto con la expansión de las políticas neoliberales después de la derrota del Partido Laborista de 1987, como con las perspectivas tradicionales de la izquierda imperantes hasta el momento. Mientras los diferentes gobiernos municipales del Reino Unido se movían hacia un cierto populismo centrista, las fuerzas municipales de izquierda en Manchester intentaron crear una alianza de intereses con aquellos grupos, hasta el momento, ignorados o subrepresentados dentro del partido.

Bajo este nuevo nivel de colaboración y de gobernanza comienzan a gestarse los diferentes planes, agencias e iniciativas surgidas para gestionar el proceso de reconfiguración socio-económica, tanto de la ciudad de Manchester, como de los diversos municipios que componen la región de Greater Manchester<sup>62</sup>. Tal y como detalladamente relata el trabajo de Brian Robson (2002), a la hora de diseñar las actuaciones sobre la región, existen tres elementos clave que articulan el diseño de una nueva ciudad post-industrial.

1) Por una parte, existe una profunda evolución en la visión del papel que la región debe jugar en un futuro globalizado y cambiante. Completando un examen sobre las fortalezas y las debilidades de las que dispone la región y asumiendo que la región de Greater Manchester debe competir con otras ciudades no sólo del Reino Unido sino del conjunto de Europa para aumentar su notoriedad, se crean diferentes alianzas para conseguir atraer inversiones que posibiliten la generación de sinergias de carácter renovador. Este enfoque resulta decisivo a la hora de comprender la alta colaboración entre las instituciones públicas y los agentes privados en organismos clave en el proceso de reconfiguración como el Central Manchester Development Corporation (CMDC)<sup>63</sup>. A su vez, dicha visión fue también madurando gracias a la labor realizada en el organismo para gestionar la candidatura de la ciudad de Manchester como sede de los Juegos Olímpicos en dos ocasiones (1996 y 2000), llamada Olympic Bid Committee (Cochrane; Peck; Tickell, 2002) y en las colaboraciones creadas para sacar adelante el plan estratégico de gran

---

<sup>62</sup> Tal es el caso de la ciudad de Salford que analiza en profundidad el trabajo de Henderson, Bowlby y Raco (2007), donde destacan el liderazgo mantenido por la Alcaldía de la ciudad de Salford a la hora de impulsar los procesos de regeneración, pero también se destacan las debilidades y limitaciones del modelo de intervención “de arriba-abajo” a la hora de colmar las expectativas creadas desde el propio discurso institucional.

<sup>63</sup> Central Manchester Development Corporation (CMDC) fue un organismo dirigido desde el gobierno central que entre 1988 y 1996 planeó una parte destacada de las intervenciones sobre la ciudad. Entre sus objetivos principales figuraban la restauración del suelo y una nueva organización de la propiedad en el centro de la ciudad de Manchester. La CMDC, articulaba las relaciones entre el gobierno central, el Ayuntamiento, las financiaciones de la Unión Europea y las empresas constructoras y promotoras privadas, de cara a reconducir las inversiones y el apoyo a los diferentes proyectos.

relevancia en las actuaciones sucesivas bajo el nombre de City Pride Prospectus (Williams, 1995). Las líneas de intervención preferentes fijadas en dicho documento consideraban repoblar el centro de la ciudad, capitalizar la ventaja deportiva de la ciudad, crear una base de consumidores, favorecer una infraestructura de alta tecnología y apoyarse en la fuerza del aeropuerto como nodo de atracción de inversiones de compañías internacionales.

2) El segundo elemento destacado en la estrategia de regeneración ha consistido en la intención manifiesta de desplegar la regeneración de una zona geográfica a otra, principalmente desde el centro hacia las periferias. A través de dicha estrategia se sugería a las diferentes áreas que componen Greater Manchester que esperaran pacientemente su turno para que las intervenciones pudieran tener un carácter integral en aspectos como la vivienda, la creación de empleo, la educación y las capacidades o la delincuencia. Las zonas directamente castigadas por la crisis de la industria textil y del acero, como Hulme, Moss Side, o East Manchester han sido objeto principalmente del tratamiento integral de sus problemas y desafíos, para los que haber esperado su tiempo ha tenido un efecto positivo. Sin embargo, todavía está por ver que la extensión de la economía terciarizada pueda sostener una mejora de la calidad de vida a medida que las intervenciones públicas vayan aminorando. Mientras el centro de la ciudad es una zona comercial vibrante, donde se han podido recuperar gran parte de los edificios, en las periferias todavía existen numerosos problemas esperando una solución.

3) El tercer aspecto característico en el proceso de regeneración de Greater Manchester ha sido el alto nivel de colaboración que subyace en los mecanismos de ejecución de los planes de regeneración. En la práctica, todas las ciudades, tanto las grandes como las pequeñas, han diseñado sus actuaciones de regeneración a través del esfuerzo de un pequeño número de actores influyentes y, a este respecto, la experiencia de Greater Manchester no resulta diferente. Se ha beneficiado claramente por la efervescencia de los servicios profesionales instalados en la ciudad-región –gabinetes de abogados, compañías de seguros, asesorías, e incluso los servicios médicos–, que sobre todo gracias al aporte de miembros clave de tales grupos de profesionales han construido una articulación de las diferentes redes en funcionamiento. Ello unido a la participación activa de la sociedad civil a través de diferentes asociaciones y grupos de interés hace que la región de Manchester sea una experiencia paradigmática en lo referente a la asimilación de las diferentes redes de colaboración dentro del sistema de gobernanza. Ciertamente el dinamismo mostrado por los agentes civiles en las diferentes iniciativas y proyectos en los que se ha involucrado la región de Greater Manchester ha sido uno de los puntos fuertes que ha permitido que en la actualidad nos encontremos ante una de las zonas más inquietas del Reino Unido.

Sobre este triple trasfondo, han pivotado las respuestas a los diferentes desafíos y retos que se le han presentado a la ciudad-región. Sin duda, el acontecimiento más importante que ha marcado como ningún otro los tiempos y las formas del proceso de regeneración fue el atentado perpetrado por el IRA en 1996 con furgoneta bomba que destruyó gran parte de los edificios del centro de la ciudad. A pesar de la gran devastación causada y de la pérdida de millones de libras en daños, las gentes y los agentes de la ciudad pudieron reconvertir la tragedia en oportunidad para reorganizar y reconstruir por completo los edificios y calles dañadas por la explosión. El orgullo por hacer frente a un ataque directo caló entre los habitantes de la ciudad y propició un alto nivel de colaboración entre los diferentes agentes (Williams, 2003). Con el paso del tiempo y a medida que la reconstrucción se hacía evidente, diversos analistas de dicho proceso coinciden en señalar que el atentado ha supuesto un hito fundamental en la definición de las características del Manchester post-industrial (Holden, 2002). Asimismo, otro de los momentos clave, sobre todo de cara a la inversión en infraestructuras de transporte, hoteleras y de servicios, en el proceso de regeneración es la celebración de los Juegos de la Commonwealth en la ciudad en el año 2002.

En los últimos años y a modo de continuidad de las sinergias características del proceso de reconfiguración socio-económica de la región de Greater Manchester, se han elaborado diversos planes y estrategias para transitar hacia la sociedad del conocimiento. Entre ellos cabe destacar Manchester Knowledge Capital Prospectus del año 2003 que puede considerarse como el desarrollo de la visión plasmada en el City Pride Prospectus, con objetivos más explícitos y la participación de un mayor número de agentes. El objetivo primordial del informe era el fortalecimiento de las relaciones entre el sector educativo especializado, el área de negocios y las comunidades locales. En su elaboración participaron muchos agentes, entre ellos, las autoridades locales de Manchester, Salford, Trafford y Tameside, diferentes agencias de desarrollo, las cuatro universidades más importantes de Manchester, varias empresas y el sector sanitario de la ciudad-región. De igual manera, resultan reseñables las orientaciones diseñadas a través de la iniciativa *Creating an Ideopolis* (Williams; Lee; Jones; Coats, 2006) con la intención de elaborar recomendaciones para reconvertir Greater Manchester en una ciudad-región del conocimiento. Se trata de una reformulación de las actuaciones institucionales hacia aspectos como el medioambiente, la conectividad, el desarrollo empresarial, la investigación, la atracción de conocimiento, la creación de una vibrante atmósfera cultural o la inclusión social de los grupos desfavorecidos.

Gracias a estas y a otras muchas iniciativas, Manchester ha podido completar un recorrido digno de admiración en su etapa post-industrial, superando retos de enorme envergadura para los que ha encontrado

respuestas endógenas de carácter innovador. Sin embargo, de cara al futuro los desafíos siguen siendo tan importantes como los superados hasta el momento. En un contexto global cambiante y plagado de incertidumbres la región de Greater Manchester tiene un largo camino por delante para alcanzar a ser una sociedad innovadora y del conocimiento. Prácticamente todos los sectores económicos importantes presentes en la región se enfrentan en los próximos años a profundas reestructuraciones. Por ello, tal y como plantea un reciente estudio realizado por Charles Leadbeater (2009: 15-17), Manchester necesita una estrategia de innovación de la que carece en la actualidad, que sea distintiva y que no necesariamente siga las tendencias actuales mostradas por otras ciudades-región. “Manchester needs to be the place where the education and welfare systems of the future are created. That means more than tinkering or improving the current systems. It means setting out to create new, more effective systems for supporting families, engaging young people, creating opportunities for learning, unlocking creativity and raising people’s participation in useful work”.

Por último, en el caso de la **región metropolitana de Dortmund** y ante un crecimiento imparable del desempleo y la desaparición del empleo en la industria del acero y del carbón a principios de la década de los noventa, diferentes agentes tanto públicos como privados, tales como The Economic and Employment Promotion Dortmund (WBF), junto con la empresa Thyssen Krupp, la firma consultora Mckinsey, la Cámara de Comercio y DGB, dieron comienzo a una labor de investigación para buscar fórmulas de creación de nuevos nichos de empleo. El principal objetivo del análisis consistía en identificar las principales fortalezas y debilidades de la economía de la región, de forma que pudieran identificarse los sectores estratégicos sobre los que centrar los principales esfuerzos. Dicha investigación desembocó en la iniciativa de colaboración público-privada denominada como Dortmund-project<sup>64</sup>, que fue aceptada por el consejo de Gobierno de la Ciudad de Dortmund en junio del 2000.

Con la previsión de que esté en funcionamiento hasta el año 2010, el proyecto comenzó su andadura con un plan de acción concreto y muy ambicioso: 1) impulsar nuevos sectores económicos; 2) fortalecer las compañías locales; 3) impulsar la educación, la cualificación, la ciencia y la investigación a estándares internacionales; 4) reconvertir a Dortmund a una moderna metrópolis económica fortaleciendo la calidad de vida; 5) colaboraciones entre el ámbito público y el privado, así como la eficiencia de la administración pública; 6) aumentar significativamente el empleo. Gracias al amplio consenso que desde el primer momento se consigue entre los órganos políticos, las asociaciones civiles y los agentes económicos, la región

---

<sup>64</sup> Para más información visitar la web: <http://www.dortmund-project.com/>

metropolitana de Dortmund ha construido una base fundamental para afrontar el desafío del cambio estructural y socio-cultural que tiene por delante.

A través de los citados objetivos, la principal tarea consiste en canalizar inversiones específicas y promocionar nuevos sectores económicos, de forma que para el año 2010 se hayan creado 70.000 puestos de trabajo, de los cuales 60.000 lo sean en las industrias del futuro. La colaboración público-privada que subyace al proyecto tiene la finalidad de operar sobre tres sectores estratégicos: i) tecnologías de la información; ii) sistemas mecánicos micro-electrónicos; y iii) e-logística. Tales clústeres de crecimiento son además tres áreas centrales de conocimiento en la Universität Dortmund, asegurando el refuerzo de la masa crítica y del conocimiento generado en la institución (Gerszewski; Krieger, 2002). Con todo ello, el objetivo primordial es situar a Dortmund en una posición de liderazgo en sectores de alto valor añadido y en innovación, de forma que produzcan un desarrollo urbano moderno que contribuya a aumentar la calidad de vida del conjunto de los ciudadanos.

El proyecto se sustenta sobre cinco grupos de actores que participan en su plasmación y desarrollo. a) El Ayuntamiento y los diferentes comités deciden sobre los grandes aspectos del proyecto, aunque deben informar regularmente al WBF; b) el Alcalde y el gestor urbano controlan y colaboran con el Dortmund-project; c) la Junta ofrece apoyo y asesoramiento a la gestión del proyecto. El presidente de la Junta es, a su vez, el director del WBF; d) el Comité de Dirección, se encarga de la comunión inter-regional entre los objetivos del Dortmund-project y los proyectos generales existentes en la región a la vez que colabora en su desarrollo. De la misma forma, ofrece un importante apoyo a las iniciativas del Dortmund-project que tienen una dimensión regional dentro del Estado de Renania del Norte-Westphalia; e) El sector empresarial invierte en el desarrollo de los programas de ubicación de empresas y directamente con las compañías de infraestructuras.

Sin embargo, además de la gran incidencia que está teniendo el Dortmund-project en ofrecer expectativas de futuro en un contexto post-industrial, no podemos olvidar el resto de iniciativas y actuaciones realizadas en la ciudad-región a través del Estado de Renania del Norte-Westphalia y la Unión Europea preferentemente (Van der Berg, et. al.; 2005: 62-62). En la República Federal Alemana, son las regiones (Länder) las responsables, en mayor medida, de las políticas de educación e I+D. En tales ámbitos, existen diferentes programas y proyectos para facilitar la extensión de las tecnologías del futuro y la transferencia de tecnología hacia las empresas, entre los que destaca Technology and Innovation Programme (TIP). Al contrario de lo ocurrido en otras áreas de Europa, no ha sido hasta fechas recientes cuando las instituciones administrativas regionales han mantenido un papel activo en los procesos de regeneración socio-económica en el área del Rhine-Rhur, principalmente debido a la tardía comprensión de esta área polinuclear como

ciudad-región global que precisa de actuaciones conjuntas y coordinadas<sup>65</sup>. A su vez, la región metropolitana de Dortmund ha recibido durante muchos años ayudas financieras de la Unión Europea para la reestructuración del tejido industrial y la regeneración urbana a través de programas englobados dentro del Objetivo 2, que ha subvencionado programas de la región del Rhur desde el año 2000 y al menos hasta el año 2013 o el conocido programa europeo URBAN, que destina fondos europeos para la regeneración urbanística de áreas en declive.

### **3.3. Capacidades y Recursos de Generación de Conocimiento e Innovación**

Tal y como hemos destacado al comienzo de este apartado, el desarrollo de las capacidades y los recursos de innovación compone uno de los principales mecanismos que posibilita la transición de la sociedad del conocimiento de las diferentes regiones del planeta, no sólo porque repercute de forma directa en la modernización del modelo productivo, sino porque también nos indica la existencia de un alto grado de innovación social y la penetración de una cultura del cambio. En un contexto de creciente globalización y de emergencia de enormes desafíos para nuestras sociedades de carácter sumamente complejo, el desarrollo socio-económico y el incremento del bienestar de los ciudadanos precisa de componentes renovados tanto en el modelo productivo, como en los comportamientos sociales y las tendencias culturales. A este respecto, los diferentes indicadores y estudios existentes sobre los esfuerzos, prácticas y aplicaciones de la innovación y la generación del conocimiento en las diferentes regiones aquí comparadas, nos ofrece un retrato sobre el grado en el que se ha extendido la conciencia de adecuación a un tiempo histórico post-industrial.

Por todo ello, en un momento como el actual en el que la innovación y la generación de conocimiento están en boca de todos, descritas en forma de necesidad irrenunciable, resulta más necesario que nunca recurrir a la reflexión y el análisis sobre las condiciones socio-estructurales que posibilitan o limitan la emergencia de espacios y tiempos de innovación. La deriva de la economía global otorga un valor capital a las empresas intensivas en conocimiento e

---

<sup>65</sup> "The social and economic renewal of the Land Northrhine-Westphalia is the highest political priority of the modernization policy of the state, a policy which also applies to the metropolitan region. However, a more concrete regional guideline has not yet been formulated. The absence of such guidelines prevents an open discussion of certain intraregional allocation of spatial functions. But it also hampers the development of a forward-looking regional profile in a European perspective. The different local interests and the lack of regional identity and higher-order bodies continue to hinder the discussion of a common guideline, also in the region itself" (Knapp, 1998: 386)

innovación por su capacidad de introducir en el mercado productos o servicios que aportan un diferencial destacado frente a los competidores. Sin embargo, sabemos de antemano que la capacidad de innovar y de generar conocimiento no es una posibilidad que está al alcance de todas las empresas y de todas las sociedades. La innovación para poder encontrar elementos de impulso y desarrollo necesita la aportación de dimensiones presentes de forma desigual a lo largo y ancho del planeta. Dichas dimensiones son de raíz absolutamente compleja, lo que imposibilita su activación por simple voluntad, inversión y disposición.

Ante esta problemática, en las siguientes líneas repasaremos no sólo las intenciones, planes, estrategias, políticas e inversiones realizadas en las tres regiones comparadas para edificar y fortalecer un sistema eficiente de innovación, sino que también se describirán los condicionantes socio-estructurales que definen una parte relevante de los resultados, las posibilidades y las limitaciones con las que cada región se ha ido encontrando en los últimos años. El incremento de la capacidad innovadora y la generación de conocimiento precisan de la confluencia de dimensiones que no todas las sociedades poseen, cuya activación se produce tras un largo camino de esfuerzos y constancias, donde el resultado nunca está asegurado. Los recursos que he definido como ineludibles en este proceso son: i) agentes y gentes con un alto nivel de conocimiento; ii) infraestructuras y recursos financieros; iii) espacios y sinergias de transferencia de conocimiento. Sin ellos, la capacidad innovadora no encuentra un terreno sólido donde implantarse, pero incluso con la existencia de dichos recursos la innovación no asegura por completo el éxito en el desarrollo socio-económico.

En lo que respecta a la experiencia de **la región metropolitana de Helsinki**, es de destacar que el territorio tomado en consideración es uno de los centros neurálgicos del sistema de innovación finlandés. Dicho sistema ha atraído las miradas de una ingente cantidad de investigadores, tanto por la peculiaridad de su formulación, donde el Estado sigue teniendo un papel protagonista a través de las diferentes agencias de innovación creadas para impulsar el conjunto del sistema, como por los impresionantes resultados cosechados en un corto periodo de tiempo que han servido como una fuente primordial en la transición que el país ha liderado hacia una economía y sociedad del conocimiento. La orientación nacional de las políticas de I+D del Estado finlandés han provocado que la evolución de la región metropolitana de Helsinki en este ámbito haya estado estrechamente vinculada a la estrategia diseñada para el conjunto de la nación. Por ello, la región nunca ha formulado una estrategia formal y específica para el desarrollo de las capacidades en materia de innovación y generación de conocimiento. Los programas de desarrollo local y regional que han tratado la materia pueden considerarse como un apéndice de la política conjunta diseñada para el país. Por lo tanto, si



completamos una mirada al conjunto del sistema nacional de innovación finlandés podremos comprender de una forma más ajustada los datos y las tendencias específicas de la región de Helsinki.

Es bien sabido que una de las características específicas de la política de I+D+i finlandesa es que el Parlamento lidera el conjunto de actores involucrados en el sistema de innovación y decide el total de recursos públicos destinados a las actividades de generación de conocimiento e innovación. Para canalizar las diferentes actuaciones del ámbito público, diferentes agencias públicas han adquirido un papel específico con tal de apoyar las actividades innovadoras. Como organización gubernamental el *Science and Technology Policy Council* (STPC) se encarga de la aplicación de las políticas diseñadas y de las estrategias acordadas. En lo referente a la financiación la responsabilidad recae sobre tres instituciones diferentes dedicadas a apoyar actividades de carácter específico. La denominada *Academy of Finland*, es la responsable de financiar la investigación básica, mientras SITRA (*National Fund for Research and Development*) y TEKES (*National Technology Agency*) financian la investigación aplicada y los proyectos de desarrollo del producto. Lo cierto es que aunque SITRA y TEKES están destinadas a la financiación de start-ups o nuevas iniciativas innovadoras, en realidad financian únicamente la actividad de organizaciones prácticamente establecidas (Van der Berg, et. al., 2005: 132).

Sin embargo, el hecho diferencial del sistema de innovación finlandés no radica tanto en la cantidad de agentes públicos creados para impulsar las actividades innovadoras y la transición hacia la sociedad del conocimiento, sino en su cualidad de generar las condiciones para que tanto las empresas como la sociedad civil se muevan en un contexto de posibilidades y de facilidades. Para facilitar la interacción y la transferencia de conocimiento entre el ámbito público, el privado y la sociedad civil en materia de innovación, no podemos olvidar el papel de las universidades, los centros politécnicos y los institutos de investigación. A este respecto, la centralidad que ejerce la región metropolitana de Helsinki en este aspecto resulta destacada, ya que alberga 8 de las 21 universidades existentes en todo el país, con más de 60.000 estudiantes<sup>66</sup>. La University of Helsinki, con más de 38.000 estudiantes matriculados en el año 2007 es la institución universitaria más grande de la región, que en su conjunto alberga cerca de dos quintas partes del total de estudiantes del país (City of Helsinki Urban Facts, 2008a: 18).

---

<sup>66</sup> La red de universidades de la región metropolitana de Helsinki está compuesta por una universidad multidisciplinar (Helsinki University), tres instituciones de educación especializada (Helsinki University of Technology, situada en Espoo, Helsinki School of Economics and Business Administration y Swedish School of Economics and Business Administration) y cuatro academias de arte (Sibelius Academy, University of Industrial Arts, Theatre Academy, Academy of Fine Arts)

La amplia investigación llevada a cabo gracias a la colaboración internacional en el seno del *Industrial Performance Center* del MIT en diferentes puntos del planeta sobre la relación entre las universidades, la innovación y la competitividad de las economías locales ha aplicado su esquema de análisis en el caso de Finlandia, además de EE.UU., Reino Unido y Japón. Las experiencias recogidas en diversas regiones finlandesas muestran de forma clarividente que las universidades se comprometen estrechamente con sus comunidades locales a la hora de relanzar actividades innovadoras y enriquecer económica, social y culturalmente los territorios concretos. Sin embargo, uno de los hallazgos más importantes de la investigación es que el papel que las universidades juegan en los procesos de innovación local depende de los patrones de transición mostrados por la economía de la región. En el caso específico de la región metropolitana de Helsinki, la Universidad Tecnológica allí presente ha jugado un papel primordial en el desarrollo endógeno de la industria wireless, apoyándose en una industria precursora y facilitando la transferencia de tecnología y conocimiento a las empresas locales (Lester; Sotarauta, 2007).

Asimismo, en lo referente a los institutos politécnicos creados en el país a principios de la década de 1990 con una orientación más aplicada y vocacional que en la universidad tradicional, la región metropolitana posee la *Helsinki Polytechnic Stadia*. Se trata de una institución multidisciplinar de educación superior en ciencia aplicada. El objetivo primordial de la institución es la formación de profesionales cualificados y la gran mayoría de ellos encuentra una salida muy directa al mercado laboral una vez completados sus estudios. Hasta fechas muy recientes, los institutos politécnicos no llevaban a cabo actividades de I+D, pero en la actualidad su participación ha estado creciendo por impulso del Ministerio de Educación, con la intención de diversificar sus actividades y atraer buenos estudiantes, tanto nacionales como extranjeros.

Por último, debemos citar los institutos de investigación entre los agentes clave dentro del sistema de innovación con una presencia relevante en la región metropolitana de Helsinki y que, sobre todo, resultan piezas fundamentales en la generación de conocimiento. Por un lado, destaca la institución *Technical Research Centre of Finland* (VTT), que como organización especializada e independiente lleva a cabo una importante labor de investigación y desarrollo en materia técnica y tecnoeconómica. Se trata, además, del instituto de investigación más grande de Finlandia, fundada en 1942 y que emplea en el año 2010 a 2.700 personas<sup>67</sup>, de las cuales más de dos terceras partes trabajan en la región de Helsinki, concretamente en el municipio de Espoo. La institución proporciona un amplio abanico de servicios tecnológicos y de investigación aplicada a sus clientes, entre las que se encuentran empresas, instituciones y el sector público. Por otro lado, la

---

<sup>67</sup> Para más información consultar su página web: <http://www.vtt.fi/>

presencia de institutos de investigación en la región metropolitana de Helsinki se complementa con la actividad del *Centre for Knowledge and Innovation Research* (CKIR), creado en 1999 y parte de *Helsinki School of Economics*. Con cerca de 30 investigadores, su labor, financiada en parte por el Ministerio de Educación está centrada exclusivamente en la investigación en nuevas tecnologías, sus aplicaciones y sus perspectivas de mercado.

Dicha red de agentes, institutos y personas que componen el sistema de innovación de Finlandia ha estado tejiéndose de forma constante desde la década de 1960. Sin embargo y gracias a la reorientación de las políticas de I+D que tienen lugar en la década de 1980, con un mayor énfasis en el desarrollo tecnológico y la innovación con el objetivo de diversificar las actividades industriales y la estructura de exportaciones. Es en 1983 cuando se crea la Agencia Nacional de Tecnología (TEKES) y sus programas de tecnología para convertirse en un instrumento fundamental en la financiación de la innovación, la comercialización de los resultados de la investigación, la transferencia tecnológica y la internacionalización. Así, desde principios de la década de 1990, el Gobierno ha estado centrado en el desarrollo del sistema nacional de innovación, acompañado de la promoción de creación de nuevo conocimiento y la gestación de industrias y servicios intensivos en conocimiento.

Sin embargo, tal y como destacan Manuel Castells y Pekka Himanen (2002: 86-87), “los frutos reales del sistema finlandés de innovación sólo se cosecharon después de la recesión de principios de los noventa”. Dicho acontecimiento supone un verdadero punto de inflexión que provoca un absoluto convencimiento en la necesidad de apoyarse en dicho sistema para reorientar la base industrial del país. Desde entonces, el esfuerzo económico e institucional del Gobierno resulta decidido y es observable en los indicadores tradicionales. Los datos disponibles sobre el gasto interno en I+D+i en diferentes regiones de Europa que podemos observar en la **Tabla 3.10.**, nos ofrece una breve evolución histórica del esfuerzo realizado en la materia. Para el caso de la región de Etelä-Suomi, podemos observar que desde el año 2000 hasta la actualidad el gasto interno realizado en I+D, como porcentaje del PIB se sitúa cerca del 3,5%, muy por encima del gasto medio realizado en la EU-27 y EU-15, situándose además en el grupo de regiones que mayor esfuerzo económico llevan a cabo en el conjunto de Europa.

**Tabla 3.10.: Evolución del Gasto Interno en I+D (% del PIB).**

|                              | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| European Union (27 países)   | 1,8  | 1,85 | 1,82 | 1,85 |
| European Union (15 países)   | 1,85 | 1,91 | 1,89 | 1,92 |
| Région de Bruxelles-Capitale | :    | :    | 1,14 | 1,39 |
| Praha                        | :    | :    | 2,21 | 2,47 |
| Baden-Württemberg            | 3,56 | :    | 4,24 | :    |
| Arnsberg                     | 1,02 | :    | 1,39 | :    |
| Pais Vasco                   | 1,14 | 1,16 | 1,48 | 1,58 |
| Comunidad de Madrid          | 1,61 | 1,57 | 1,81 | 1,96 |
| Île de France                | 3,42 | 3,28 | :    | :    |
| Aquitaine                    | 1,28 | 1,5  | :    | :    |
| Lombardia                    | 1,15 | 1,12 | 1,11 | :    |
| Veneto                       | 0,52 | 0,51 | 0,57 | :    |
| Noord-Nederland              | :    | 1,01 | :    | :    |
| Wien                         | :    | :    | :    | 3,54 |
| Centralny                    | :    | 1,25 | 0,97 | 0,96 |
| Lisboa                       | :    | 1,12 | 1,17 | 1,48 |
| Etelä-Suomi                  | :    | 3,55 | 3,54 | 3,46 |
| Stockholm                    | :    | :    | 4,29 | :    |
| Greater Manchester           | :    | :    | 1    | 1    |
| London                       | 1,35 | :    | 0,94 | 1,05 |

Fuente: EUROSTAT.

Desde principios de la década de 1990 en adelante, el planteamiento inicial de las políticas de I+D ha sido engendrar las condiciones favorables para la gestación de dinámicas innovadoras y la adopción de nuevas tecnologías en empresas privadas y universidades, antes que la implantación de la participación directa del sector público. Ciertamente, la política gubernamental ha estado basada en favorecer la actividad innovadora a través de subvenciones directas a la I+D, sobre todo al sector de la producción industrial y tecnológica. Sin embargo, aunque la financiación de la I+D ha crecido de forma sustancial en las últimas décadas, su participación relativa en el conjunto del gasto en I+D realizado durante el mismo periodo ha disminuido. En el caso de Finlandia, es de destacar que la inversión en I+D, ha sido crecientemente realizada por entidades privadas, asumiendo la responsabilidad de la innovación tras el empuje inicial del Estado (Dahlman; Routti; Ylä-Anttila, 2006: 45).

Esta tendencia es claramente observable en la **Tabla 3.11.**, que expone la distribución del gasto interno en I+D de los diferentes sectores en diferentes regiones europeas, calculado como porcentaje del PIB. En dicha tabla, destaca, de nuevo, el caso de la región de Etelä-Suomi como una de las regiones europeas con un grado muy elevado de gasto en I+D realizado por el sector empresas. Si para en el año 2005 se había registrado un gasto conjunto que alcanzaba el 3,54% del PIB, el sector empresas había sido el encargado del 2,45% del gasto en I+D, es decir prácticamente el 70% del gasto total

provenía de las empresas finlandesas, mientras el sector público era el responsable de tan sólo el 12% del gasto total. Un comportamiento similar sólo es observable en áreas como Estocolmo o Baden-Württemberg, con un sector industrial maduro y con actividades de alto valor añadido.

**Tabla 3.11.: Distribución del Gasto Interno en I+D (% del PIB). Año 2005**

|                              | Sector Empresas | Sector Público | Sector Educación Terciaria | Sector Privado Sin Ánimo de Lucro | Total Sectores |
|------------------------------|-----------------|----------------|----------------------------|-----------------------------------|----------------|
| European Union (27 países)   | 1,15            | 0,25           | 0,4                        | 0,02                              | 1,82           |
| European Union (15 países)   | 1,2             | 0,25           | 0,42                       | 0,02                              | 1,89           |
| Région de Bruxelles-Capitale | 0,54            | 0,12           | 0,41                       | 0,06                              | 1,14           |
| Praha                        | 0,96            | 0,76           | 0,47                       | 0,02                              | 2,21           |
| Baden-Württemberg            | 3,4             | 0,42           | 0,42                       | :                                 | 4,24           |
| Arnsberg                     | 0,83            | 0,13           | 0,43                       | :                                 | 1,39           |
| Pais Vasco                   | 1,15            | 0,06           | 0,27                       | 0                                 | 1,48           |
| Comunidad de Madrid          | 1,04            | 0,46           | 0,31                       | 0                                 | 1,81           |
| Lombardia                    | 0,8             | 0,07           | 0,19                       | 0,05                              | 1,11           |
| Centralny                    | 0,27            | 0,51           | 0,2                        | 0                                 | 0,97           |
| Lisboa                       | 0,46            | 0,25           | 0,32                       | 0,14                              | 1,17           |
| Etelä-Suomi                  | 2,45            | 0,45           | 0,64                       | :                                 | 3,54           |
| Stockholm                    | 3,09            | 0,29           | 0,79                       | :                                 | 4,29           |
| Greater Manchester           | 0,31            | 0,01           | 0,6                        | :                                 | 1              |
| London                       | 0,26            | 0,13           | 0,53                       | :                                 | 0,94           |

Fuente: EUROSTAT.

Sin embargo, ello no quiere decir que la presencia del Gobierno haya desaparecido por completo. Muy al contrario, un porcentaje muy elevado de las actividades de I+D que llevan a cabo las empresas están subvencionadas por el Estado, en una proporción más alta que la media de la Unión Europea. Un aspecto realmente notable del sistema de innovación finlandés es el alto grado de colaboración y cooperación existente entre los diferentes agentes. Ello es debido, en gran parte, a que las subvenciones a la I+D en Finlandia están unidas a la creación de redes de colaboración. Para que cualquiera de las empresas finlandesas pueda recibir financiación de la innovación (a través de TEKES), la condición para poder optar a la subvención es que el proyecto esté basado en la colaboración con otros agentes. Por lo tanto, la financiación de la I+D está estrechamente vinculada a los proyectos que contemplan la cooperación entre empresas, universidades y/o institutos de investigación. Asimismo, la *Science and Technology Policy Council* (STPC) ha jugado un papel muy importante estimulando todo tipo de colaboraciones entre organizaciones intensivas en conocimiento: universidades, empresas y organismos públicos. En consecuencia, tal y como destacan Manuel Castells y Pekka Himanen (2002: 89), “la tendencia del sistema de innovación a

integrarse en una red que combina la totalidad de sus componentes es tan esencial que la organización reticular continuada de sus diversas entidades debería mencionarse como uno de los factores impulsores subyacentes a dicho sistema”.

En el caso específico de la región metropolitana de Helsinki observamos un reflejo destacado del alto nivel de colaboración existente entre diferentes agentes como resultado del *Centre of Expertise Programme (OSKE)*<sup>68</sup>. La oficina para llevar a cabo las iniciativas dentro del programa nacional de los centros de experiencia en la región de Helsinki ha adquirido el nombre de Culminatum<sup>69</sup>. Entre los accionistas de Culminatum se encuentran las diferentes universidades de la región metropolitana de Helsinki, las Cámaras de Comercio del área metropolitana, las organizaciones del Parque Científico y el Consejo Regional de Uusimaa. Dicha organización está centrada en la labor de implementar las interrelaciones entre los agentes relevantes a nivel regional. El objetivo es reconvertir el conocimiento experto en una rentable experiencia empresarial, de forma que la región metropolitana de Helsinki se configure como un centro de innovación de clase mundial basado en la creatividad en la ciencia y en el arte. Culminatum ha desarrollado una estrategia de innovación (Culminatum, 2005) y otra estrategia de competitividad (Culminatum, 2009) para la región metropolitana de Helsinki que tratan de identificar las fortalezas y debilidades en materia de innovación y competitividad para tratar de impulsar las capacidades mayormente desarrolladas en la región.

El dinamismo y la actividad de dicho entramado de agentes son observables a través de indicadores como la solicitud de patentes realizados por las diferentes regiones europeas. Ciertamente, la actividad innovadora de las regiones no se reduce a la solicitud de patentes, puesto que numerosas innovaciones no desembocan en productos patentados, pero supone una interesante medida sobre la capacidad de producción y desarrollo tecnológico que supone un fuerte impulso a la actividad empresarial. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.12.**, la cantidad de patentes solicitadas a la European Patent Office (por millón de habitantes) en la región de Etelä-Suomi ha estado creciendo de forma exponencial a partir de principios de la década de 1990, situándose entre las regiones más activas en la materia. Entre las regiones

---

<sup>68</sup> Dicho programa nacional está en la actualidad en su tercera fase que se extiende entre 2007 y 2013, después de la experiencia de dos programas anteriores (configurados para los periodos 1994-1998 y 1999-2006) en los que en cada etapa han crecido los centros involucrados y los agentes participantes. La idea de los Centros de Experiencia es utilizar el conocimiento experto como un recurso para las iniciativas empresariales, la creación de empleo y el desarrollo regional. En los últimos años, además, el concepto de los Centros de Experiencia se ha ampliado considerablemente desde el tradicional enfoque centrado en los sectores de alta tecnología para abrir camino a nuevos ámbitos y sectores tales como la comunicación, las industrias culturales, el ocio, el diseño, y el medioambiente. Para mayor información consultar la siguiente página web: <http://www.oske.net/>

<sup>69</sup> Para mayor información visitar la siguiente página web: <http://www.culminatum.com/>

seleccionadas, tan sólo Baden-Württemberg y Estocolmo se sitúan por encima en el número de solicitudes de patentes realizadas en el año 2005.

**Tabla 3.12.: Solicitudes de Patentes a la EPO (por Millón de Habitantes)**

|                                     | 1980    | 1985    | 1990    | 1995    | 2000    | 2005    | 2006 (a) |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b> | 25,706  | 37,125  | 41,166  | 75,243  | 127,674 | 83,963  | 70,789   |
| <b>Praha</b>                        | :       | :       | :       | 4,956   | 13,018  | 21,929  | 15,547   |
| <b>Baden-Württemberg</b>            | 109,589 | 196,781 | 264,034 | 284,016 | 494,961 | 566,46  | 411,219  |
| <b>Arnsberg</b>                     | 51,35   | 91,527  | 107,456 | 111,132 | 191,61  | 180,823 | 139,502  |
| <b>Ireland</b>                      | 7,000   | 10,155  | 17,488  | 27,254  | 52,536  | 57,440  | 30,872   |
| <b>Pais Vasco</b>                   | 1,807   | 3,446   | 8,852   | 10,791  | 36,773  | 60,244  | 44,684   |
| <b>Comunidad de Madrid</b>          | 1,437   | 7,024   | 12,826  | 16,619  | 24,852  | 39,386  | 25,416   |
| <b>Île de France</b>                | :       | 164,052 | 200,93  | 198,739 | 263,835 | 261,367 | 182,128  |
| <b>Aquitaine</b>                    | :       | 33,261  | 43,293  | 42,210  | 41,975  | 49,044  | 25,245   |
| <b>Lombardia</b>                    | 25,021  | 58,026  | 90,347  | 94,35   | 152,95  | 147,056 | 114,317  |
| <b>Veneto</b>                       | 9,172   | 35,917  | 48,897  | 63,558  | 99,749  | 131,635 | 101,521  |
| <b>Noord-Nederland</b>              | 12,209  | 21,987  | 45,589  | 68,292  | 70,871  | 60,238  | 49,378   |
| <b>Centralny</b>                    | :       | :       | :       | 1,058   | 2,165   | 3,279   | 1,912    |
| <b>Lisboa</b>                       | :       | :       | :       | 3,343   | 4,627   | 14,489  | 6,239    |
| <b>Etelä-Suomi</b>                  | :       | :       | 108,831 | 179,81  | 336,936 | 304,96  | 170,944  |
| <b>Stockholm</b>                    | 115,522 | 179,181 | 168,486 | 302,476 | 394,088 | 344,402 | 217,594  |
| <b>Greater Manchester</b>           | :       | :       | 0,457   | 2,088   | 55,471  | 48,991  | 15,985   |
| <b>London</b>                       | :       | :       | :       | 4,703   | 79,887  | 56,558  | 29,485   |

(a) Datos Provisionales

Fuente: EUROSTAT.

Resulta importante señalar que en Finlandia, el sector de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y particularmente la producción electrónica se han convertido en las últimas décadas en el mayor foco de innovación tecnológica del país. A este respecto, el papel de la región metropolitana de Helsinki y en especial de la empresa Nokia resulta destacable. Tal y como ocurre en la gran mayoría de los países de la Unión Europea, las actividades innovadoras están altamente concentradas en las grandes empresas finlandesas, por lo que la presencia de Nokia en la región provoca que Helsinki se sitúe en la cabeza de la innovación tecnológica en el conjunto del país. No podemos olvidar que Nokia supone un gran motor de innovación tecnológica que trasciende los muros de su propia empresa, debido a su alto nivel de colaboración con diferentes universidades –preferentemente con las situadas en la región metropolitana de Helsinki–, participando en la enseñanza, la financiación de la investigación, la esponsorización, las prácticas o la dirección de tesis doctorales<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> "Nokia has had its influence on the fact that the number of university places in the ICT field has been increased significantly. The company has also played a role in educational planning at universities, and through that influenced the direction of education. By these means Nokia has

Ciertamente, el sector de las tecnologías de la información y de la comunicación ha sido uno de los ámbitos estratégicos impulsados por la financiación pública a la I+D, pero la política tecnológica no ha sido el único factor desencadenante de la intensa actividad innovadora de las empresas finlandesas. El sector de las TIC's ha mostrado una alta capacidad de generar actividad innovadora en los últimos años, posicionando a la región de Etelä-Suomi entre las regiones europeas que mayor número de patentes solicita en electrónica y tecnologías de la información y de la comunicación, tal y como puede observarse en la **Tabla 3.13.**, realizando, a su vez, una comparativa con la Tabla 3.12, se destaca una clara dominación del sector de las TIC's en lo referente a la solicitud de patentes. Según el trabajo de Dahlman, Routti e Ylä-Anttila (2006: 52), ello es una muestra de que la política científica y tecnológica que enfatiza en la subvención directa de proyectos de I+D realizados en colaboración ha sido bastante exitosa a la hora de facilitar los esfuerzos privados en I+D.

**Tabla 3.13.: Solicitudes de Patentes de Electrónica y Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC's) a la EPO (por Millón de Habitantes)**

|                              | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006 (a) |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Région de Bruxelles-Capitale | 31,72   | 34,581  | 20,34   | 24,324  | 44,324  | 28,816  | 13,329   |
| Praha                        | 2,317   | 3,928   | 5,905   | 1,274   | 7,979   | 7,33    | 4,375    |
| Baden-Württemberg            | 131,689 | 135,446 | 141,251 | 130,541 | 143,119 | 138,527 | 98,92    |
| Arnsberg                     | 35,433  | 29,213  | 23,671  | 26,487  | 28,22   | 22,742  | 18,859   |
| Ireland                      | 22,1    | 25,648  | 22,208  | 20,708  | 22,653  | 18,283  | 10,698   |
| País Vasco                   | 2,816   | 4,503   | 4,269   | 3,683   | 9,246   | 7,816   | 5,206    |
| Comunidad de Madrid          | 9,709   | 11,896  | 10,479  | 7,423   | 9,459   | 11,378  | 7,162    |
| Île de France                | 103,904 | 100,666 | 96,678  | 91,535  | 101,025 | 90,459  | 63,293   |
| Aquitaine                    | 6,145   | 6,981   | 4,15    | 4,682   | 9,043   | 6,234   | 3,878    |
| Noord-Nederland              | 9,91    | 11,116  | 18,215  | 9,185   | 8,982   | 15,281  | 12,788   |
| Lombardia                    | 32,829  | 29,256  | 32,589  | 25,61   | 31,306  | 24,025  | 19,939   |
| Veneto                       | 9,677   | 7,453   | 9,855   | 6,375   | 10,857  | 10,921  | 10,122   |
| Centralny                    | 0,184   | 0,754   | 0,726   | 0,734   | 0,608   | 0,385   | 0,327    |
| Lisboa                       | 0,692   | 1,679   | 0,372   | 2,505   | 1,252   | 7,799   | 4,059    |
| Etelä-Suomi                  | 195,083 | 201,118 | 174,562 | 159,281 | 189,164 | 168,742 | 81,82    |
| Stockholm                    | 221,867 | 168,637 | 130,063 | 132,745 | 177,82  | 163,826 | 97,913   |
| Greater Manchester           | 20,116  | 14,744  | 11,521  | 10,955  | 7,5     | 12,374  | 2,276    |
| London                       | 36,92   | 34,259  | 25,268  | 23,916  | 24,814  | 22,588  | 11,872   |

(a) Datos Provisionales

Fuente: EUROSTAT.

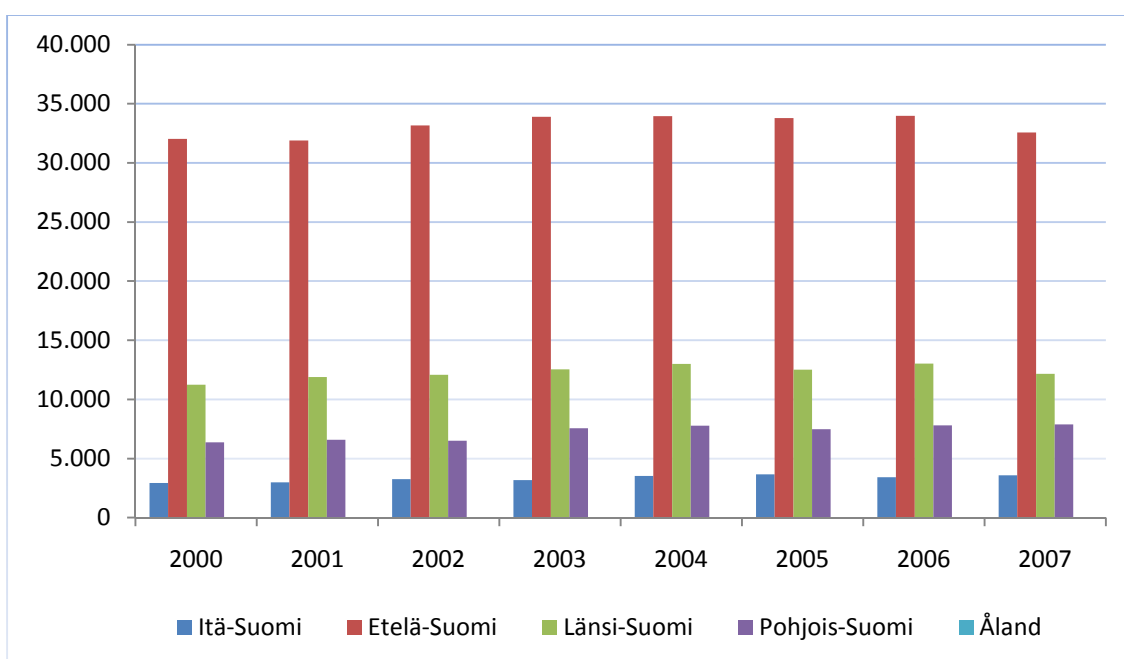
En consecuencia, la región metropolitana de Helsinki se ha convertido en el punto de mayor concentración de investigadores y de personal involucrado

been able to recruit highly qualified personnel, especially for tasks related to research and development". (Ali-Yrkkö; Hermans, 2004)



en actividades de I+D del conjunto de Finlandia. Tal y como claramente se observa en el **Gráfico 3.4.**, el predominio de la región de Etelä-Suomi en la atracción de personal de I+D en el conjunto del país resulta abrumador. Sin embargo, tras una tendencia al alza de su centralidad hasta el año 2004, se observa una ligera disminución en el número de personal dedicado a la I+D, en favor de otras regiones finlandesas como Länsi-Suomi, que desde el año 2000 presenta un ligero aumento de personal dedicado a actividades innovadoras en el campo científico y tecnológico<sup>71</sup>.

**Gráfico 3.4.: Personal Total de I+D (Equivalencia a Dedicación Plena) en las Regiones de Finlandia**



Fuente: EUROSTAT.

Ciertamente, la centralidad de la región de Etelä-Suomi en cuanto a absorción de la financiación y los recursos humanos del sistema nacional de innovación ha generado un intenso debate en Finlandia entre los partidarios de una mayor regionalización y descentralización del sistema y entre aquellos que consideran necesario seguir impulsando las actividades que en la actualidad generan resultados tangibles y no desviar el dinero hacia espacios y sectores de mayor riesgo. Ante la constatación de que Finlandia se enfrenta a retos de enorme envergadura que obligan a “no dormirse en los laureles” y los éxitos cosechados, recientemente los responsables de las políticas científicas y

<sup>71</sup> Ciertamente, ciudades como Tampere y Turku que se sitúan dentro de la región de Länsi-Suomi han estado adquiriendo una mayor notoriedad en el conjunto de Finlandia, gracias al dinamismo de las universidades que estas ciudades albergan y al desarrollo de nuevos sectores de crecimiento, como la biotecnología (Bruun, 2004; Schienstock; Kautonen; Koski, 2004)

tecnológicas han apostado por dar por finalizado el periodo de la potenciación del sistema nacional de innovación, para abrir la puerta a nuevas posibilidades que puedan surgir desde espacios y ámbitos diferentes.

Tal y como destacan en un reciente informe Charles Sabel y AnnaLee Saxenian (2008: 118), “a series of changes in governmental structure policy in 2007 and 2008 reflect a rethinking of innovation policy in Finland. It is too early to judge the results of the new initiatives, but two departures are worth noting: first, a new focus on industrial sectors, or clusters, and second, increased attention to the development of regional capabilities”. La descentralización del sistema nacional de innovación puede evitar las inercias y cuellos de botella que se generan con el tiempo en las instituciones asentadas, posibilitando que otros agentes puedan definir la innovación a su manera y generar tecnologías, productos o industrias hasta el momento inesperadas.

Por otro lado, no hay duda de que la experiencia de reconfiguración socio-económica acaecida en la región de **Greater Manchester** puede considerarse innovadora, por haber logrado superar la etapa más dura de la crisis industrial y convertirse en una de las ciudades-región más destacadas del Reino Unido en su particular proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. Sin embargo, cierto es también que en la actualidad lleva un relativo “retraso” en el recorrido de creación de conocimiento e innovación en el que otras regiones europeas ya han avanzado un importante terreno. Recientemente y ante los retos que se avecinan para la región de Greater Manchester, se han ideado diferentes planes y estrategias a través de colaboraciones público-privadas para reconvertir la ciudad-región en un espacio de creatividad e ideas, donde se den las condiciones para el desarrollo de la cultura, el deporte y la explotación comercial del conocimiento experto.

Ante la constatación de un cierto agotamiento de las fórmulas y los recursos que permitieron un alto nivel de éxito, basados principalmente en la reestructuración urbana, el desarrollo de la propiedad y el dinámico sector del comercio minorista, la transición hacia un nuevo estadio de innovación se ha definido como una necesidad irrenunciable. En un contexto global que está modificando los soportes y tensores que posibilitan el desarrollo socio-económico, diferentes agentes de Greater Manchester claman por una redefinición del modelo de desarrollo que ha estado en funcionamiento en las últimas dos décadas. Los diferentes agentes, tanto públicos como privados de la ciudad-región muestran un fuerte convencimiento de que es necesario unir fuerzas a un nivel regional para impulsar las diversas iniciativas innovadoras y, sobre todo, para que dichas dinámicas puedan tener una repercusión económica, política y socio-cultural a medio plazo en el conjunto de los habitantes de Greater Manchester.

Entre los organismos más relevantes que ejercen de impulsores de la generación de conocimiento y la innovación debo citar a la *Association of Greater Manchester Authorities*<sup>72</sup> (AGMA). El organismo se formó tras el desmantelamiento del Consejo del Condado de Greater Manchester en 1986, bajo la misión de coordinar funciones a nivel metropolitano, pero sin menoscabar los poderes y las identidades de las áreas locales. De esta manera, AGMA actúa como voz única de las diez autoridades locales de Greater Manchester y trabaja en asociación con una amplia gama de agentes y organizaciones, tanto privadas, como públicas y asociativas de la propia región y del país. Las autoridades reunidas en la asociación tienen como finalidad trabajar en conjunto para garantizar que en el año 2020 Greater Manchester pueda ser considerada como una de las ciudades-región más prósperas del mundo en el corazón de un Noroeste de Inglaterra en pleno proceso de recomposición.

Tras un proceso de reflexión estratégica y análisis de las fortalezas y las debilidades, la asociación se muestra dispuesta a trabajar en colaboración para reformular las políticas públicas para el conjunto de la ciudad-región. En este sentido, se han creado cinco comisiones para afrontar las diversas áreas de trabajo: i) comisión para la nueva economía; ii) medio ambiente; iii) mejora y eficiencia; iv) salud; v) planificación urbana y vivienda; vi) protección pública. La idea es que cada una de las comisiones –excepto la de mejora y eficiencia que está formada por las autoridades locales– esté formada por una mezcla de representantes del ámbito asociativo, el sector privado, organismos del sector público y del voluntariado, de forma que puedan compartir sus conocimientos y experiencia en un contexto de diversidad de sensibilidades políticas e intereses. Para articular y difundir su cometido, en fechas recientes ha sido publicado el planteamiento estratégico diseñado por AGMA con la intención de conducir a Greater Manchester hacia una sociedad del conocimiento asentada sobre un modelo de desarrollo sostenible que ofrezca prosperidad para el conjunto de los ciudadanos de la región. Tal y como se declara en el citado texto, el camino para avanzar hacia el nuevo escenario pasa por potenciar el talento, el conocimiento, la creatividad, la cultura y el deporte<sup>73</sup>.

La orientación estratégica de AGMA se complementa con la labor de soporte y difusión de la innovación que en fechas recientes ha potenciado el organismo *Manchester: Knowledge Capital*<sup>74</sup> (M:KC), tras cumplir un primer

---

<sup>72</sup> Para mayor información consultar la siguiente página web: <http://www.agma.gov.uk/>

<sup>73</sup> “By 2020, the Manchester city region will have pioneered a new model for sustainable economic growth based around a more connected, talented and greener city region where prosperity secured by the many and not the few. We will secure our place as one of Europe’s premier city region, synonymous with creativity, culture, sport and the commercial exploitation of a world class knowledge base” (Association of Greater Manchester Authorities, 2009: 5)

<sup>74</sup> Manchester: Knowledge Capital es una asociación fundada en el año 2002 en la que participan las cuatro universidades de la ciudad-región (Universidad of Bolton, University of Manchester, Manchester Metropolitan University y University of Salford), las diez autoridades

periodo desde que en 2003 se plasmara la primera reflexión estratégica, denominada *Manchester: Knowledge Capital Prospectus*. En su intención de liderar la reconfiguración socio-económica de la ciudad-región, la alianza estratégica que compone *Manchester: Knowledge Capital* se muestra comprometida a impulsar la innovación con la intención de crear una ciudad sostenible y próspera de la que todos los ciudadanos puedan verse beneficiados. A este respecto, en la actualidad son tres las líneas de actuación en las que opera el organismo, tratando de reforzar la interrelación entre las instituciones de educación superior, las empresas y los agentes públicos: i) Science City, que trata de impulsar la economía y la sociedad del conocimiento; ii) Manchester is my planet, que dirige sus esfuerzos hacia el desarrollo sostenible; iii) Innovation Manchester, con la intención de situar a Manchester entre las ciudades más innovadoras de Europa.

Dichos proyectos ponen de manifiesto que el horizonte de sociedad que se ha marcado M:KC está fundado sobre las bondades de la generación del conocimiento y la innovación. Con un planteamiento verdaderamente ambicioso y con la movilización de una amplia gama de agentes, la ciudad-región de Greater Manchester trata de dar pasos hacia un nuevo futuro que le permita recuperar la posición central de la que disfrutó durante un largo periodo de tiempo en la etapa industrial.

Para ello, el programa Science City trata de crear un ecosistema total donde la innovación y el conocimiento puedan fluir, favoreciendo la atracción y concentración del talento, la financiación, la construcción de redes y alianzas, focos de creatividad y de cultura, el apoyo a las políticas públicas, así como la dotación de infraestructura. Muchas son las iniciativas y proyectos que dicho programa apoya, donde destacan acciones que tienen como objetivo difundir la ciencia y el conocimiento en la sociedad, la creación de un ecosistema de la innovación, el impacto en el sistema y el negocio sanitario, el apoyo a la sostenibilidad, el negocio inmobiliario, los sistemas de comunicación, el desarrollo de la nueva economía y la renovación del sector energético (Manchester: Knowledge Capital, 2008).

A su vez, el programa *Innovation Manchester* puesto en marcha desde M:KC, ha sido creado para lograr un cambio radical en niveles de innovación científica y tecnológica de la ciudad-región, de forma que se abran posibilidades para un nuevo futuro emulando la capacidad empresarial y socio-cultural que impulsó el crecimiento del territorio en el pasado. Dentro de dicho programa destaca el Fondo de Inversión en Innovación creado a través de la

---

locales de la región, las empresas más importantes del territorio y las Agencias Públicas clave del territorio (AGMA, Government Office for the North West, Greater Manchester Learning and Skills Council, Commission for Economic Development, Employment and Skills, Marketing Manchester, MIDAS, Northwest Development Agency, Greater Manchester Strategic Health Authority). Para mayor información consultar la página web:

<http://www.manchesterknowledge.com>

colaboración entre M:KC y NESTA (*National Endowment for Science, Technology and Arts*), con la intención de realizar intervenciones concretas que aceleren el ritmo y la difusión de la innovación (Manchester: Knowledge Capital, 2009). Con una dotación de 9 millones de libras, el Fondo de Inversión en Innovación (*Manchester Innovation Investment Fund-MIIF*) pretende ayudar a la consolidación de un ecosistema innovador, donde florezcan actividades de relevancia que repercutan en el crecimiento de la ciudad-región, el Noroeste de Inglaterra y el conjunto del Reino Unido. Hasta el momento, son 25 los proyectos que han recibido el apoyo del Fondo de Inversión, entre los que destacan: *Manchester: Integrating Medicine and Innovative Technology* (MIMIT), *Manchester Independent Economic Review* (MIER) y *Manchester International Festival-Creative Learning* (MIF Creative).

Después de tres años de intervención conjunta entre NESTA y M:KC a través del Fondo de Inversión, se han financiado diversos proyectos para impulsar la innovación a medio plazo en la ciudad-región, creando un nuevo banco de ideas y una amplia comprensión del fenómeno. Aunque los resultados no podrán observarse de forma nítida hasta que haya pasado algún tiempo, lo cierto es que iniciativas como las citadas han sembrado una conciencia y una mentalidad a favor de la innovación que ha calado entre los diversos agentes de la ciudad y que mantiene la tensión en favor de la reconfiguración socio-económica y la transición hacia la sociedad del conocimiento.

Un reciente informe (NESTA, 2010: 9-11) resume las tres principales enseñanzas que se pueden entresacar de la experiencia de colaboración entre NESTA y M:KC: 1) la creación de las condiciones adecuadas para la innovación y el crecimiento socio-económico requiere de un análisis honesto basado en evidencias sobre las fortalezas y debilidades de la ciudad; 2) el liderazgo debe trascender las fronteras administrativas para conseguir atraer y empoderar a las empresas locales y otras organizaciones no ligadas a las autoridades gubernamentales; 3) las ciudades pueden alentar la innovación de manera rentable mediante la facilitación de las fuentes de la innovación con el conjunto de la economía local.

Sin embargo y a pesar de los esfuerzos realizados por diferentes agentes tanto regionales como nacionales en divulgar la innovación, los resultados y la extensión de la práctica innovadora no han alcanzado por el momento un nivel elevado. Tal y como pone de manifiesto la Tabla 3.10 mostrada en la página 212, el gasto interno en I+D registrado en la región de Greater Manchester en el año 2006, tan sólo alcanza el 1% del PIB, prácticamente un punto por debajo de la media de la UE-15. De esta manera, puede decirse que tanto la Association of Greater Manchester Authorities como Manchester: Knowledge Capital funcionan como un organismos de movilización social y empresarial de la innovación, pero sin una alta capacidad para generar por sí mismas

dinámicas innovadoras entre los diferentes agentes, debido su limitación en la financiación y en la práctica de la innovación. Tal y como destaca el trabajo de Van der Berg, Pol, Van Winden y Woets (2005: 164), “the limited funding and decision-making capabilities of public sector agencies and local authorities is considered as a major handicap to effective operation”. En este sentido, todavía está por ver si el decidido impulso a la innovación y la generación de conocimiento que están llevando a cabo los citados organismos pueda ser capaz de revertir esta situación en un futuro no muy lejano.

Por el momento, son las cuatro universidades –University of Bolton, The Manchester Metropolitan University, The University of Manchester y The University of Salford– instaladas en la ciudad-región las que han asumido el protagonismo en el proceso de transición hacia una sociedad y una economía del conocimiento donde prevalezcan las dinámicas innovadoras. Tal y como se desprende de la Tabla 3.11., presentada en la página 213, que describe la distribución del gasto interno en I+D entre los diferentes sectores del sistema regional de innovación, más de la mitad del gasto realizado en el año 2005 corresponde al sector de educación terciaria de la región (0,6% del PIB de un gasto total del 1%). Sin lugar a dudas, las universidades son por el momento, el gran motor de la innovación y de la generación del conocimiento en Greater Manchester, muy por encima de la capacidad innovadora mostrada hasta el momento por las empresas. El gasto público se canaliza principalmente a través de las instituciones universitarias, que adquieren un papel protagonista dentro del sistema regional de innovación, sin que, por el momento, se observe una traslación destacada hacia el sector privado.

La presencia e importancia de las universidades ha estado incrementándose sobre todo desde mediados de la década de los noventa. El número de estudiantes ha crecido de forma notable y la región ha aumentado su oferta universitaria con la consagración del antiguo Bolton Institute of Higher Education en la actual University of Bolton desde el año 2004. La **Tabla 3.1.4.**, expone el número de estudiantes enrolados en las cuatro universidades de la ciudad-región de Greater Manchester en el curso académico 2007/2008 alcanzando a un total de 98.285 estudiantes. Situando estos datos en su contexto geográfico concreto, se observa que el conjunto de los alumnos situados en Greater Manchester componen prácticamente el 5% del total de estudiantes matriculados en las diferentes universidades de Inglaterra. Si a ello le unimos que las cuatro universidades de la ciudad-región están situadas muy cerca la una de la otra, todas ellas adyacentes al centro urbano de Manchester y con importantes relaciones de interés, nos encontramos ante uno de los núcleos universitarios más importantes de Europa, tanto en número de estudiantes como en capacidad investigadora.

**Tabla 3.14.: Estudiantes Matriculados por Institución y Modo de Estudio en el Reino Unido. Curso Académico 2007/2008.**

|  | Total all students | Total FE students | Total Post Graduate students | Total Under Graduate students |
|--|--------------------|-------------------|------------------------------|-------------------------------|
| <b>Total UK</b>                        | 2.399.795          | 93.690            | 501.135                      | 1.804.970                     |
| <b>Total England</b>                   | 1.994.875          | 72.690            | 417.165                      | 1.505.015                     |
| The University of Bolton               | 8.590              | 745               | 1.465                        | 6.380                         |
| The Manchester Metropolitan University | 33.155             | 190               | 5.330                        | 27.635                        |
| The University of Manchester           | 37.360             | 0                 | 10.515                       | 26.845                        |
| The University of Salford              | 19.180             | 0                 | 3.530                        | 15.650                        |
| <b>Total Greater Manchester</b>        | 98.285             | 935               | 20.840                       | 76.510                        |
| <b>Total Wales</b>                     | 146.465            | 20.920            | 23.260                       | 102.285                       |
| <b>Total Scotland</b>                  | 210.230            | 50                | 51.275                       | 158.910                       |
| <b>Total Northern Ireland</b>          | 48.225             | 25                | 9.435                        | 38.760                        |

Fuente: Higher Education Statistics Agency (HESA).

De esta manera, Greater Manchester se posiciona como el área más importante en la atracción de estudiantes y de capital humano del Noroeste de Inglaterra, incorporándose al círculo de universidades de prestigio del Reino Unido, hasta el momento restringido a las tres áreas universitarias tradicionales –Londres, Oxford y Cambridge–. Las universidades situadas en Greater Manchester esperan alcanzar poco a poco una mayor relevancia en el conjunto de instituciones universitarias del Reino Unido, especializándose sobre todo en ámbitos de estudio de reciente desarrollo como el diseño o la biotecnología.

A su vez, es de destacar que la práctica y las formas de organización de las universidades del Reino Unido en general y de la región de Greater Manchester en particular han vivido importantes modificaciones. En las últimas décadas, las instituciones de educación superior han padecido una disminución de la financiación pública. Con ello, lo que se pretendía era estimular a las universidades para comercializar las diferentes actividades. “Universities were stimulated to think in a more client-oriented way, to undertake more socially relevant research and to develop activities that can be commercialized. About one-third of the total fund for universities now comes from private sources (Van der Berg; et. al., 2005: 166). A este respecto, las relaciones entre la Universidad y las empresas en Greater Manchester se muestra como una constante, sobre todo en los casos de la Manchester Metropolitan University y la University of Salford, que albergan proyectos y programas para favorecer la innovación en el ámbito del textil, el diseño, la medicina y la aeronáutica.

A pesar de la creciente notoriedad y calidad del sistema universitario de la región de Greater Manchester, uno de los grandes problemas que tradicionalmente ha perseguido a la ciudad-región ha sido la fuga de cerebros, sobre todo, de aquellos estudiantes formados en cualquiera de las universidades de Greater Manchester, que tras finalizar sus estudios tendían a emigrar, principalmente a Londres. A pesar de que las actividades económicas

relacionadas con la economía del conocimiento se abren paso en Greater Manchester, mejorando su capacidad para retener el talento formado por las cuatro universidades, la todavía escasa oferta de puestos de trabajo en empleos de alta valoración, calidad y remuneración ha provocado que las personas mejor capacitadas y los recién graduados hayan tenido que salir de la ciudad-región para encontrar un empleo que encaje con su perfil y cualificación (The Work Foundation, 2006: 14).

**Tabla 3.15.: Destino del Primer Empleo de los Graduados Universitarios de la Ciudad Región de Manchester<sup>75</sup> (%)**

|                         | Ciudad Región de Manchester |                   | Leeds             |                   |
|-------------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                         | Curso 2002 / 2003           | Curso 2006 / 2007 | Curso 2002 / 2003 | Curso 2006 / 2007 |
| Misma Ciudad Región     | 37,8                        | 41,6              | 31,2              | 31,9              |
| Northwest               | 13,1                        | 11,5              | 7,7               | 6,0               |
| Greater London          | 4,3                         | 5,6               | 7,0               | 8,4               |
| West Midlands           | 3,9                         | 3,0               | 2,3               | 2,1               |
| Yorks & Humber          | 3,3                         | 3,6               | 7,6               | 6,9               |
| East Midlands           | 2,2                         | 2,1               | 3,4               | 3,0               |
| Southeast               | 1,9                         | 2,1               | 2,9               | 2,9               |
| East of England         | 1,3                         | 1,1               | 2,2               | 2,3               |
| Southwest               | 1,1                         | 1,1               | 1,4               | 1,1               |
| Wales                   | 1,1                         | 0,9               | 0,3               | 0,5               |
| Northeast               | 0,9                         | 0,7               | 2,1               | 2,2               |
| Scotland                | 0,5                         | 0,5               | 0,5               | 0,6               |
| Northern Ireland        | 0,3                         | 0,4               | 0,1               | 0,1               |
| Reino Unido No Conocido | 1,6                         | 0,3               | 0,2               | 1,1               |
| Extranjero              | 2,2                         | 2,7               | 2,6               | 3,4               |
| No Conocido             | 24,6                        | 22,9              | 28,6              | 27,6              |

Fuente: Higher Education Statistics Agency (HESA).

La **Tabla 3.15.**, que presento a continuación, muestra de forma clarividente que la retención de los graduados en la Ciudad Región de Manchester se ha incrementado en los últimos cinco años, hasta alcanzar al 40% de los graduados en el curso 2006/2007. Si a los que se quedan en la misma ciudad-región les sumamos aquellos que mantienen su residencia en la región del Northwest, se observa que el 53% de los graduados universitarios encuentra su primer empleo en las cercanías de su ciudad de estudio, por

<sup>75</sup> Es importante recordar que la Ciudad Región de Manchester alcanza una mayor dimensión geográfica que la región administrativa de Greater Manchester. Además de los diez municipios que componen Greater Manchester, la Ciudad Región de Manchester engloba otros municipios menos densamente poblados, concretamente Warrington, Macclesfield, Vale Royal, High Peak y Congleton.



encima de los porcentajes mostrados por áreas metropolitanas cercanas como Leeds en su capacidad de retener a los graduados en la región de Yorkshire & the Humber Sin embargo, todavía es alto el porcentaje de graduados que deben o quieren desplazarse fuera de la ciudad-región de Manchester para trabajar, donde la atracción y concentración de conocimiento se dirige sobre todo a Londres, que además ha incrementado su poder de atracción en los últimos 5 años.

A este hecho debemos añadir el problema del paro que azota a la ciudad-región desde la crisis industrial, la todavía limitada capacidad para generar empleos intensivos en conocimiento y la existencia de múltiples barreras para cerca de un 30% de la población de la ciudad-región para acceder a la universidad. "Two issues are particularly important: first, the quality of education, particularly schools, and second, the quality of skills in the labour market. This leaves the city needing to address not only the challenge of having a relatively high proportion of people with low or no skills who need to find work, but also the challenge of attracting high skill organizations to retain the many highly skilled graduates of Manchester's HE institutions. Skills are of vital importance not only to the knowledge economy but because they lay the foundations of social exclusion" (Williams, Lee, Jones; Coats 2006: 27). Sin atajar dicho problema se corre el enorme riesgo de generar una creciente polarización entre las personas altamente cualificadas y los sectores con una baja cualificación que refuerce el círculo de la falta de oportunidades de aumento de la calidad de vida en una parte importante de la población de Greater Manchester.

A este respecto, el análisis realizado por Manchester Independent Economic Review<sup>76</sup> sobre el potencial innovador de la Ciudad Región de Manchester desvela cuáles son los sectores y los agentes que en la actualidad concentran mayor capacidad de innovación y de generación de conocimiento en el sector privado. Dicho estudio ha identificado los clústeres empresariales con una mayor capacidad innovadora de la Ciudad Región de Manchester, destacando la actividad que en este ámbito están llevando a cabo cuatro grandes grupos de empresas: i) Industrias creativas/Digitales/Comunicación y TIC's; ii) Servicios financieros y profesionales; iii) Ciencias de la vida; iv) Ingeniería e Industria Textil. Según el análisis expuesto, la mayor capacidad de

---

<sup>76</sup> Teniendo en cuenta que el objetivo de este apartado es conocer en profundidad la capacidad de generar conocimiento e innovar de la región de Greater Manchester, la labor que el Manchester Independent Economic Review (MIER) está llevando a cabo a este respecto aporta una información destacada. Recordemos que MIER es uno de los proyectos financiados por el Fondo de Inversión en Innovación de Manchester: Knowledge Capital, en colaboración con otros organismos como NESTA o *Northwest Regional Development Agency*. El cometido de MIER es completar una revisión anual en profundidad del potencial económico de la región de Greater Manchester, realizado por economistas, empresarios y académicos. De esta manera, lo que se pretende es poder disponer de una actualizada base de datos que respalde las decisiones futuras y las inversiones estratégicas. Para mayor información consultar la siguiente página web: <http://www.manchester-review.org.uk/>

innovación se sitúa en el clúster de la ingeniería y la industria textil, mientras que el clúster de las ciencias de la vida (farmacéuticas, biotecnología, medicina) se sitúa en el último lugar de los grupos analizados. El informe también tiene en cuenta la capacidad de absorción de innovaciones producidas por otros agentes, donde destaca el desempeño que en este ámbito muestran las empresas de servicios profesionales y financieros. En este punto, el clúster de la biotecnología vuelve a estar en el último lugar entre los sectores consultados (Manchester Independent Economic Review, 2009: 44).

Por lo tanto, a pesar de que el clúster de las ciencias de la vida y de la biotecnología ha mostrado un importante crecimiento en la región de Greater Manchester e incluso ha adquirido una presencia destacada en las diferentes universidades de la región, los resultados alcanzados son todavía muy tímidos. La **Tabla 3.1.6.**, que muestro a continuación, destaca la escasez de patentes de biotecnología solicitadas a la European Patent Office por las empresas y los laboratorios de Greater Manchester, que apenas ha variado en los últimos cinco años. Por lo tanto, a pesar de la relevancia que los servicios sanitarios, la investigación médica o la biotecnología muestran en términos estratégicos y de empleo, en lo referente a la capacidad innovadora todavía le falta mucho camino por recorrer.

**Tabla 3.16.: Solicitudes de Patentes de Biotecnología a la EPO  
(por Millón de Habitantes)**

|                                     | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006 (a) |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b> | 10,226 | 10,639 | 10,282 | 6,653  | 5,301  | 7,817  | 4,918    |
| <b>Praha</b>                        | 0,843  | 3,717  | 0,517  | 1,282  | 0,858  | 1,128  | 1,413    |
| <b>Baden-Württemberg</b>            | 14,168 | 13,737 | 17,795 | 11,648 | 10,98  | 9,363  | 6,632    |
| <b>Arnsberg</b>                     | 3,335  | 1,611  | 1,872  | 1,244  | 1,093  | 0,45   | 1,412    |
| <b>Ireland</b>                      | 3,094  | 6,001  | 2,326  | 3,648  | 1,291  | 2,83   | 1,257    |
| <b>Pais Vasco</b>                   | 0,483  | :      | 0,562  | 1,509  | 2,42   | 3,128  | 0,473    |
| <b>Comunidad de Madrid</b>          | 1,641  | 3,032  | 2,866  | 2,74   | 4,788  | 6,184  | 1,644    |
| <b>Île de France</b>                | 16,567 | 16,342 | 12,167 | 11,346 | 13,256 | 11,122 | 7,234    |
| <b>Aquitaine</b>                    | 1,904  | 1,939  | 1,308  | 1,181  | 3,395  | 1,961  | 2,144    |
| <b>Noord-Nederland</b>              | 8,697  | 4,116  | 7,891  | 5,525  | 7,899  | 7,206  | 1,999    |
| <b>Lombardia</b>                    | 3,976  | 3,052  | 5,009  | 4,026  | 3,333  | 5,17   | 2,617    |
| <b>Veneto</b>                       | 1,048  | 0,26   | 0,713  | 0,487  | 1,434  | 1,783  | 1,019    |
| <b>Centralny</b>                    | 0,069  | 0,341  | 0,377  | 0,535  | 0,539  | 0,203  | 0,026    |
| <b>Lisboa</b>                       | 0,567  | 0,815  | 0,458  | 1,157  | 0,675  | 1,275  | 0,18     |
| <b>Etelä-Suomi</b>                  | 10,987 | 14,063 | 11,117 | 12,202 | 11,758 | 10,981 | 4,503    |
| <b>Stockholm</b>                    | 24,205 | 19,219 | 23,879 | 16,245 | 16,917 | 15,714 | 8,826    |
| <b>Greater Manchester</b>           | 2,417  | 2,412  | 2,686  | 2,842  | 4,552  | 3,219  | 2,747    |
| <b>London</b>                       | 12,35  | 10,715 | 9,217  | 5,855  | 4,906  | 6,779  | 2,226    |

(a) Datos Provisionales

Fuente: EUROSTAT.

Ciertamente, no se deben menospreciar las iniciativas que en la ciudad-región se están llevando a cabo para impulsar la innovación y la generación de conocimiento, convirtiendo el territorio en una zona vibrante que vive un proceso de reconfiguración acelerada. Sin embargo, el alcance y la difusión de tales iniciativas se muestra, por el momento, limitada porque no han conseguido una fuerte penetración en el sector privado y en la sociedad civil. Por el momento, el sector público lidera la actividad innovadora en la región, gracias a un destacado desarrollo del sistema universitario, del sistema sanitario y de la investigación médica y biotecnológica. Sin embargo, son todavía escasas las empresas de sectores intensivos en conocimiento que muestren una alta capacidad de innovación. El protagonismo de las actividades de servicios financieros y profesionales en la estructura productiva y el hecho de que dichos sectores se caractericen más por la absorción de procesos innovadores, más que a la práctica innovadora en sí misma puede explicar esta situación.

Ello no quiere decir que las empresas o los agentes de la sociedad civil no estén innovando, sino que existe cierta descompensación en el planteamiento que los poderes públicos realizan sobre la proyección innovadora de Greater Manchester y las necesidades y fórmulas de cambio que los agentes están llevando a cabo. Todavía está por ver si el modelo de intervención “de arriba abajo” planteado en iniciativas como Manchester: Knowledge Economy, desde el que se intenta la difusión de la práctica innovadora –aunque con recursos limitados– en el tejido productivo y en las instituciones públicas produce un vuelco en las tendencias marcadas por el momento en la región. Ello dependerá de las sinergias que se puedan generar entre los diferentes agentes involucrados en el sistema regional de innovación y en las oportunidades que se puedan encontrar para desarrollar iniciativas creativas e ideas novedosas. Y es concretamente en este punto donde los diferentes planes, estrategias y programas encuentran mayores dificultades para incidir, precisamente, porque parten de un vacío de conocimiento sobre cómo se gestan las uniones de fuerza que desembocan en la transferencia de conocimiento y la innovación. Por el momento, el aumento de las posibilidades pasa por ofrecer una mayor capacitación a los agentes –tanto instituciones como personas–, establecer relaciones comerciales y generar instrumentos de colaboración que provoquen la interacción.

No es casualidad que tanto el informe de Manchester Independent Economic Review como el reciente trabajo de Charles Leadbeater hagan énfasis en la necesidad de incrementar las articulaciones e interacciones entre los diferentes agentes regionales para propiciar dinámicas de innovación y de generación de conocimiento. Una de las más importantes conclusiones alcanzadas por el informe de Manchester Independent Economic Review (2009: 6) es que a pesar de que en la ciudad región de Manchester existen

varias empresas con alta capacidad de innovación, la carencia de vínculos fuertes entre las diferentes empresas de la región provoca que la innovación permanezca dentro de una empresa y no genere bucles de retroalimentación en el resto de agentes situados en el entorno. Tal y como destaca el trabajo de Charles Leadbeater (2009: 11), “Manchester was at the heart of innovation by being a trading centre, connected to Hamburg, Boston and Bombay. Today, Manchester’s firms are less internationally connected than in comparable city-regions. Those firms in sectors that are better connected to places outside the region, such as engineering and textiles, creative and digital media and ICT, show a lack of links with the local economy that makes it harder for innovation to spread across their supply chains”.

Por último, en el caso de **la región metropolitana de Dortmund**, la experiencia de la gestación de estructuras y dinámicas de generación de conocimiento e innovación ha estado marcada por las dificultades generadas en la transición hacia un nuevo modelo productivo tras la crisis de la industria manufacturera asentada en la región. Tal y como ya hemos destacado en puntos anteriores, es importante recordar que la región metropolitana de Dortmund se sitúa inmersa en una estructura institucional en la que no tiene competencias propias sobre algunos aspectos fundamentales. En este caso, la mayor parte del diseño y la ejecución de la política de I+D y de la política de educación corresponde a los diferentes Länder, por lo que siguen teniendo mucha influencia en el desarrollo de sectores productivos competitivos y de las actividades de investigación.

En estos momentos, la región de North Rhine-Westphalia, está implementando el denominado *Operational Programme ERDF North Rhine-Westphalia 2007-2013*, con el apoyo de la Unión Europea a través del *European Regional Development Fund*, cumpliendo el objetivo “Regional Competitiveness and Employment”. Este programa es el heredero de otros dos programas de similares características que llevan funcionando en la región desde el año 1996 y alcanza prácticamente el 5% del total de la inversión realizada en Alemania por la Unión Europea a través de la política de cohesión durante 2007-2013.

El principal objetivo del programa es la reconfiguración económica y el incremento de la competitividad con vistas a la creación de empleo. La estrategia pasa por reforzar el tejido empresarial de la región, la promoción de la innovación, el desarrollo de los sectores productivos intensivos en conocimiento y apoyar un desarrollo urbano y regional sostenible. De esta manera, las líneas maestras de actuación quedan distribuidas en tres grandes ámbitos, donde, sobre todo, se trata de apoyar a las pequeñas y medianas empresas y a los diferentes agentes locales y regionales para avanzar hacia un nuevo modelo de sociedad. Este hecho tiene un importante valor para la región metropolitana de Dortmund, donde la estructura productiva está fundamentada

sobre una amplia red de PYME's. Las estrategias que permitan reforzar este tejido, gracias a los programas de colaboración y de fomento de la innovación resultan muy interesantes de cara al desarrollo de actividades intensivas en conocimiento que puedan solventar no sólo el problema del paro, sino ofrecer nuevas expectativas de futuro a los habitantes de la región. Con todo ello, el impacto previsto del programa es la creación de entre 80.000 y 100.000 empleos en el conjunto de North Rhine-Westphalia, en los que cerca de la mitad serán para las mujeres<sup>77</sup>.

Tal y como destaca el trabajo de Hilbert, Nordhaus-Janz, Rehfeld y Heinze (1998: 253), la prioridad de la política industrial y tecnológica del Estado de North-Rhine-Westphalia de las últimas décadas ha sido favorecer la creación de contextos de colaboración y organización en clústers de las diferentes empresas. "Industrial policy programmes have changed the strategic focus. European industrial policies, German technology policy and North Rhine-Wetphalian industrial policy have focused more and more on cluster building. Local and regional industrial policies are strongly dependent on these programmes and were forced to accept the new instruments".

En esta misma línea, la colaboración público-privada en el seno de la región de North Rhine-Westphalia ha generado importantes sinergias con el objetivo de extender y apoyar actividades económicas en el sector de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación. Concretamente, la colaboración entre las diferentes empresas del sector se produce en el seno de la asociación *Rhur Networker e. V.*, que aglutina a más de 400 entidades hasta constituirse en una de las tres principales asociaciones empresariales de Alemania.

El objetivo de la asociación es la promoción y el soporte de las actividades económicas generadas por el sector de las TIC's y los medios de comunicación, a la vez que el refuerzo al desarrollo científico y tecnológico en el campo específico de la comunicación y la información en el conjunto del Estado de North Rhine-Westphalia. Se trata, por tanto, de un foro de transferencia de experiencias y de conocimiento que a la vez colabora con las ciudades concretas –entre las que, por supuesto, se encuentra Dortmund– y los distritos, al igual que con las agencias de desarrollo local, las Cámaras de Comercio, los institutos de investigación, las universidades y otras asociaciones. La Asociación dispone de seis divisiones repartidas en diferentes ciudades del Estado de North Rhine Westphalia, entre las que se encuentra Dortmund, junto a otras ciudades cercanas como Essen<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Para obtener mayor información sobre el citado programa de la Unión Europea puede consultarse la siguiente página web: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/](http://ec.europa.eu/regional_policy/)

<sup>78</sup> Para mayor información puede recurrirse a la siguiente página web: <http://www.networker-nrw.de/>

A pesar de que la región metropolitana de Dortmund no dispone de política científica y tecnológica propia, se ha dotado de diferentes mecanismos para canalizar las iniciativas a favor del fomento de la innovación y la generación de conocimiento. La herramienta de mayor envergadura en esta labor es el ya citado Dortmund-project, que a través de sus diversos ámbitos de incidencia trata de liderar el proceso de reconfiguración socio-económica de la región. En concreto, uno de los cinco objetivos fundamentales planteados en el proyecto contempla el apoyo estratégico al desarrollo de programas internacionales y nuevas líneas de investigación en el ámbito científico y tecnológico, en colaboración directa con las universidades, los institutos de investigación y la estructura empresarial de la región. El objetivo es impulsar el nivel de intercambio, de cooperación y de transferencia del conocimiento, a la vez que se profundiza en la formación de jóvenes profesionales altamente cualificados.

En este sentido, la innovación aparece directamente relacionada con la potenciación de la industria del futuro que con cierta notoriedad comienza a emerger en la región. Los sectores sobre los que el Dortmund-project plantea pivotar el cambio estructural de la región metropolitana –tecnologías de la información y de la comunicación, la logística, micro/nano y biotecnología–, demandan una constante innovación científica y tecnológica, así como personas de alto nivel de instrucción. Sobre dicho planteamiento, la pretensión de las autoridades locales de Dortmund es construir una ciudad de ciencia que penetre en las redes construidas durante los últimos años entre la Universidad, los agentes locales y las empresas. De esta manera, Dortmund-project trata de afianzar dinámicas de investigación, formación e innovación con la intención de ofrecer a los sectores estratégicos una continuidad en su desarrollo y renovación que permita un completo cambio estructural en la región metropolitana. La ciencia y el desarrollo tecnológico se han erigido como los principales baluartes como refuerzo y acicate de la economía del conocimiento en la región metropolitana de Dortmund.

A este respecto, las piezas fundamentales en la capacidad científica y desarrollo tecnológico de la región metropolitana se establecen en la interrelación construida entre Universidad de Dortmund, Technical University, University of Applied Science, TechnologieZentrumDortmund, y TechnologiePark. En este sentido, institutos de investigación, universidades privadas, las autoridades locales y las empresas trabajan en colaboración, con la intención de avanzar en el recorrido de transición hacia la economía y la sociedad del conocimiento. En este círculo de relaciones, las universidades desempeñan una labor especialmente destacada y creciente en los procesos de generación y transferencia del conocimiento. En el curso 2008/2009, la Universidad de Dortmund albergaba a 22.012 estudiantes y la Escuela Politécnica Superior de Dortmund 7.756. A pesar de que el número de estudiantes ha estado disminuyendo durante los últimos 3 años, las

instituciones de Educación Superior de Dortmund siguen formando a un número realmente destacado de personas en el área de las ciencias de la información y de la ingeniería. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.17.**, el mayor número de estudiantes se concentra en las Ciencias Experimentales, la ingeniería y la informática, mientras que las Ciencias Sociales y Educativas muestran una tendencia a la baja durante los últimos años.

**Tabla 3.17.: Número de Estudiantes por Ramas de Estudio en las Instituciones de Educación Superior de Dortmund.**

| <b>Universidad de Dortmund</b>                  |             |             |             |             |             |             |             |             |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|   | <b>1995</b> | <b>2000</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> |
| <b>Electrónica</b>                              | 1.163       | 931         | 1.081       | 1.147       | 1.041       | 984         | 925         | 818         |
| <b>Informática</b>                              | 2.536       | 3.507       | 3.523       | 3.451       | 2.809       | 2.512       | 2.248       | 2.076       |
| <b>Matemática/Física/<br/>Química</b>           | 3.081       | 2.672       | 2.550       | 2.841       | 2.588       | 2.931       | 3.156       | 3.235       |
| <b>Mecánica/Ingeniería</b>                      | 997         | 863         | 1.490       | 1.994       | 1.992       | 2.150       | 2.295       | 2.446       |
| <b>Ciencias de la<br/>Educación/Sociología</b>  | 3.182       | 3.157       | 2.573       | 2.261       | 1.575       | 1.554       | 1.338       | 1.261       |
| <b>Económicas y Ciencias<br/>Sociales</b>       | 2.762       | 2.699       | 2.791       | 2.597       | 1.966       | 1.783       | 1.577       | 1.453       |
| <b>Escuela Politécnica Superior de Dortmund</b> |             |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Electrónica</b>                              |             | 1.396       | 1.398       | 1.926       | 1.818       |             | 1.728       |             |
| <b>Informática</b>                              |             | 1.382       | 1.667       | 1.756       | 1.572       |             | 1.499       |             |
| <b>Mecánica/Ingeniería</b>                      |             | 516         | 907         | 568         | 483         |             | 552         |             |
| <b>Ciencias Económicas</b>                      |             | 1.672       | 1.839       | 1.810       | 1.653       |             | 1.500       |             |

Fuente: Stadt Dortmund (2008).

Además de las citadas instituciones, la región metropolitana de Dortmund también alberga el IT-Centre, que imparte cursos académicos para profesionales de la rama de las tecnologías de la información y de la comunicación, así como la institución privada International School of Management, dedicados a la gestión empresarial. Según datos aportados en el informe anual del Dortmund-Project (2009: 11), el número de estudiantes involucrados en la formación académica en nuevas tecnologías, tanto en la Universidad de Dortmund, como en la Escuela Politécnica o el IT-Centre, ascendía en 2008 a 8.431 personas, de las cuales 4.121 se estaban especializando en áreas temáticas directamente relacionadas con las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, 3.628 en el área de la microelectrónica y 628 en la temática de la e-logística. Asimismo, ciudades cercanas como Duisburg, Essen, Bochum o Hagen también forman a un número importante de estudiantes. Y en un radio de kilómetros algo más elevado pero relativamente cercano a Dortmund, se sitúan las ciudades universitarias como Münster o Colonia que atraen a estudiantes del conjunto de

Alemania. De esta manera, en una distancia corta se sitúan un buen número de universidades e instituciones de Educación Superior que forman profesionales, sobre todo en las áreas de carácter científico y técnico.

La actividad investigadora y de generación de conocimiento que las universidades e institutos de investigación instalados en la región metropolitana de Dortmund llevan a cabo es también una de las bazas fundamentales con las que cuenta la región en su afán de avanzar en el proceso de reconfiguración socio-económica. La incidencia e importancia que en la región tienen los institutos de investigación entre los que se encuentran destacadas divisiones del Instituto Max Planck, el Instituto Leibniz o el Instituto Fraunhofer a la hora de atraer y retener personal cualificado y participar en el desarrollo científico y tecnológico es digno de mención.

**Tabla 3.18.: Personal en I+D e Investigadores (% sobre el Total de Empleo Numerado a Equivalencia a Dedicación Plena)**

|                                | 2005           |                    | 2007           |                    |
|--------------------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|
|                                | Investigadores | Total Personal I+D | Investigadores | Total Personal I+D |
| European Union (27 países) (a) | 0,59           | 0,94               | 0,61           | 1                  |
| Région de Bruxelles-Capitale   | 1,17           | 1,74               | 1,31           | 1,97               |
| Praha                          | 1,66           | 2,76               | 2,02           | 3,27               |
| Hovedstaden (a)                | :              | :                  | 2,37           | 3,44               |
| Baden-Württemberg              | 1,17           | 1,96               | 1,21           | 2,05               |
| Arnsberg                       | 0,45           | 0,7                | 0,45           | 0,74               |
| Pais Vasco                     | 0,79           | 1,27               | 0,93           | 1,48               |
| Comunidad de Madrid            | 0,87           | 1,45               | 0,91           | 1,53               |
| Lombardia                      | 0,36           | 0,74               | :              | :                  |
| Veneto                         | 0,22           | 0,48               | :              | :                  |
| Wien                           | :              | :                  | 1,57           | 2,42               |
| Centralny                      | 0,6            | 0,8                | 0,58           | 0,75               |
| Lisboa                         | 0,75           | 0,89               | 0,99           | 1,22               |
| Etelä-Suomi                    | 1,68           | 2,49               | 1,61           | 2,34               |
| Stockholm                      | 1,79           | 2,51               | :              | 2,35               |
| Greater Manchester (a)         | 0,73           | 0,86               | 0,77           | 0,93               |
| London (a)                     | 0,89           | 1,06               | 0,9            | 1,11               |
| Oslo og Akershus               | 1,7            | 2,31               | 1,88           | 2,51               |

(a) Datos Estimados

Fuente: EUROSTAT.

Tanto las universidades, como los institutos de investigación como las empresas de la región metropolitana de Dortmund están contribuyendo en el desarrollo de prácticas e infraestructuras de generación de conocimiento. Sin embargo, su dimensión y peso específico es, hasta el momento, muy reducido si consideramos su incidencia tanto en la proporción de personal envuelto en actividades de I+D, como en el número de patentes registradas. Tal y como



puede observarse en la **Tabla 3.18.**, el personal involucrado en actividades de I+D, (medido como porcentaje sobre el total de empleo numerado a equivalencia a dedicación plena), es comparativamente más bajo en la región de Arnsberg que en otras regiones de Alemania o el Norte de Europa, y sin alcanzar la media de la Europa de los 27.

En esta materia, se hace notar la falta de un núcleo duro de agentes innovadores, sobre todo en el ámbito privado, con una escasez de grandes empresas lo que provoca la merma en términos de dimensión de los esfuerzos en investigación y desarrollo tecnológico. Tal y como destaca el trabajo de Van der Berg y sus colaboradores (2005: 76), la región metropolitana de Dortmund carece de grandes empresas en comparación con otras ciudades alemanas como Munich y el potencial en inversión y esfuerzo en actividades de I+D se reduce a un número escaso de empresas. “In the field of ICT hardware, ELMOS Semiconductor AG contributes significantly to knowledge creation; in software, Materna Information and Communication GmbH is a key player; STEAG microParts GmbH contributes to knowledge formation in the area of biomedicine”.

Sin embargo, los resultados de la actividad de empresas como las citadas, así como de las universidades y de los institutos de investigación siguen siendo muy discretos, según la medida que nos aporta la solicitud de patentes realizadas a la Oficina Europea de Patentes. Tanto la Tabla 3.12. (presentada en la página 215), como la Tabla 3.16., (visible en la página 226) en donde se observan tanto el número total de patentes solicitadas como las que específicamente se refieren al área de la biotecnología, muestran una capacidad escasa en esta materia. De la misma forma, la **Tabla 3.19.**, que presento a continuación nos describe la misma situación de escaso potencial en la solicitud de patentes, concretamente en el ámbito en el que operan los clústeres estratégicos de la región metropolitana de Dortmund (TIC's, Microelectrónica y Logística). Ciertamente, los datos sobre la solicitud de patentes deben interpretarse con cautela. Los datos sobre la solicitud de patentes se refieren al lugar donde la patente ha sido registrada, lo que no significa que el proceso de invención e innovación se haya realizado en el mismo lugar. Si tenemos en cuenta el hecho ya señalado de que Dortmund alberga escasas empresas de envergadura en actividades innovadoras comparado con Düsseldorf, Colonia, Bochum, Hagen, Duisburg o Essen, quizá los datos sobre la solicitud de patentes nos lleven a engaño sobre la capacidad de innovación y de generación de conocimiento de la región metropolitana de Dortmund (Van der Berg, et. al., 2005: 77).

**Tabla 3.19.: Solicitudes de Patentes de Alta Tecnología a la EPO  
(por Millón de Habitantes)**

|                                     | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006 (a) |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b> | 23,329  | 35,431  | 23,753  | 19,999  | 33,143  | 27,306  | 12,652   |
| <b>Praha</b>                        | 3,16    | 2,65    | 3,534   | 1,42    | 4,092   | 5,04    | 4,773    |
| <b>Baden-Württemberg</b>            | 71,076  | 72,261  | 76,502  | 64,509  | 76,262  | 67,136  | 49,628   |
| <b>Arnsberg</b>                     | 19,199  | 19,136  | 14,963  | 14,055  | 13,714  | 9,333   | 10,177   |
| <b>Ireland</b>                      | 15,07   | 20,144  | 15,87   | 12,43   | 12,392  | 12,793  | 7,075    |
| <b>País Vasco</b>                   | 1,691   | 2,528   | 3,443   | 1,317   | 3,852   | 1,583   | 2,839    |
| <b>Comunidad de Madrid</b>          | 7,721   | 10,132  | 8,16    | 6,574   | 10,577  | 14,075  | 7,522    |
| <b>Île de France</b>                | 79,554  | 79,501  | 71,951  | 70,711  | 75,736  | 67,401  | 51,444   |
| <b>Aquitaine</b>                    | 3,674   | 3,217   | 2,822   | 2,382   | 6,116   | 3,763   | 4,161    |
| <b>Lombardia</b>                    | 22,349  | 18,067  | 24,623  | 18,75   | 18,323  | 17,434  | 13,268   |
| <b>Veneto</b>                       | 4,809   | 2,906   | 3,877   | 4,494   | 4,814   | 5,002   | 4,757    |
| <b>Noord-Nederland</b>              | 12,825  | 8,453   | 10,407  | 8,14    | 10,407  | 16,786  | 8,42     |
| <b>Centralny</b>                    | 0,252   | 0,724   | 0,733   | 0,675   | 0,892   | 0,354   | 0,129    |
| <b>Lisboa</b>                       | 1,26    | 2,19    | 0,644   | 2,394   | 1,525   | 8,712   | 3,699    |
| <b>Etelä-Suomi</b>                  | 172,639 | 172,273 | 155,613 | 139,255 | 157,02  | 150,05  | 69,234   |
| <b>Stockholm</b>                    | 167,103 | 131,822 | 92,763  | 98,132  | 132,476 | 128,912 | 72,743   |
| <b>Greater Manchester</b>           | 14,818  | 7,106   | 6,794   | 8,549   | 6,386   | 7,97    | 2,876    |
| <b>London</b>                       | 30,962  | 25,723  | 21,801  | 18,043  | 19,857  | 18,82   | 8,925    |

(a) Datos Provisionales

Fuente: EUROSTAT.

A pesar de los resultados discretos que por el momento se observan en la región metropolitana de Dortmund en lo referente a la generación de conocimiento e innovación, no se debe menospreciar la trayectoria ascendente que presenta el territorio en el proceso de reconfiguración socio-económica. Mientras otras ciudades cercanas han vivido un tiempo de escaso desarrollo empresarial, la ciudad de Dortmund ha mostrado una tendencia al alza en la creación de nuevas empresas. A este respecto, la labor y el dinamismo establecido en la red creada entre *TechnologieZentrumDortmund* y *TechnologiePark* ha permitido que empresas dedicadas a actividades de alto valor añadido hayan tenido mayores facilidades para instalarse en la región. El *TechnologieZentrumDortmund* (TZDO), fundado en 1985 fue uno de los primeros construidos en Alemania, siguiendo el modelo más propiamente americano de creación de núcleos sinérgicos entre la investigación científica y la aplicación empresarial. En la actualidad, la integración entre TZDO y *TechnologiePark*, ha creado un espacio que alberga alrededor de 225 empresas con más de 8.500 empleados, dedicados a actividades económicas con una orientación científica y tecnológica, en ámbitos como las tecnologías de la información, la tecnología de micro-sistemas, la biomedicina o tecnologías manufactureras. El objetivo del centro tecnológico y empresarial es convertirse en un espacio magnético que impulse y atraiga iniciativas empresariales y de

investigación, convirtiéndose así en uno de los símbolos del cambio estructural del este de la región del Rhur.<sup>79</sup>

Las claves de conclusión para este punto nos los proporciona el interesante estudio comparativo emprendido por Navarro, Gibaja, Aguado y Bilbao (2008), con el objetivo de completar una tipología sobre los diferentes patrones de innovación existentes en las regiones de la UE-25 en base a 21 indicadores calculados para el año 2004 sobre el crecimiento económico, el mercado de trabajo, la evolución demográfica, la capacidad innovadora, los recursos humanos involucrados en la generación de conocimiento, la inversión en I+D, la solicitud de patentes, etc. el agrupamiento en clústeres de las diferentes regiones europeas permite observar el posicionamiento y las características que cada una de ellas mantiene en términos de innovación científica y tecnológica. En lo que respecta a las tres regiones comparadas a través de estas líneas, el análisis sitúa a la región Etelä-Suomi en el grupo de *Regiones Innovadoras con un Alto Grado de Desarrollo Económico y Tecnológico*. Se trata de un grupo o clúster compuesto por tan sólo 10 regiones del Norte de Europa (sobre todo escandinavos) que gracias al alto nivel de desarrollo económico y tecnológico se sitúan en la vanguardia europea en la materia. Se trata de regiones con niveles educativos muy altos y una extensa implantación de la formación continua, donde el nivel de gasto en I+D+i es también muy elevado, al igual que la generación de conocimiento y de patentes.

Por el contrario, tanto la región inglesa de North West y la alemana Nordrhein-Westfalen se integran entre aquellas *Regiones Avanzadas con Especialización en Determinados Sectores Industriales*. Este grupo está compuesto por 33 regiones con un nivel medio-alto en lo referente al desarrollo económico y tecnológico, así como una especialización industrial que los convierte en competitivos en sectores industriales específicos. En dicho grupo se sitúan regiones que tradicionalmente habían desarrollado un pujante sector industrial y que con mucho esfuerzo y sacrificio han podido reconvertir parte de su industria hacia actividades de nivel tecnológico medio-alto y servicios de intensivos en conocimiento. En tales regiones una de las claves principales de su reconversión ha sido el desarrollo de políticas de innovación centradas en los sectores más productivos donde se concentran las ventajas competitivas de la economía regional.

Dicha clasificación muestra de forma clarividente que los recursos y las capacidades que en la actualidad poseen las tres regiones consultadas se sitúan en dos planos distintos. Mientras la región metropolitana de Helsinki ha alcanzado altos niveles en innovación tecnológica y generación del conocimiento, la región metropolitana de Dortmund y Greater Manchester se

---

<sup>79</sup> Para mayor información, consultar la siguiente página web: <http://www.tzdo.de/>

sitúan en un contexto diferente en el que se advierten grandes avances en sectores concretos, pero donde no se observa un patrón de innovación generalizado a todos los sectores y agentes regionales.

Este hecho destaca que las trayectorias de las diferentes sociedades están marcadas por rasgos históricos, estructurales y socio-culturales que dibujan un contexto de posibilidades y limitaciones en lo que a la innovación y la generación del conocimiento se refiere. De esta manera y utilizando un símil deportivo, en las redes globales de la actualidad se observa la formación de diferentes “ligas” en función de las capacidades que unas y otras regiones han podido ir construyendo con el tiempo. El problema es que en el nivel más alto nunca hay sitio para todos y las oportunidades para subir de categoría no están al alcance de cualquier ciudad-región. A pesar de que las expectativas de situarse entre las regiones más punteras se extiendan por los diferentes territorios europeos, no todas poseen las oportunidades para poder alcanzar dicho posicionamiento, al menos por el momento, hasta que las tornas puedan modificarse con el tiempo.

### **3.4. Contextos y Tejidos Socio-Culturales**

Para finalizar con los cuatro pilares fundamentales sobre los que se asienta el proceso de reconfiguración socio-económica bajo la referencia de la sociedad del conocimiento en las tres regiones elegidas para su profundización, quisiera completar un acercamiento al contexto social y cultural en el que se sitúa el cambio estructural e institucional citado hasta el momento. Tal y como constantemente me he referido a lo largo de todo el trabajo, la explicación sobre la recomposición de la estructura productiva, de las políticas públicas o de los esfuerzos en innovación y generación del conocimiento quedarían absolutamente incompletas si no se tomaran en consideración los procesos sociales y sentidos culturales específicos a cada uno de los territorios que envuelven y condicionan las trayectorias estructurales e institucionales de las regiones concretas. Aunque en ocasiones, los procesos sociales y las fuentes de las ligazones comunitarias sean complicados de descifrar y calibrar, debido a su raíz inherentemente compleja, se trata de una dimensión sin la que cualquier análisis de los procesos de cambio estructural que estamos observando a lo largo y ancho del planeta queda incompleto.

La importancia e incidencia de los nuevos estilos de vida, de las prácticas concretas de los diferentes agentes y grupos sociales –que no necesariamente reflejan las intenciones de los organismos institucionales–, de los sentimientos comunitarios y las lecturas culturales realizadas por los individuos ha sido destacada por numerosos investigadores provenientes de diversas disciplinas

académicas. Tradicionalmente, la sociología y la ciencia política han otorgado un papel protagonista a los procesos socio-culturales como parte constitutiva de la estructura social. Incluso desde la economía se han realizado acercamientos regulares hacia las dinámicas sociales y culturales en busca de la explicación de los procesos de desarrollo urbano y regional acontecidos en diversas partes del planeta<sup>80</sup>. Asimismo, la prolífica literatura existente sobre las ventajas competitivas de los territorios y los sistemas regionales de innovación, destaca que buena parte de los recursos competitivos y de productividad de los diferentes territorios están directamente ligados a los rasgos socio-culturales específicos a cada uno de los espacios<sup>81</sup>, aunque escasos autores ligados a dichos análisis hayan logrado introducir dichos aspectos en sus modelos económicos de análisis<sup>82</sup>.

La explicación de los sorprendentes y peculiares procesos de modernización y desarrollo económico acontecidos en Asia, con Japón a la cabeza, los cuatro dragones asiáticos después, los avances de países como Vietnam o Tailandia y el espectacular crecimiento de China en última instancia, se ha realizado recurriendo a los factores socio-culturales como dimensiones fundamentales que definen la trayectoria de las diferentes países y regiones. Mientras Occidente ha vivido un proceso de individualización galopante y la crisis de los valores comunitarios, los análisis realizados sobre los procesos de modernización acontecidos en esta parte del planeta han enfatizado la importancia de valores colectivos en los países asiáticos, como el respeto, la obediencia y el esfuerzo. Aunque siguen existiendo importantes controversias sobre las fuentes y las formas de desarrollo de los valores asiáticos, tal y como hemos podido constatar en el apartado teórico, la gran mayoría de análisis coinciden en señalar que la fortaleza de dichos valores provoca una relectura constante de la modernidad en sus propias claves socio-culturales.

Por lo tanto, los contextos y tejidos socio-culturales presentes en los espacios concretos también deben ser tomados como factores de primer orden a la hora de describir los procesos de transición hacia la sociedad del conocimiento. En fechas más recientes y ante los pasos que Finlandia ha completado en la construcción de la economía y la sociedad del conocimiento, investigadores como Pekka Himanen (2002), destacaban la importancia de la expansión que la ética hacker había tenido en el país como uno de los factores desencadenantes del traslado hacia un capitalismo informacional. En la misma

---

<sup>80</sup> Las líneas precursoras en este sentido, son aquellas que centraron sus análisis en el *millieu innovateur* o los distritos industriales de Italia.

<sup>81</sup> A pesar de la existencia de numerosas investigaciones y estudios de caso, los autores de cabecera desde los que avanzan gran parte de los estudios sobre el desarrollo urbano y regional y los sistemas de innovación como el principal dinamizador del mismo son Michael Porter (1990), Michael Storper (1997) y Beng-Ake Lundvall (1992) y Allen J. Scott (1998).

<sup>82</sup> Una de las notables excepciones a esta regla está compuesta por los últimos trabajos tanto colectivos como individuales realizados por Frank Moulaert sobre la innovación social como fuente principal del desarrollo (MacCallum; Moulaert; Hillier; Vicari, 2009).

línea, la investigadora AnnaLee Saxenian (1994), enfatizaba que uno de los aspectos fundamentales que explica el éxito de Silicon Valley en los alrededores de la ciudad de San Francisco en California, se sitúa en los lazos comunitarios y socio-culturales construidos entre agentes de diferentes empresas, universidades e institutos de investigación que han generado sinergias constantes que han tenido un claro reflejo en la actividad empresarial y el desarrollo tecnológico.

En el caso del análisis que tengo entre manos y teniendo en cuenta que no nos encontramos solamente ante casos de vanguardia en lo que a la construcción de la sociedad del conocimiento se refiere, sino que atiendo a la profunda reconfiguración vivida por las áreas de antigua industrialización para poder comenzar a pensar en clave postindustrial, el análisis del ámbito socio-cultural y comunitario presente en tales espacios no sólo permite describir las dimensiones facilitadoras de desarrollo y de innovación, sino que también permite profundizar en las situaciones que dificultan y limitan el avance en el recorrido de transición. A este respecto, a la hora de definir los aspectos concretos que describen las principales características socio-culturales y comunitarias, he otorgado un peso específico importante a la calidad de vida, las situaciones de exclusión social, la extensión de la educación, el sistema de políticas públicas, las relaciones comunitarias y los estilos de vida.

La idea que manejo en este apartado es que este conjunto de dimensiones confiere en gran medida a los diferentes espacios geográficos su carácter propio y diferenciado que en su relación con el entramado estructural e institucional determina el recorrido evolutivo de las diferentes regiones. En lo sucesivo, destacaré aquellos rasgos que caracterizan a las tres regiones recogidas en este estudio, recurriendo a los rasgos más llamativos y notables de los mismos, teniendo presente que se trata de un retrato limitado que por cuestiones de espacio no puede abarcar la diversidad de situaciones y alteraciones que en este ámbito acontecen a una velocidad endiablada.

En lo que respecta a la **región metropolitana de Helsinki** es importante realizar un breve recorrido por los principales procesos de reconfiguración de la estructura social y las prácticas culturales para comprender en su integridad los pasos realizados hacia el horizonte de la sociedad del conocimiento. Tal y como hemos adelantado en páginas anteriores, la transición hacia la sociedad del conocimiento de Finlandia en general y de la región metropolitana de Helsinki en particular ha estado en todo momento asentada sobre la reproducción de la identidad nacional finlandesa y la construcción nacional de un país joven que vive un periodo de apertura al mundo. Ciertamente, la integración y la retroalimentación entre la sociedad del conocimiento y el Estado de Bienestar ha sido uno de los aspectos que ha hecho desaparecer las resistencias a lo largo del proceso de reconfiguración socio-económica, debido a la estrecha relación que tanto el desarrollo de la sociedad del conocimiento,

como el propio Estado de Bienestar han mantenido con la identidad finlandesa (Castells; Himanen, 2002: 144).

Por un lado, el Estado de Bienestar finlandés se ha beneficiado enormemente en términos fiscales del desarrollo económico generado en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento. Y a su vez, el Estado recibe un alto grado de legitimidad de sus instituciones y de sus actuaciones a través del discurso afianzado en la supervivencia nacional. Por otro lado, la identidad nacional finlandesa, profundamente arraigada gracias a un alto grado de homogeneidad étnica y un lenguaje compartido por la gran mayoría de la población –que, ciertamente, comienzan a romperse con la llegada de nuevos inmigrantes–, no sólo ha logrado impulsar el desarrollo de la sociedad del conocimiento, sino que ha incorporado dicho proyecto de sociedad a su propio ideario socio-cultural.

El posicionamiento que en el contexto global ha logrado Finlandia en general y la región metropolitana de Helsinki en particular, sin tener que renunciar a sus características socio-culturales propias, ha pasado a formar parte de la representación que los finlandeses realizan sobre sí mismos en la primera década del siglo XXI. De esta manera, Finlandia ha conseguido establecer una relación tridimensional entre la economía del conocimiento, el Estado de Bienestar y la identidad nacional que ha funcionado como el principal soporte en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Así, la identidad finlandesa funciona como eje transversal entre la praxis institucional y las expectativas de los ciudadanos con respecto las fórmulas de transición hacia la sociedad del conocimiento.

Sin embargo, aunque la identidad constituye una dimensión primordial para entender el nivel de legitimación y de exigencia que los ciudadanos finlandeses ejercen sobre las instituciones públicas<sup>83</sup>, también es preciso destacar que la cultura de la innovación y los procesos de aprendizaje social tienen una profunda penetración en el territorio. Pekka Himanen (2002), identifica que entre los ciudadanos finlandeses se ha extendido una nueva ética del capitalismo, representada sobre todo por la cultura hacker, que ha logrado sustituir a la ética protestante del capitalismo industrial. Se trata de personas altamente cualificadas y especializadas, capaces de programarse a sí mismas en el trabajo y que dedican todo su tiempo y el esfuerzo a lo que les apasiona sin buscar la maximización del dinero y la ostentación de su riqueza, sino el

---

<sup>83</sup> En lo referente a la fuentes específicas de la legitimidad sobre la que se ejecuta la acción gubernamental finlandesa, Manuel Castells y Pekka Himanen (2002: 161) identifican las cuatro siguientes: “la legitimidad política proviene del Estado democrático, en el que el sistema político actúa de mediador entre los ciudadanos y el Estado a través de la representación democrática y la puesta en común de información. La legitimidad social se deriva del Estado de bienestar. La legitimidad cultural procede del proyecto nacionalista que subyace al Estado finlandés. La legitimidad económica tiene su origen en el crecimiento económico y en la distribución de la riqueza de las empresas, apoyadas por el Estado desarrollista finlandés”.

reconocimiento en su propia comunidad. Aún así, la penetración de la cultura hacker se produce de forma desigual y ambivalente, relacionada con las actividades que forman parte de la economía del conocimiento y entre aquellas ocupaciones ligadas a la estabilidad y el desarrollo personal. Ello genera una nueva forma de desigualdad y dualidad en relación a la limitada extensión de la economía del conocimiento que castiga a aquellos que por su formación educativa o situación socio-profesional no se han impregnado de la cultura hacker.

Además de la formación adquirida en el puesto de trabajo y de la pasión personal por el desarrollo del conocimiento especializado, la institución fundamental que posibilita la expansión de la cultura de la innovación entre los finlandeses en general y entre los habitantes de la región metropolitana de Helsinki en particular, es el sistema educativo. El rasgo primordial de la política educativa de Finlandia ha sido el arraigo del principio de igualdad a lo largo del proceso de gestación del sistema de educación. A su vez, en los diferentes periodos de la historia económica de Finlandia, las demandas de las empresas han jugado un papel fundamental en la definición de la política educativa, sobre todo en la educación superior. En las etapas más recientes, es bien conocido que a partir de 1990, el sistema universitario ha proporcionado, preferentemente al sector de las TIC's, el capital humano altamente cualificado que compone la masa crítica y el soporte del desarrollo de la economía del conocimiento en el país<sup>84</sup>.

Son, sobre todo, las instituciones de educación superior las que ejercen de correa de transmisión entre las necesidades de la economía del conocimiento y la sociedad civil finlandesa, a través la difusión de la cultura hacker. El sistema de educación finlandés está formado, por un lado, por las universidades, completando tanto la tarea de formación del capital humano, como de la investigación científica. Por otro lado, el sistema de educación superior se complementa con la existencia de institutos politécnicos, con un enfoque eminentemente profesional y destinado a cubrir los diversos nichos laborales en los que se precise personal cualificado: técnica y comunicaciones, comercio y administración, servicios sociales y de salud, servicios culturales, turismo, restauración y economía doméstica, recursos naturales, humanidades y magisterio (Calderero, 2008).

En este sentido, uno de los mayores éxitos del sistema educativo y del Estado de Bienestar finlandés es que logra que la gran mayoría de los jóvenes puedan cursar estudios de educación terciaria, tanto en las universidades,

---

<sup>84</sup> Tal y como se deja constancia en el trabajo de Dhalman; Routti e Ylä-Antilla (2006: 61), "In the 1990s, the ICT industry influenced education policy with respect to KE. Various associations and federations promoting interests of ICT firms such as the Federation of Electronics and Electrical Industry published surveys that indicated that the education in the information industry fields was lagging far behind ICT companies' future recruitment needs".



como en los institutos politécnicos. Dicha tendencia se acentúa además en las regiones más urbanas y dinámicas del país como el área metropolitana de Helsinki o el entorno urbano de Oulu. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.20.**, el 96,7% de la población de entre 20 y 24 años de la región de Etelä-Suomi estaba cursando estudios terciarios en el año 2007, marcando una tendencia en la que solamente se acercan otras áreas metropolitana de gran tamaño como Centralny en Polonia o Lisboa en Portugal. Se trata, además, de un porcentaje que se encuentra muy por encima de la media de los países de la UE-27, donde se ve reflejado en el conjunto de la Unión Europea son 6 de cada 10 habitantes de entre 20 y 24 años los que están cursando estudios terciarios. Así, los datos muestran que la región metropolitana de Helsinki cuenta con un alto potencial en capital humano, no sólo en la actualidad, sino también para afrontar los retos que pueda presentar el futuro.

**Tabla 3.20.: Estudiantes en Educación Terciaria  
(% sobre el Total de la Población de entre 20 y 24 Años)**

|                                   | 1998 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>European Union (27 países)</b> | :    | 48,8 | 57,4 | 58,6 | 59,0 |
| <b>Baden-Württemberg</b>          | 40,9 | 40,3 | 45,6 | 46,8 | 47,0 |
| <b>Nordrhein-Westfalen</b>        | 62,4 | 61,2 | 53,9 | 55,1 | 54,3 |
| <b>Pais Vasco</b>                 | 54,0 | 59,2 | 68,4 | 68,6 | 68,7 |
| <b>Comunidad de Madrid</b>        | 63,9 | 66,3 | 73,1 | 73,9 | 76,7 |
| <b>Île de France</b>              | :    | 70,9 | 69,7 | 69,8 | 69,0 |
| <b>Aquitaine</b>                  | :    | 51,2 | 52,3 | 54,2 | 54,3 |
| <b>Lombardia</b>                  | 41,8 | 43,8 | 57,0 | 57,0 | 59,8 |
| <b>Veneto</b>                     | 36,3 | 39,6 | 50,5 | 50,6 | 52,2 |
| <b>Noord-Nederland</b>            | :    | 51,2 | 57,4 | 60,2 | 62,5 |
| <b>Centralny</b>                  | :    | :    | 90,6 | 92,7 | 95,4 |
| <b>Lisboa</b>                     | :    | :    | 82,6 | 83,6 | 87,7 |
| <b>Etelä-Suomi</b>                | :    | :    | 95,6 | 95,9 | 96,7 |
| <b>North West</b>                 | :    | 54,1 | 49,5 | 49,3 | 48,2 |
| <b>London</b>                     | :    | 54,9 | 57,8 | 58,7 | 57,8 |

Fuente: EUROSTAT.

En esta línea, los datos recogidos por el Informe PISA realizado por la OECD (2010) para el año 2009, nos permiten visualizar que en el momento de finalizar los estudios secundarios, los alumnos de Finlandia adquieren un alto nivel de competencias y habilidades, que a la vez facilita el tránsito hacia estudios superiores. El Informe presenta una evaluación comparativa del rendimiento del alumnado a la edad de 15 años, independientemente al nivel de escolarización que cursen, en las denominadas como competencias clave, que corresponden a los ámbitos de Ciencias, Matemáticas y Lectura. El objetivo del trabajo es indagar sobre la formación, preparación y capacitación alcanzada por los alumnos para utilizar sus conocimientos y enfrentarse de forma efectiva a los retos de la vida adulta.

En los cuatro Informes PISA que hasta el momento se ha completado - 2000, 2003, 2006 y 2009—, los alumnos finlandeses han obtenido puntuaciones realmente altas, siempre a la cabeza de los países que participan en los diferentes estudios, tanto en Ciencias, como en Matemática y en Lectura. Son mayoría los estudiantes que alcanzan puntuaciones altas en las diferentes materias y muy pocos los que logran puntuaciones bajas, lo que provoca que la media del conjunto de alumnos sea muy alta. Y a su vez, los datos permiten visualizar que la influencia de la variable del nivel socio-económico no es absolutamente relevante a la hora de determinar del la puntuación alcanzada. Ante tales tendencias, no resulta extraño que numerosos agentes institucionales, analistas de los sistemas educativos, pedagogos e incluso medios de comunicación se sientan atraídos en indagar las razones del éxito del sistema educativo finlandés<sup>85</sup>.

**Tabla 3.21.: Participación en Programas de Aprendizaje Permanente  
(% sobre el Total de la Población de entre 25 y 64 Años)**

|                                      | 2000  | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--------------------------------------|-------|------|------|------|------|
| <b>European Union (15 countries)</b> | :     | 10,6 | 10,4 | 10,6 | 10,7 |
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b>  | 6,71  | 12,0 | 10,4 | 10,4 | 9,6  |
| <b>Praha</b>                         | :     | 9,1  | 9,1  | 9,7  | 12,3 |
| <b>Hovedstaden</b>                   | :     | :    | :    | 33,2 | 34,3 |
| <b>Baden-Württemberg</b>             | 5,31  | 8,5  | 8,5  | 8,5  | 8,8  |
| <b>Arnsberg</b>                      | 4,44  | 7,0  | 6,2  | 7,2  | 7,4  |
| <b>País Vasco</b>                    | 4,46  | 12,7 | 12,4 | 13,2 | 13,5 |
| <b>Comunidad de Madrid</b>           | 3,22  | 12,2 | 11,6 | 11,3 | 11,7 |
| <b>Île de France</b>                 | 3,39  | 7,6  | 7,9  | 8,1  | 7,4  |
| <b>Aquitaine</b>                     | 3,38  | 6,2  | 7,2  | 6,8  | 6,7  |
| <b>Lombardia</b>                     | 3,44  | 5,5  | 5,9  | 6,1  | 6,0  |
| <b>Toscana</b>                       | 3,91  | 6,8  | 7,0  | 6,4  | 6,8  |
| <b>Noord-Holland</b>                 | 16,07 | 18,0 | 17,9 | 17,9 | 18,5 |
| <b>Wien</b>                          | 5,24  | 14,6 | 15,5 | 15,1 | 16,2 |
| <b>Centralny</b>                     | :     | 5,4  | 5,6  | 6,5  | 5,7  |
| <b>Lisboa</b>                        | 4,43  | 4,8  | 4,5  | 4,6  | 5,1  |
| <b>Etelä-Suomi</b>                   | 18,84 | 23,5 | 24,2 | 24,9 | 24,7 |
| <b>Stockholm</b>                     | 19,96 | 21,0 | 18,0 | 18,2 | 21,8 |
| <b>Greater Manchester</b>            | 18,90 | 20,5 | 18,8 | 18,4 | 18,2 |
| <b>London</b>                        | 22,56 | 24,0 | 23,7 | 23,4 | 23,2 |
| <b>Oslo og Akershus</b>              | 3,52  | 19,7 | 20,0 | 21,0 | 23,1 |

Fuente: EUROSTAT.

<sup>85</sup> Desde la propia C.A. del País Vasco y organizado por el colectivo Hik Hasi, se organizaron visitas a Finlandia durante octubre de 2007 para conocer de primera mano el sistema educativo del país y las experiencias del profesorado. Fruto de la visita es el monográfico publicado por colectivo (Xangorin-hik hasi, 2008). A su vez, el número 386, del año 2009, de la revista Cuadernos de Pedagogía está dedicado al viaje de varios analistas a las escuelas de Finlandia. Sin embargo, el trabajo más completo hasta el momento sobre la contribución del sistema educativo al conjunto de la sociedad finlandesa es el editado por Jakku-Shivonen y Niemi (2007).

Por último, en referencia a la educación y la capacitación de la población finlandesa en general y de la región metropolitana de Helsinki en particular, es de destacar la importancia que se le han otorgado a los programas de aprendizaje permanente, principalmente dirigidos a la población activa, de forma que existan posibilidades para los trabajadores en el reciclaje y renovación de sus capacidades y habilidades. Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.21.**, prácticamente el 25% de la población de la región de Etelä-Suomi de entre 25 y 64 años participaba en el año 2008 en programas de aprendizaje permanente<sup>86</sup>, muy por encima de la media de las UE-15 en el mismo año (10,7%) y ofreciendo uno de los datos más altos del conjunto de regiones recogidas a modo de muestra. Resulta llamativo que sean principalmente otras regiones nórdicas como Oslo og Akershus, Stockholm o Hovedstaden las que se encuentren al nivel de las tasas marcadas por Etelä-Suomi o incluso las superen. En todo caso, los datos reflejan una amplia diversidad de situaciones

En definitiva, la amplia integración en el sistema educativo tanto de los menores, como de los jóvenes y los adultos en edad de trabajar en los diferentes niveles formativos ha permitido que los ciudadanos de Finlandia hayan encontrado posibilidades para colmar sus expectativas. Y a su vez, el sistema educativo ha facilitado la capacitación y la preparación para numerosos ciudadanos a las necesidades de las empresas involucradas en actividades intensivas en conocimiento. Con ello, el Estado finlandés ha encontrado la fórmula para cumplir con su programa económico y político, sustentado sobre el crecimiento económico y el desarrollo del Estado de Bienestar. Los cálculos estadísticos elaborados para el último Informe sobre Desarrollo Humano (PNUD, 2009), posicionan a Finlandia en el puesto número 12 del conjunto de países para los que se calcula el Índice de Desarrollo Humano (IDH)<sup>87</sup>.

Además de la posición en el ranking, Finlandia destaca, ante todo, por el bajo nivel de pobreza –obtiene el puesto número 5 en el Índice de Pobreza Humana que también se calcula para el conjunto de los países–, el bajo nivel de desigualdad en las rentas y el alto empoderamiento de las mujeres. De esta manera, Finlandia representa uno de los casos en los que el desarrollo del sistema público y la labor de fomento de la cohesión social han funcionado como soporte hacia la economía y la sociedad del conocimiento, antes que esperar al fortalecimiento del Estado de Bienestar a posteriori, como consecuencia del crecimiento económico.

---

<sup>86</sup> Es importante recordar que la recogida de información por parte de EUROSTAT excluye a la educación informal de las estadísticas sobre la participación en programas de aprendizaje permanente. La educación informal para adultos es aquella que no forma parte de un programa educativo formalizado, esto es, el auto-aprendizaje derivado de la visita a las bibliotecas, aprendizaje a través de internet, el uso de material impreso, etc.

<sup>87</sup> Para profundizar sobre las bases teóricas y la evolución empírica del concepto de Desarrollo Humano en el seno de las Naciones Unidas, léase el trabajo de Richard Jolly (2007).

Al contrario que en el caso de la región metropolitana de Helsinki, donde me he detenido en los contextos que han favorecido la transición hacia la sociedad del conocimiento, a la hora de completar la revisión de los principales tejidos socio-culturales de las dos regiones de antigua industrialización analizadas en este trabajo –Greater Manchester y la región metropolitana de Dortmund–, la mirada analítica se centra en las dinámicas de reconfiguración social que han acompañado a la reestructuración económica e institucional. Los contextos socio-culturales tanto de Greater Manchester, como de la región metropolitana de Dortmund se caracterizan por el largo y severo recorrido de crisis generada por la reestructuración, donde las consecuencias de dicha ruptura siguen acompañando en la actualidad al proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. La incidencia en términos socio-económicos y culturales de la crisis y la posterior reconfiguración continúan ejerciendo una notable influencia en el recorrido de cambio estructural observable en dichas regiones, aunque también tienen cabida dinámicas que comienzan a superar las barreras de la dependencia de la senda.

Concretamente, en el caso de la región de **Greater Manchester**, es de destacar que las heridas abiertas y las derivas adquiridas en las últimas dos décadas del siglo XX, continúan dibujando los contextos socio-culturales del presente, a la vez que siguen condicionando el recorrido que la región está llevando a cabo hacia el futuro. Ciertamente, Greater Manchester es una región sustancialmente diferente a lo que era hasta la llegada de la crisis de la sociedad industrial y no solamente por el cambio estructural que he tratado de reflejar en páginas anteriores, sino por la emergencia de formas renovadas de representación social, construcción identitaria, percepción social, formas de expresión y de configuración de fenómenos sociales. Tal y como destacan Jamie Peck y Kevin Ward (2002: 2), en la introducción al excelente libro editado para dar cuenta de las transformaciones acaecidas en Manchester, “the place has been changing, and in ways which fundamentally challenge its political-economic role and cultural self perception”.

A la hora de comprender hacia dónde han virado los contextos y tejidos socio-culturales de la región, no podemos perder de vista que la estructura social del Manchester postindustrial está marcada por los avances tan sólo parciales en el camino hacia la sociedad del conocimiento, la extensión de una cultura del ocio y el consumo al que no todos los habitantes tienen acceso y las desigualdades generadas como consecuencia de la limitada generación de nuevas oportunidades laborales y formativas. Ciertamente, existen aspectos que convierten a Greater Manchester en un caso admirable de reconfiguración al haber encontrado fórmulas de esperanza en un contexto para el que no estaba nada preparado.

Sin embargo y ante la constatación de viejos y nuevos problemas y situaciones para los que es necesario encontrar respuestas, no puede

considerarse que el trabajo pueda darse por finalizado. “The consequences of Manchester’s much-vaunted 1990s ‘transformation’ are easy enough to see – indeed difficult to miss– in the city’s political institutions and its material form. Indeed, it has often been said that an appropriate index of Manchester’s revival is the number of cranes that dot its skyline. Too often thought, such ‘concrete’ measures are mistaken for reliable indicators of economic and social progress, when they are in fact nothing of the sort. Stare as hard as you like at indicators of poverty, social exclusion and dislocation, political alienation, ‘real’ unemployment and wages and the striking thing is that the lines during the 1990s hardly bent at all, and most continued to track steadily in the wrong direction (Peck; Ward, op. cit.: 5-6).

En este sentido, el retrato de la transición de Greater Manchester hacia la sociedad del conocimiento no puede completarse mediante la representación de una ruptura entre el Manchester *antiguo*, de carácter industrial y rudo; y entre el *nuevo* Manchester asociado al ocio, el consumo y los servicios avanzados. De hecho, dicho proceso no es una secuencia uniforme, sino la yuxtaposición entre dos formas de estructuración social que siguen compartiendo espacios y tiempos adyacentes y reconvierten la región de Greater Manchester en un lugar más complejo y contradictorio. El doble proceso de la reestructuración productiva y la rebaja del Estado de Bienestar ha redefinido el sistema de oportunidades y de coberturas que dibuja un nuevo paisaje de derechos, obligaciones, exigencias y recompensas donde no todos salen ganando. Tal y como hemos podido observar en páginas anteriores, los principales esfuerzos durante el proceso de regeneración urbana, tanto desde la política pública, como de los círculos privados más importantes de la ciudad, ha estado orientada hacia la creación de un círculo urbano para el trabajo y el ocio postindustrial, conformando un modelo de ciudad que no logra extenderse e involucrar a amplios sectores de la población.

Tal y como destaca Rosemay Mellor (2002) en su trabajo sobre las dinámicas de exclusión social en la ciudad de Manchester, es que el modelo de ciudad y de economía, sustentada sobre los servicios de ocio y de consumo de las nuevas clases medias cosmopolitas empleadas en las todavía limitadas actividades económicas de alto valor añadido, genera nuevas desigualdades a la vez que expulsa a los más pobres de los espacios sociales del centro urbano, destinado a nuevas formas de practicar la ciudad. El sector mercantil del ocio y el consumo emplea principalmente a jóvenes, donde muchos tratan de encontrar nuevas alternativas, compaginando el empleo con los estudios, pero donde no todos pueden encontrar una salida que posibilite el acercamiento entre el empleo y el bienestar. Sin embargo, importantes sectores de la población, entre los que se encuentran principalmente los inmigrantes y las familias que sufrieron de forma directa la crisis industrial sin poder escapar de sus nefastas consecuencias, no tienen lugar en este espacio

socio-económico postindustrial extendido en Manchester, condenándolos a elaborar sus propias estrategias de supervivencia.

Dicho análisis coincide en el diagnóstico elaborado por Williams, Lee, Jones y Coats (2005: 25-26), cuando definen los principales problemas con los que cuenta la región de Greater Manchester y que suponen un importante freno en el proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. Por una parte, los porcentajes de personas con un bajo nivel de estudios son muy altos en la región a pesar de poseer una de las comunidades universitarias más grandes del Reino Unido. Tal y como puede observarse en la Tabla 3.23., que podemos encontrar en la página 250, el porcentaje de la población activa que ha alcanzado el nivel de educación terciaria es bajo en comparación con otras regiones europeas y muy lejos de los datos que alcanzan las regiones nórdicas en este indicador. El reto consiste, por tanto, en generar oportunidades para alcanzar situaciones de bienestar para personas con un bajo nivel de estudios. En segundo lugar, los autores destacan que el sistema educativo no universitario atraviesa por un momento de grandes dificultades, con cerca de un 30% de abandono escolar en niveles secundarios, generando un problema de extensión de la alta cualificación entre el conjunto de los habitantes.

Asimismo, uno de los retos más importantes para Greater Manchester es la extensión del desempleo y la inactividad entre los habitantes de la región, especialmente grave debido a la concentración espacial con la que se muestran. En términos comparativos, las tasas de desempleo de larga duración que pueden observarse en la **Tabla 3.22.**, no son excesivamente altas en la región de North West, aunque destaca el hecho de que el fenómeno se ha incrementado desde el año 2005. De esta manera, la baja cualificación de sectores de la población y los problemas de paro e inactividad se muestran estrechamente conectados, generando círculos viciosos y trampas en las que las personas se ven envueltas. Los niveles de baja cualificación se han convertido a la vez en la causa y en la consecuencia de la polarización entre diferentes comunidades en Manchester.

**Tabla 3.22.: Evolución de las Tasas de Desempleo de Larga Duración**

|  | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|
| <b>Wien</b>                              | 1,09 | 2,71 | 2,98 | 2,86 |
| <b>Reg -Bruxelles-Cap -</b>              | 8,17 | 9,21 | 9,87 | 9,82 |
| <b>Praha</b>                             | 1,25 | 1,45 | 1,13 | 0,88 |
| <b>Hovedstaden</b>                       | ..   | ..   | ..   | 0,67 |
| <b>Etela-Suomi</b>                       | 2,26 | 1,93 | 1,77 | 1,41 |
| <b>Ile De France</b>                     | 3,53 | 3,87 | 4,12 | 3,46 |
| <b>Aquitaine</b>                         | 4,21 | 2,66 | 3,06 | 2,51 |
| <b>Baden-Wuerttemberg</b>                | 1,76 | 3,13 | 3,06 | 2,31 |
| <b>Nordrhein-Westfalen</b>               | 3,31 | 5,42 | 5,3  | 4,64 |
| <b>Veneto</b>                            | 1,1  | 1,46 | 1,39 | 1,16 |
| <b>Toscana</b>                           | 2,8  | 1,73 | 1,92 | 1,65 |
| <b>Noord-Nederland</b>                   | ..   | 2,38 | 1,93 | 1,51 |
| <b>Oslo Og Akershus</b>                  | 0,21 | 0,98 | 1,07 | 0,37 |
| <b>Lisboa</b>                            | 2,24 | 4,14 | 4,48 | 4,07 |
| <b>País Vasco</b>                        | 5,77 | 1,82 | 1,93 | 1,52 |
| <b>Madrid</b>                            | 5,69 | 1,48 | 1,2  | 1,09 |
| <b>Stockholm</b>                         | 0,89 | 0,87 | 0,94 | 0,87 |
| <b>North West (Including Merseyside)</b> | 1,59 | 0,95 | 1,22 | 1,41 |
| <b>London</b>                            | 2,07 | 1,83 | 2,12 | 1,96 |

Fuente: OECD. Stats.

En definitiva, las consecuencias negativas del proceso de reconfiguración socio-económica se expresan en forma de nuevas facetas y dinámicas de la exclusión social, que destacan que la transición hacia la sociedad del conocimiento en Manchester no ha conseguido generar, al menos todavía, oportunidades para incrementar su calidad de vida al conjunto de la población. Tal y como plantea el reciente trabajo de Charles Leadbeater (2009: 13), “much has been achieved in Manchester in the past decade. Yet even that has not fundamentally changed the outlook for hundreds of thousands of people in the city-region, particularly those in the north of the city and in an inner ring between the city core and its outlying suburbs. This social deficit – the people still left behind by the restructuring of the 1970s and 1980s– also explains much of the productivity and entrepreneurship gap between Manchester and places with which it aspires to be compared”.

Es en este contexto donde se enmarcan las nuevas expresiones socio-culturales que emergen en la región de Greater Manchester y que adquieren notoriedad en la medida que se desvanece la sociedad industrial y se extiende un contexto urbano de carácter cosmopolita, dividido y diverso construido a través de nuevos usos y sentidos de la ciudad. Tal y como recogen en un excelente trabajo Ian Taylor, Karen Evans y Penny Fraser (1996), tras realizar un extenso estudio cualitativo sobre las formas de percepción y vivencia de los habitantes de Manchester y Sheffield en los primeros años del periodo postindustrial. Dicho estudio encara las modificaciones surgidas en la vida cotidiana y el estilo de vida de los habitantes de Manchester (y de Sheffield)

ante la necesidad de utilizar el vehículo privado o el transporte público para sus desplazamientos al trabajo, el desarrollo de las estructuras y servicios del consumo, la evolución de la pobreza en la ciudad y la emergencia de nuevos colectivos de rasgos característicos que quedaban ocultos en la sociedad industrial, tales como el colectivo gay, los grupos étnicos en su búsqueda de espacios sociales en una “ciudad de blancos”, las estrategias adaptativas de las mujeres, la creciente presencia de pensionistas y personas mayores, así como los movimientos subculturales protagonizados por jóvenes y adolescentes durante las últimas décadas en Manchester.

Cada uno de estos nuevos grupos adquiere sus patrones de comportamiento y compone un mapa propio de la ciudad a través de sus usos, a la vez que precisa de la cobertura de diferentes necesidades. Por ello, puede decirse sin ningún reparo que la historia no se ha detenido en regiones como Greater Manchester, porque a pesar de sufrir con intensidad la crisis de la sociedad industrial y seguir padeciendo sus consecuencias, la región sigue mostrando una vibrante capacidad para la innovación social y la adaptación a los nuevos contextos estructurales. En definitiva, "what seems certain is that twenty-first-century Manchester will be *both* more cosmopolitan and heterogeneous *and* more unequal and divided than before. (Peck; Ward, 2002: 8). En este contexto, la ciudad cosmopolita en la que se ha convertido Manchester visualiza la tensión generada entre las diferencias aceptadas y desaprobadas en base a un discurso cosmopolita que acentúa el valor de ciertas formas de diversidad, pero estigmatiza otras diferencias, y de cómo los propios habitantes de la ciudad construyen formas contestatarias del discurso de la diversidad, que no se corresponden con las representaciones pretendidas por las élites políticas y económicas (Young; Diep; Drabble, 2006).

Muchos de los problemas y de los procesos socio-culturales asociados a la profunda modificación de la estructura social presentes en Greater Manchester, se asemejan a los observables en la **región metropolitana de Dortmund**, debido a las dificultades que las dos regiones han padecido tras la crisis de la sociedad industrial. Con el declive de la industria del acero, el carbón y las fábricas de cerveza no sólo se desvanecen los sectores económicos que suponían el soporte principal de la región, sino que conlleva la paulatina desaparición de un estilo de vida industrial, para dejar paso a nuevas vivencias, significados y sentimientos de pertenencia sobre la ciudad y la región.

El proceso de reconfiguración socio-económica acontecido en la región metropolitana de Dortmund, ha generado un grave problema de paro y exclusión social<sup>88</sup>, que los avances realizados en el desarrollo de nuevos

---

<sup>88</sup> En los datos que aporta el Anuario Estadístico del Gobierno Municipal de Dortmund (Stadt Dortmund, 2009a: 52), puede observarse que existen divergencias significativas entre los diferentes distritos de la ciudad en lo referente a los ingresos económicos recibidos



clústeres de empresas no han podido solventar por completo. Tal y como podemos observar en la Tabla 3.22, de la página 247 el desempleo de larga duración en la región de Nordrhein-Westfalen alcanza las tasas más amplias del conjunto de regiones comparadas, advirtiendo que nos encontramos ante una situación con importantes implicaciones para el presente y que puede generar graves consecuencias para el futuro por los peligros de cronificación de las situaciones de exclusión social en un contexto de transición hacia la sociedad del conocimiento que favorece a las personas con altos niveles de educación.

Sin embargo, el arraigado fenómeno del paro de larga duración parece estar contrarrestado por la extensión de las posibilidades de cualificación que encuentran los habitantes de la región metropolitana de Dortmund, donde sobre todo destaca el bajo porcentaje de habitantes que no superan la educación primaria. En términos comparativos y debido al característico sistema educativo alemán que otorga un valor muy elevado a la Formación Profesional, el porcentaje de personas que alcanza una educación terciaria en el conjunto de Alemania en general y en las diferentes regiones del país es menor que en territorios de similares características socio-económicas de Europa.

Tal y como puede observarse en la **Tabla 3.23.**, el porcentaje de personas que entre la fuerza de trabajo ha alcanzado una educación terciaria es relativamente bajo en la región de Nordrhein-Westfalen e incluso en Baden-Württemberg en comparación con las regiones nórdicas o españolas, aunque superior a las regiones italianas y similar a las holandesas. En el caso de Alemania, este dato no supone necesariamente un déficit en el proceso de formación de la fuerza de trabajo o en la capacidad de generación de conocimiento de las universidades e instituciones de educación superior, sino una diferenciación muy clara de funciones en relación con la cobertura de las necesidades de profesionales manufactureros de la estructura productiva alemana.

---

anualmente, que reflejan un contexto de desarrollo desigual y de situaciones de cronificación de la exclusión social. Los habitantes de algunos distritos del norte de la ciudad obtienen menos de la mitad de la media de ingresos del conjunto de metrópoli, mientras distritos como Lücklemburg y Syburg consiguen doblar dicha media de ingresos. Los datos reflejan que los distritos del noroeste son aquellos con ingresos más bajos (con la excepción de Westfalendamm), mientras los ingresos más altos se concentran en Hombruch, Aplerbeck y Hörde.

**Tabla 3.23.: Nivel de Estudios de la Fuerza de Trabajo  
(% sobre el Total de la Fuerza de Trabajo). Año 2008**

|                                   | Total de la<br>Fuerza de<br>Trabajo (Miles) | Educación<br>Primaria<br>o Menor | Educación<br>Secundaria | Educación<br>Terciaria |
|-----------------------------------|---|----------------------------------|-------------------------|------------------------|
| Wien                              | 723.400                                     | 15,45                            | 57,40                   | 27,15                  |
| Reg -Bruxelles-Cap                | 428.600                                     | 26,29                            | 26,69                   | 47,01                  |
| Praha                             | 602.699,9834                                | 3,60                             | 63,34                   | 33,06                  |
| Hovedstaden                       | 772.051,7866                                | 14,43                            | 38,02                   | 47,55                  |
| Etela-Suomi                       | 1.222.300                                   | 14,88                            | 41,63                   | 43,49                  |
| Ile De France                     | 5.066.299,988                               | 23,53                            | 34,54                   | 41,93                  |
| Aquitaine                         | 1.292.400                                   | 22,97                            | 48,69                   | 28,33                  |
| Baden-Wuerttemberg                | 4.816.400                                   | 13,18                            | 56,94                   | 29,88                  |
| Nordrhein-Westfalen               | 767.4085,21                                 | 15,19                            | 60,03                   | 24,78                  |
| Lombardia                         | 4115.500                                    | 36,77                            | 45,29                   | 17,95                  |
| Veneto                            | 2037.400                                    | 37,61                            | 47,65                   | 14,74                  |
| Noord-Nederland                   | 725.474,5141                                | 23,35                            | 47,09                   | 29,56                  |
| Oslo Og Akershus                  | 534.199,8315                                | 13,77                            | 34,80                   | 51,43                  |
| Lisboa                            | 1306.200                                    | 56,21                            | 20,00                   | 23,79                  |
| Pais Vasco                        | 980.900                                     | 30,01                            | 22,04                   | 47,95                  |
| Madrid                            | 3000.800                                    | 30,01                            | 27,61                   | 42,39                  |
| Stockholm                         | 955.282,4034                                | 9,78                             | 47,70                   | 42,53                  |
| North West (Including Merseyside) | 2.751.799,328                               | 22,78                            | 44,39                   | 32,83                  |
| London                            | 3.444.276,797                               | 15,76                            | 37,07                   | 47,17                  |

Fuente: OECD. Stats.

A este respecto, la observación del cruce entre las ocupaciones y el perfil educacional de la población activa nos permite delimitar la cantidad de recursos humanos, tanto empleados como en stock, formados en actividades de nivel tecnológico elevado. Ante este indicador, se observa que el perfil profesional en ciencia y tecnología de la población activa en la región de Arnsberg ha crecido de forma notable en la última década y media, aunque todavía se encuentra lejos de otras regiones, tanto de Alemania (como Baden-Wuerttemberg), como del norte de Europa (Hovedstaden, Stockholm o Etelä-Suomi). Ello indica que hasta el momento, el desarrollo de actividades económicas de alto valor añadido es todavía limitado en la región de Arnsberg y que los avances realizados en la materia no se han extendido entre el conjunto de los ciudadanos. A su vez, teniendo en cuenta el complicado proceso de reestructuración productiva y social que ha padecido la región de Arnsberg, resulta destacable el bajo nivel de participación de la población de entre 25 y 64 años en programas de educación permanente, que se observa en la Tabla 3.21. de la página 243, que pudiera permitir un desarrollo en las capacidades y habilidades de las personas en edad de trabajar. De esta manera, tal y como es apreciable en la **Tabla 3.24.**, la evolución de los recursos humanos en Ciencia y Tecnología en la región de Arnsberg desde 1999 hasta el año 2008 ha sido muy modesta, sin alcanzar todavía al 40% de la población activa y

mostrando un notable retraso con las regiones con una mayor cantidad de masa crítica en tales ámbitos.

**Tabla 3.24.: Evolución de los Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología  
(% de la Población Activa)**

|                                     | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Région de Bruxelles-Capitale</b> | 43,0 | 48,7 | 52,3 | 52,2 | 51,2 | 50,5 |
| <b>Praha</b>                        | :    | 50,1 | 53,9 | 55,5 | 57,5 | 59,8 |
| <b>Hovedstaden</b>                  | :    | :    | :    | :    | 54,1 | 56,8 |
| <b>Baden-Württemberg</b>            | 37,6 | 40,7 | 41,8 | 42,6 | 43,8 | 43,4 |
| <b>Arnsberg</b>                     | 32,6 | 35,1 | 35,0 | 34,5 | 34,1 | 39,5 |
| <b>Pais Vasco</b>                   | 34,6 | 44,1 | 52,3 | 54,9 | 53,6 | 53,6 |
| <b>Comunidad de Madrid</b>          | 35,5 | 41,1 | 45,4 | 46,5 | 48,7 | 50,5 |
| <b>Lombardia</b>                    | 25,2 | 28,7 | 34,6 | 36,4 | 37,5 | 37,6 |
| <b>Veneto</b>                       | 20,6 | 26,5 | 29,8 | 30,9 | 33,0 | 32,3 |
| <b>Wien</b>                         | 33,5 | 37,7 | 43,5 | 43,2 | 42,1 | 42,2 |
| <b>Centralny</b>                    | :    | 27,3 | 33,0 | 35,0 | 36,6 | 36,9 |
| <b>Lisboa</b>                       | 24,9 | 25,5 | 31,8 | 32,3 | 31,7 | 32,1 |
| <b>Etelä-Suomi</b>                  | :    | 47,5 | 47,0 | 47,4 | 50,0 | 50,4 |
| <b>Stockholm</b>                    | :    | 55,4 | 55,6 | 55,7 | 56,0 | 56,7 |
| <b>Greater Manchester</b>           | :    | 31,9 | 35,4 | 37,3 | 38,4 | 35,1 |
| <b>London</b>                       | :    | 44,1 | 48,5 | 51,9 | 51,7 | 54,4 |
| <b>Oslo og Akershus</b>             | :    | 55,7 | 58,6 | 58,8 | 58,9 | 58,3 |

Fuente: EUROSTAT.

A este respecto, la iniciativa público-privada Dortmund-project, de la que ya hemos dado buena cuenta, contempla una línea estratégica de actuación en la capacitación de personas en las actividades económicas estratégicas para la región, con la intención de cubrir las necesidades presentes y futuras de las empresas tractoras de la nueva economía e impulsar su desarrollo. Una de las líneas maestras del proyecto, que adquiere el nombre de Menschen & Kompetenzen (Personas y Capacidades), tiene como objetivo la formación de especialistas, técnicos y ejecutivos para la industria de las TIC's, la microelectrónica y la e-Logística. Para ello, Dortmund-project trabaja en colaboración con la Universidad de Dortmund y los Institutos Politécnicos para conformar una masa crítica suficiente que pueda sostener la gestación y el desarrollo de nuevos sectores productivos en la región. Además de ello, Dortmund-project ha elaborado diversos programas para apoyar las iniciativas innovadoras por parte de jóvenes estudiantes y emprendedores, estableciendo puentes entre la investigación académica independiente y las industrias asentadas en la región.

De esta manera, Dortmund-project ejerce de correa de transmisión entre las necesidades de las empresas, el impulso a sectores definidos como estratégicos y las instituciones de educación superior desde una lógica donde

prima el posicionamiento productivo y competitivo en sectores que ejerzan de tracción hacia un futuro en el que existan mayores oportunidades de empleo y de incremento de la calidad de vida para los habitantes de la región metropolitana de Dortmund. Sin embargo, todavía es demasiado pronto para saber con toda certeza si el modelo de intervención que maneja el Dortmund-project está en condiciones de cumplir con los ambiciosos objetivos marcados, o si por el contrario, las actuaciones de “arriba hacia abajo” que predomina en el proyecto, se muestran insuficientes para ampliar el sistema de oportunidades para las generaciones futuras en ámbitos que posibiliten a la región seguir avanzando en la transición hacia la sociedad del conocimiento.

En otro orden de cosas, la notable remodelación urbanística y paisajística de la región metropolitana de Dortmund ha favorecido un incremento de la calidad de los espacios públicos y la vida urbana. El cierre de numerosas empresas industriales y la posterior regeneración de los espacios urbanos, así como los esfuerzos por la recuperación socio-económica, ha modificado notablemente el paisaje urbano y la imagen de la ciudad, tanto entre sus habitantes como para los visitantes que se adentran en la región. Tal y como destacan en su trabajo, Van der Berg, Pol, Van Winden y Woets (2005: 68), “Dortmund’s image among companies and citizens is that of a sport and shopping city and a Westphalia metropolis. Since previous questionnaires were undertaken, the city has lost some of its image as a beer-drinking and exhibition city: Dortmund’s image as a technology city is stable. Citizens are very satisfied with the shopping opportunities, cinemas and concerts; most criticism is aimed at car parking shortages, citizens’ participation, the shortage of youth facilities and the bad conditions of many schools”.

Ello ha propiciado el comienzo de un nuevo tiempo para el turismo, la actividad cultural y el arte en la región. Tal y como expone el anuario estadístico que prepara el Gobierno Municipal de la Ciudad (Stadt Dortmund, 2009a: 51), las pernoctaciones de no residentes han ido en aumento constante desde el año 2000, en el que se alcanzaron 93.789 días de estancias en hoteles de la ciudad, hasta aumentar a 168.729 en el año 2008. En este sentido, la ciudad ha incrementado de forma notable su oferta y servicios de ocio y de consumo cultural, con la apertura de varios museos y un auditorio, que se suman a la afianzada atracción que supone el Westfalen Stadium, sede del afamado equipo de fútbol de la ciudad, la feria de muestras (Westfalenhalle) y otros servicios como el zoo o la ópera. Asimismo, el año 2010, ha supuesto un hito destacado en la región del Rhur en materia cultural gracias al reconocimiento recibido como Ciudad Europea de la Cultura. Ciertamente, el nombramiento corresponde a un reconocimiento indudable del profundo

proceso de reconfiguración socio-económica acontecida en la región, que también ha derivado en un nuevo tiempo para la cultura y la creatividad.<sup>89</sup>.

### **3.5. Resumen Conclusivo: Recursos de Innovación Social en Regiones en Reconfiguración Socio-Económica**

En la delimitación de la perspectiva teórica he dado buena cuenta del debate en torno al final del ciclo de la industria tradicional que se produce a finales de la década de 1970 y las posteriores concepciones surgidas desde entonces para desentrañar la formación estructural de las sociedades postindustriales.. En este proceso, las áreas de antigua industrialización suponen un claro exponente del carácter errático, ambivalente y convulso que los procesos de transformación estructural y cambio social han mostrado en las últimas décadas. Durante un largo periodo de tiempo, fueron los máximos exponentes de la modernidad industrial y el claro ejemplo a seguir por el resto de regiones del planeta. En cambio, en los primeros años de aguda desindustrialización y reestructuración productiva las áreas de antigua industrialización fueron catalogadas como obsoletas ante el nuevo periodo de sofisticación tecnológica, globalización y nuevas posibilidades de desarrollo que emergían en el planeta. Autores de renombre como Peter Hall (1988), destacaron que ante los cambios socio-económicos que se avecinaban las áreas de antigua industrialización se habían convertido en “regiones del ayer”, condenadas a una economía poco productiva basada en una industria de bajo nivel tecnológico y un sector servicios con empleos de baja cualificación y calidad, reflatada gracias a la intervención gubernamental.

Sin embargo, la hipótesis manejada en este trabajo es crítica con esta visión determinista, aunque coincide en destacar el fuerte desgaste y el poso histórico proporcionado por las estructuras socio-económicas que en la etapa industrial se fueron construyendo y remodelando en áreas concretas de Europa occidental y Estados Unidos. Tal y como hemos podido ir desgranando a lo

---

<sup>89</sup> En un artículo publicado por el diario *El País* (10/02/2010), el que fuera fundador del festival de arte Trienal del Ruhr y actual director artístico del Teatro Real de Madrid, Gerard Mortier, considera que en la región del Ruhr se ha abierto un nuevo periodo histórico donde la cultura penetra en espacios y gentes anteriormente ajenas a las tendencias más vanguardistas del momento para contribuir a la construcción de una nueva sociedad sobre estructuras y contexto post-industriales. Según sus propias palabras, “una región donde no se podía comer un helado de vainilla en una terraza al aire libre sin que se manchara de polvo, y donde los habitantes de la villa debían lavar su ropa blanca después de un partido de tenis, se convirtió en una región completamente verde, donde sobre las antiguas colinas de carbón se podían contemplar ahora desde muy lejos las obras de arte de Ibarrola o de Serra. No podía haberse tomado una elección mejor que la de nombrar al Ruhr Capital Europea de la Cultura, justo en un momento de crisis en la que Europa no se puede salvar más que gracias a las ideas creativas, sobre todo a nivel cultural.”

largo de todo el capítulo, las áreas de antigua industrialización ofrecen matices de especial interés a la hora de comprender cómo están afrontando los diferentes espacios geográficos del planeta la transición hacia la sociedad del conocimiento. Las áreas representativas de la sociedad industrial han mostrado una intensa fuerza de innovación social –aunque también claramente limitada–, a través de la cual han podido salir de una profunda crisis estructural y comenzar a dar parcialmente los primeros pasos en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Ello permite observar que su historia no está en absoluto determinada, pero que a su vez se trata de un recorrido errático, en el que constantemente emergen nuevos retos ante los que obligatoriamente se enfrentan con posibilidades y condicionantes singulares.

Ciertamente, la comparación entre el recorrido de transición hacia la sociedad del conocimiento que dibuja la experiencia de la región metropolitana de Helsinki, con los casos de Greater Manchester y la región metropolitana de Dortmund refleja la relevancia del punto de partida en un contexto global que favorece la capacidad de innovación, la generación de conocimiento, la creatividad y la adaptación constante. A lo largo del análisis realizado en este capítulo hemos podido constatar que el área metropolitana de Helsinki obtiene una ventaja histórica con respecto a las regiones de antigua industrialización al no tener que encarar las graves consecuencias de la crisis de la sociedad, los procesos de desindustrialización y la desaparición de los soportes principales de un estilo de vida profundamente arraigado. Puede disponer del conjunto de sus recursos financieros, humanos, institucionales y tecnológicos para alcanzar el ritmo de una nueva oleada impulsada por las industrias de alta tecnología y la aplicación productiva del conocimiento.

Mientras tanto, las regiones de antigua industrialización analizadas en este trabajo (Greater Manchester y Región Metropolitana de Dortmund) han padecido de forma más severa la influencia de lo que se conoce como “dependencia de la senda”, al encontrarse con la necesidad de afrontar los costes económicos y sociales generados por la crisis de la sociedad industrial y encontrar así mayores condicionantes y barreras para alcanzar el paso de las áreas más dinámicas en el desarrollo de la sociedad del conocimiento. Por ello puede decirse que, “la historia importa”, de forma que las estrategias de innovación social están condicionadas por los contextos socio-estructurales específicos de las diferentes regiones (Simmie; Carpenter; Chadwick; Martin, 2008), aunque ello no inhibe por completo las posibilidades y capacidades para generar dinámicas de innovación social, sino que las dota de otro contenido y dimensión a la vez que se dirigen hacia otros contextos y ámbitos.

Los casos aquí expuestos muestran que en los periodos de crisis y transformación, como los acontecidos en las primeras décadas de los años 80 del siglo pasado, las formas de encarar tales procesos dependen en gran medida de las condiciones de partida con las que cuenta cada uno de los

territorios, que condicionan las estrategias y planteamientos que se puedan realizar en tal periodo. Las oportunidades para el desarrollo socio-económico abiertas en el periodo postindustrial exigen nuevas condiciones que la región metropolitana de Helsinki consigue aunar, mientras para las regiones de antigua industrialización la construcción de la sociedad del conocimiento es un proceso que queda retrasado ante la necesidad de afrontar primero las consecuencias más directas de la desaparición de la sociedad industrial: paro, reordenación del suelo, el desarrollo de nuevas actividades económicas, degradación ambiental y social, etc. Las regiones de antigua industrialización quedan, en un primer momento, al margen de la oleada de desarrollo ligada al conocimiento en la que se inserta la región metropolitana de Helsinki, de forma que en un segundo momento precisan del desarrollo de nuevos mecanismos impulsores que generen dinámicas innovadoras en el ámbito económico, político y social para poder conectar con las redes en marcha en el contexto global.

A este respecto, considerando que los factores que impulsan la innovación social están desigualmente repartidos entre las diferentes regiones del planeta, la pregunta que inmediatamente surge es: ¿cuáles son las condiciones estructurales que favorecen la innovación social? ¿Cómo construir o modificar dichas condiciones en el caso de que no sean propicias para la gestación de dinámicas innovadoras? Cada uno de los casos aquí descritos muestra las virtudes y carencias propias a la hora de generar procesos de innovación social en el momento de transición hacia la sociedad del conocimiento. Si hay algo en común en todas las experiencias comentadas es que en ellas se ha producido un proceso de aprendizaje colectivo liderado por agentes públicos y privados –aunque no reducible a éstos– que, basados en la experiencia acumulada en la región, han tratado de canalizar los recursos técnicos, financieros, humanos y geográficos presentes en el territorio, además de tratar que dichos recursos se fueran incrementando a medio y largo plazo mediante reformas estructurales. En definitiva, en los tres casos comentados, la innovación social ha estado estrechamente ligada a un proceso de adaptación en un momento histórico de rupturas socio-culturales, a la búsqueda de fórmulas que permitan hacer mejor lo que ya se sabía hacer y al aprendizaje de nuevas maneras de encarar las circunstancias del presente y el futuro.

En lo que se refiere concretamente a las tres regiones analizadas en este capítulo, existen **3 dimensiones** sobre las que pivotan los mecanismos y recursos de innovación social y de reconfiguración socio-económica.

1) En primer lugar, tal y como veníamos apuntando, los tres casos analizados nos advierten sobre el condicionamiento que ejerce **el contexto socio-estructural** a la hora de delimitar las capacidades de unas regiones y

otras para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento y de posicionarse en el contexto global.

El peso histórico de las estructuras de la sociedad industrial y las heridas de su crisis siguen haciendo mella en las regiones de Greater Manchester y el área metropolitana de Dortmund, que presentan una posibilidades todavía limitadas para generar dinámicas de innovación social en la orientación que precisa la construcción de la sociedad del conocimiento. De la misma forma, la experiencia de la región metropolitana de Helsinki muestra que los rasgos de su estructura social presentan características demográficas, educativas, institucionales, financieras, culturales y socio-económicas que reflejan unas condiciones más desarrolladas para seguir recorriendo el camino hacia la sociedad del conocimiento. Ello indica que es necesaria una profunda reflexión sobre la dimensión cualitativa y cuantitativa de las diferentes regiones que se encaminan hacia el horizonte de la sociedad del conocimiento, en relación a dinámicas como el potencial de masa crítica, la cualificación de la población, las situaciones de desigualdad y exclusión social, la capacidad de innovación científica y tecnológica, los recursos institucionales, el diseño de políticas públicas o la extensión de la cultura de la innovación.

Sobre esta base, lo que el análisis de las tres regiones recogidas en este estudio nos relata es que efectivamente han existido procesos innovadores, pero sin que ello haya generado situaciones de ruptura absoluta con las estructuras y culturas previamente existentes. En las tres regiones se observa que para poder avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento, han tratado de apoyarse en ámbitos, sectores e instituciones con una cierta trayectoria y evolución en la región, profundizando en ellos y sofisticando su conformación. El recorrido alargado y la paciencia han resultado ser aspectos fundamentales a lo largo del proceso de reconfiguración socio-económica, una vez que se han comprendido dónde se encuentran las posibilidades y las limitaciones de la región para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento.

2) En segundo lugar y en relación directa con lo apuntado, no se debe desdeñar el papel de **los mecanismos institucionales** a la hora de encauzar la transición hacia la sociedad del conocimiento.

Condiciones estructurales, factores institucionales, iniciativas gubernamentales y procesos socio-culturales interactúan de forma compleja a lo largo del proceso de reconfiguración socio-económica, estableciendo las posibilidades y las dificultades para afrontar el proceso de cambio estructural. A este respecto, es de destacar el papel del sistema de gobernanza a la hora de establecer una reflexión y un diagnóstico abierto y plural, como el que puede observarse en la región de Helsinki o en Greater Manchester, desde el que diseñar las líneas estratégicas del presente y del futuro. Resulta destacable, el



soporte institucional y financiero que ejerce el sistema público a las empresas asentadas en la región, sea a través de un sólido sistema universitario que nutre las necesidades de las empresas, el apoyo al sistema de I+D, o la financiación de las iniciativas de regeneración económica y urbana<sup>90</sup>. En este sentido, en los tres territorios analizados el papel de las universidades es clave. Son el núcleo principal del sistema de innovación y una herramienta indispensable de la regeneración del tejido económico, pero también social y cultural. Por lo tanto, la colaboración público-privada, o más exactamente el soporte público al ámbito privado ha estado en la base de los procesos de reconfiguración socio-económica de las tres experiencias revisadas.

A la hora de definir los criterios y mecanismos a utilizar en el proceso de reconfiguración socio-económica, el sistema de gobernanza diseñado desde las instituciones públicas permite la participación del conocimiento experto y de los agentes privados más influyentes desde el primer momento. Por el contrario la sociedad civil, no participa en la definición de los diversos planes y estrategias que se pretenden implantar y solamente adquiere un papel periférico y secundario a la hora de evaluar las consecuencias generadas por las actuaciones concretas. El que gestiona y lidera el proceso de reconfiguración es el que determina el modelo de actuación, sin que en esta definición participen aquellos que pagan los costes financieros y humanos de los planes y estrategias establecidas.

El conjunto de los agentes y ciudadanos que deben pasar a interactuar con las consecuencias del replanteamiento de las políticas, quedan al margen de la discusión sobre la idoneidad de los nuevos enfoques, que pasan a estar definidos por el conocimiento experto y los intereses económicos. En este proceso, el conocimiento experto sirve como principal recurso de legitimación en la remodelación de la agenda económica y política de las instituciones públicas, ofreciendo el discurso y el contenido necesario para la defensa de la validez y la pertinencia de la idea experta a la que se recurre. En definitiva, mientras el discurso institucional se nutre de conceptos como gobernanza, participación ciudadana, innovación institucional e innovación social, la forma en la que se han gestionado los procesos de reconfiguración socio-económica conduce a considerar que el modelo de actuación institucional utilizado coarta las dinámicas desinstitucionalizadas y desreguladas de innovación social que pudieran generarse de forma endógena al imponer la supremacía del

---

<sup>90</sup> El artículo de Paul Drewe (2008) aporta un interesante análisis sobre el volumen adquirido por los programas URBAN financiados por la Unión Europea para proyectos de revitalización urbanística en diversas regiones europeas. Lo verdaderamente interesante del escrito es que, por un lado destaca la incidencia que los citados programas han tenido en el desarrollo regional, que incluso podrían entenderse como mecanismos institucionales de innovación social, pero todavía más interesante resulta que, por otro lado, también destaca los vacíos e imperfecciones arrastrados durante los años de actividad de los programas en problemas sociales como la exclusión.

conocimiento experto, frente a las experiencias de los expertos vivenciales siempre presentes en los territorios.

3) Sin embargo, tercer lugar es importante destacar que el cambio estructural y social está atravesado por **la constante emergencia de consecuencias no deseadas y acontecimientos imprevisibles** que desborda las capacidades institucionales, generando nuevos focos de conflicto y tensión entre los rostros del cambio y las vivencias de los ciudadanos.

En un momento de crisis e incremento de la incertidumbre, las instituciones públicas se apoyan en el conocimiento experto, recurriendo a las respuestas provenientes desde este ámbito a los dilemas que las instituciones públicas tratan de encarar. Los diversos planes y estrategias pasan a estar moldeadas en base a las ideas expertas dominantes en el momento del diseño y la definición del planteamiento estratégico. Ello se traduce en actuaciones concretas en diversos ámbitos que generan un impacto directo y verificable en las vidas de los diversos agentes y ciudadanos de consecuencias impredecibles y resultados variados, en función del rigor y de la idoneidad del planteamiento desde el que se toman las decisiones concretas. De esta manera, las instituciones públicas se enfrentan a las consecuencias generadas por su propia actuación y la aplicación de la idea experta a la que han recurrido, tanto en los casos en los que los resultados pueden definirse como positivos, como en las experiencias negativas. La aparente pericia de la idea experta es puesta en duda desde el momento en el que entra en contacto con la enorme complejidad de la vida social e institucional de los espacios concretos.

A modo de resumen de los casos expuestos en este trabajo recojo en un cuadro los principales recursos y mecanismos a los que han podido recurrir las regiones analizadas en su particular transición hacia la sociedad del conocimiento, además de los principales agentes que han diseñado la reconfiguración socio-económica, sin que pudieran haber eliminado por completo las consecuencias no deseadas de su propia actuación.

## ÁREA METROPOLITANA DE HELSINKI

| <b>Reconfiguración Social y Nuevos Modelos Actuación Institucional</b>                          | <b>Principales Agentes Institucionales y Estrategias</b>                 | <b>Mecanismos y Recursos Utilizados</b>   | <b>Problemáticas Asociadas y Aspectos Críticos</b>   |
|---|--|---|--|
| ➤ Nuevo desarrollo industrial endógeno, no dependiente de las exportaciones de materias primas. | ➤ Estado Central y City of Helsinki                                      | ➤ Sistema de gobernanza que integra el conocimiento experto multidisciplinar          | ➤ Brecha entre el sector TIC y otras actividades manufactureras en términos de productividad |
| ➤ Amplio desarrollo de nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC's)        | ➤ Consejo de Política Tecnológica y Científica (STPC)                    | ➤ Amplio sistema de oportunidades y capacidades de la población                       | ➤ Riesgos derivados del exceso de especialización en el sector TIC                           |
| ➤ Mantenimiento de los soportes principales del Estado de Bienestar.                            | ➤ Agencia Tecnológica Tekes  | ➤ Estado informacional del Bienestar  | ➤ Replanteamiento de la centralización y aglomeración de recursos en la región               |
| ➤ La regeneración de los barrios y las periferias.  | ➤ Fondo Nacional para la Investigación y el Desarrollo (SITRA)           | ➤ Reproducción de la identidad nacional   | ➤ Escasa diversidad cultural entre los habitantes de la región                               |
| ➤ Desarrollo de la economía y la sociedad del conocimiento.                                     | ➤ Science and Technology Policy Council (STPC)                           | ➤ Inversión y aglomeración de masa crítica y recursos de innovación: sistema de I+D+i | ➤ El reto de innovar la innovación   |
| ➤ Medio ambiente, salud, protección pública.  | ➤ Amplia red universitaria, politécnica y de institutos de investigación | ➤ Ética hacker y expansión de la cultura de la innovación                             |  |

| <b>GREATER MANCHESTER</b>   |  |  |   |
|---|--|--|---|
| <b>Reconfiguración Social y Nuevos Modelos Actuación Institucional</b>                              | <b>Principales Agentes Institucionales y Estrategias</b>       | <b>Mecanismos y Recursos Utilizados</b>  | <b>Problemáticas Asociadas y Aspectos Críticos</b>                        |
| ➤ "Nuevo Realismo": Colaboración con Gobierno Central, proyectos "bandera" y promoción de la ciudad | ➤ Central Manchester Development Corporation (CMDC).           | ➤ Fuerte liderazgo de las instituciones públicas.  | ➤ El lastre de la crisis de la sociedad industrial                        |
| ➤ Giro empresarial de la política urbana. (Pragmático e innovador).                                 | ➤ Olympic Bid Comitee.   | ➤ Sistema de gobernanza público-privado  | ➤ Apertura de la participación ciudadana post reorientación de la agenda. |
| ➤ Búsqueda de nuevo posicionamiento global.   | ➤ City Pride Prospectus  | ➤ Alto nivel de colaboración entre expertos.   | ➤ Desarrollo exponencial de la sociedad del consumo.                      |
| ➤ La regeneración de los barrios y las periferias.  | ➤ Association of Greater Manchester Authorities (AGMA) + NESTA | ➤ Realización de diagnósticos compartidos por el sistema experto.                          | ➤ Ciudad cosmopolita, heterogénea y desigual                              |
| ➤ Desarrollo de la economía y la sociedad del conocimiento.   | ➤ Manchester Investment Development Agency                     | ➤ Participación activa de la sociedad civil en la evaluación de las actuaciones realizadas | ➤ Precariedad, paro y exclusión social.                                   |
| ➤ Medio ambiente, salud, protección pública.  | Manchester: Knowledge Capital                                  | Alta colaboración con el sistema universitario   | ➤ Crecimiento de brechas socio-económicas                                 |

## REGIÓN METROPOLITANA DE DORTMUND

| Reconfiguración Social y Nuevos Modelos Actuación Institucional  | Principales Agentes Institucionales y Estrategias  | Mecanismos y Recursos Utilizados  | Problemáticas Asociadas y Aspectos Críticos  |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Reestructuración económica y lucha contra el paro.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dortmund-project (WBF; Thysenn Krupp; McKinsey; Cámara de Comercio; DGB)</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nuevo nivel de articulación entre empresas, líderes políticos, sindicatos y agencias de regeneración.</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Escasa presencia de empresas tractoras de la regeneración</li> </ul>                        |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Apoyo a la creación de nuevos clústeres empresariales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- TIC`s</li> <li>- Microelectrónica</li> <li>- e-logística</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estado de Renania del Norte-Westphalia - Technology and Innovation Programme (TIP)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alto nivel de colaboración y de consenso entre el ámbito público y el privado</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Escaso desarrollo de las actividades de innovación y generación del conocimiento</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Construir una ciudad de la ciencia, educación e investigación</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asociación Empresarial Rhur Networkes e.V</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gran presencia de los líderes públicos en el apoyo al ámbito privado.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paro estructural y riesgo de cronificación de la exclusión social</li> </ul>                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incremento de la calidad de vida y de la capacitación de la población</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <i>TechnologieZentrum Dortmund y TechnologiePark</i></li> </ul>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Colaboración directa con las universidades, los institutos de investigación y la estructura empresarial de la región.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Modelo vertical del desarrollo socio-económico</li> </ul>                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Apoyo al desarrollo de programas internacionales y nuevas líneas de investigación en el ámbito científico y tecnológico</li> </ul>  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transformación de la imagen a través de la potenciación de la cultura.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Necesidad de incrementar la capacitación de los habitantes de la región</li> </ul>          |



## TERCERA PARTE

### EL PROCESO DE TRANSICIÓN DE LA C.A. DEL PAÍS VASCO HACIA LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

---

La mirada introspectiva hacia el caso de la C.A. del País Vasco pretende establecerse desde una óptica que recoge las experiencias vividas por otras regiones del planeta para buscar puntos en común en sus respectivos procesos de reconfiguración socio-económica, pero que también atiende a las singularidades que presenta en el compendio de las dinámicas que estructuran el mundo actual. Mientras la configuración del modelo teórico-analítico, así como el análisis comparativo completado en el anterior capítulo permiten clarificar las dinámicas provenientes *de lo global a lo particular*, los dos siguientes capítulos de esta tercera parte están centrados en la exposición de los principales rasgos singulares del proceso de cambio social y estructural de la CAPV, que funcionan como exponentes de los elementos que van *de lo particular a lo global*. Mediante este doble recorrido, la investigación completa una trayectoria circular que enlaza el análisis de las reconfiguraciones sociales de la CAPV, con la reflexión sobre las múltiples formas de transición hacia la sociedad del conocimiento que estamos observando en la actualidad.

No puedo ocultar que mis motivaciones y vivencias personales han estado muy presentes a lo largo de todo el proceso de investigación, tanto a la hora de delimitar la perspectiva analítica, como en la concreción de la línea interpretativa del proceso de cambio estructural. La pertenencia a una generación *en transición*, que asiste a profundas transformaciones tanto en el ámbito económico, como en el político, social y cultural ha marcado mi visión de la C.A. del País Vasco, en tanto objeto de análisis. La infancia de la generación a la que pertenezco estuvo marcada por los primeros síntomas de la crisis industrial y la visualización de las grandes movilizaciones de los trabajadores ante la pérdida de miles de puestos de trabajo desde la ventana de nuestras casas. La transición desde la adolescencia a la edad adulta, coincide entre las contradicciones generadas por un incremento de las posibilidades de formación, la naturalización del entramado y de la acción institucional, el desarrollo paulatino de la sociedad del consumo y el

recrudescimiento vigoroso de la violencia callejera. Y por fin, el proceso de emancipación familiar se enmarca en un contexto de incremento exponencial del precio de la vivienda, las precarias e irregulares formas de inserción en el mercado de trabajo y el abandono progresivo de las estrategias personales y familiares a largo plazo. En definitiva, puede decirse que mi generación ha estado en el grupo de cabeza a la hora de cruzar el puente entre dos modelos de sociedad, habiendo pasado un tercio de vida en la sociedad industrial, otro tercio cumpliendo la distancia existente entre las dos orillas y otro tercio en los márgenes de un nuevo territorio donde todavía queda prácticamente todo por descubrir y, sobre todo, por construir.

Por todo ello, desde el comienzo, el proyecto de investigación partía de la intención de aportar un análisis de conjunto para la comprensión de los emergentes cambios sociales que establecen importantes rupturas sobre la trayectoria precedente de la C.A. del País Vasco. Con ello, el principal cometido ha estado siempre encaminado a la elaboración de un análisis que pudiera enlazar con los debates sobre las representaciones, imaginarios y estrategias de configuración político-institucional de la CAPV, pero apuntando hacia la necesidad de redescubrir los soportes que apuntalan la sociedad vasca actual y desentrañar su actual multiplicidad y diversificación, alejada en ocasiones de las pretensiones perseguidas desde la actuación institucional. El éxito de la institucionalización político-administrativa liderado por el nacionalismo, abre la puerta de entrada a nuevas fuerzas estructurantes relacionadas con la globalización, la desinstitucionalización, la incertidumbre, el riesgo, la individualización, el consumo y el bienestar. Y a su vez, la refundación del nacionalismo vasco en torno al pragmatismo de la acción institucional, provoca la naturalización y desmitificación del código nacionalista, vaciando poco a poco de contenido político los espacios y símbolos anteriormente “sagrados”: euskera, ikastola, comunidad, cultura, territorio, etc. (Gurrutxaga, 2002).

La unión de tales procesos conduce a un pausado pero progresivo proceso de mitigación de los mecanismos de reproducción del nacionalismo, que además de perder su anterior hegemonía como vertebrador de los lazos comunitarios se encuentra con un incremento de las dificultades socio-estructurales que impiden mantener un desarrollo económico e institucional que legitime la política de la diferencia y la excepcionalidad liderada desde las instituciones públicas. Mientras que en tiempos de crecimiento económico y de expansión de la institucionalización político-administrativa, son las propias instituciones comunes las que ejercen de soportes principales de la articulación social entre los ciudadanos de la C.A. del País Vasco, gracias al anclaje que permiten ante el aumento de los contextos de incertidumbre, la hipótesis que defiende es que los dilemas que genera el parcial proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento, además de las consecuencias generadas por la



crisis financiera internacional, provocan un distanciamiento hacia las actuaciones lideradas desde las instituciones públicas, por su incapacidad de ofrecer respuestas totalmente satisfactorias a los grandes retos de la actualidad.

El proceso de construcción de la sociedad del conocimiento en un contexto global cada vez más acelerado y complejo, deja al descubierto las debilidades del modelo de actuación institucional que tan buenos resultados ha permitido alcanzar en las últimas tres décadas. Entre la población de la C.A. del País Vasco, se aprecia una naturalización de la institucionalización política que pierde en este proceso su capacidad de estructuración social (CEIC, 1999). Ello unido al incremento de dificultades por parte de los organismos públicos para mantener la calidad de vida y el bienestar, conduce a un escenario de desafección hacia los principios tradicionales de estructuración de la sociedad vasca y abre la puerta tanto a adhesiones pragmáticas, como expresiones políticas y socio-culturales de nuevo cuño. Los intentos político-institucionales por controlar los designios de la CAPV, generan resultados impredecibles, que incluso pueden pasar a convertirse en significativos condicionamientos socio-estructurales que delimitan las posibilidades avance en la construcción de la sociedad del conocimiento.

Desde este prisma, los siguientes tres capítulos están centrados en el análisis en profundidad del caso específico de la C.A. del País Vasco, donde tras completar una contextualización histórica que nos permita dilucidar los hitos principales de la historia moderna del País Vasco, nos adentramos en una detallada descripción de los procesos que han forzado el cambio estructural durante las tres últimas décadas. El principio del fin del tiempo histórico moderno e industrial que acontece con la llegada de la década de 1980, abre las puertas a un cúmulo de procesos económicos, políticos y socio-culturales que redefinen las bases fundamentales de organización y disposición de nuestras sociedades y que conforman el campo de acción en el que se establecen las disputas y altercados generados en la transición hacia las sociedades del conocimiento. De cara al presente y el futuro, la sociedad industrial deja de ser el referente socio-institucional que es preciso mantener y apuntalar, para pasar a ser un edificio en reconstrucción radical, que aunque no se derrumba por completo sufre numerosas intervenciones que lo hacen tambalear de forma peligrosa, no sólo en la CAPV, sino en todas aquellas regiones en las que esta había conseguido desarrollarse.

A partir de principios de la década de 1990, mientras se asiste a la descomposición de las principales referencias de la industria moderna, así como a los estilos de vida y las prácticas culturales asociadas a la misma, el contexto económico y el socio-político comienza a estar marcado por una nueva oleada de globalización en el contexto internacional, que dibuja un nuevo marco de relación entre el Estado, el mercado y la sociedad. Después

de sufrir las consecuencias más dolorosas de la crisis de la industria manufacturera, las tendencias mostradas por numerosos indicadores que repasaremos en las siguientes páginas nos invitan a considerar que a partir del año 1995 se produce un profundo viraje socio-económico expresado a través de la manifestación de renovados fenómenos y pautas de organización social. Con la llegada de mediados de los noventa se produce un verdadero punto de inflexión, desde el que comienza a vislumbrarse el carácter del proceso de reconfiguración socio-económica en el que se encuentra la C.A. del País Vasco sobre la referencia de la sociedad del conocimiento.

De esta manera, tras un periodo de más de tres décadas de profundas transformaciones socio-económicas, la C.A. del País Vasco presenta un renovado aspecto socio-estructural que inevitablemente mantiene una conexión con el pasado, pero donde también se adivinan numerosos fenómenos de nuevo cuño que advierten del alto grado de reconfiguración acaecido. En un corto espacio de tiempo y prácticamente sin capacidad de reacción, la sociedad vasca se encuentra ante la necesidad de asimilar que la estabilidad económica y vital que ofrecía la sociedad industrial se desvanece poco a poco, sin que llegue a vislumbrarse cómo es el tipo de sociedad que se abre paso precipitadamente.

En los años posteriores a 1995 acontecen las diversas dinámicas socio-económicas que fuerzan el proceso de cambio estructural y establecen nuevos soportes sobre los que se asienta la sociedad vasca, a la vez que provocan la gestación de nuevos tenses que agitan el espacio social. En este proceso, la C.A. del País Vasco abre las puertas, más que en ningún otro momento de la historia a la articulación global y la participación en las redes globales de relevancia, lo que se traduce en un incremento de los flujos provenientes de múltiples espacios del planeta. Las instituciones públicas, los agentes sociales y las gentes de la C.A. del País Vasco tienen que gestionar entonces las consecuencias del cambio, estableciendo sus propios procesos de ajuste, adaptación e innovación.

De esta manera, los indicadores que tenemos a nuestro alcance nos permiten visualizar que los soportes estructurales de la C.A. del País Vasco se han afianzado sobre nuevos terrenos, en ocasiones notablemente más movedizos. El proceso de transición de la sociedad industrial hacia la sociedad del conocimiento se establece en base a una reestructuración del tejido productivo que bascula hacia la diversificación de actividades económicas, donde, gracias a un proceso de doble vertiente. Por un lado, nuevas actividades de servicios se abren paso en el territorio, principalmente vinculadas con los servicios a empresas y el consumo de las familias. Mientras por el otro lado, las actividades industriales supervivientes de la etapa industrial transitan hacia la sofisticación, la internacionalización y la calidad, a la vez que emergen experiencias que apuestan por la alta tecnología, el conocimiento y la

innovación. La transformación del tejido productivo y de la estructura empresarial ha traído la reordenación en las formas de organización del trabajo en el seno de las empresas y de las formas de contratación. La desregulación del mercado de trabajo gracias a sucesivas reformas y nuevas leyes, así como la flexibilización de las organizaciones ha desembocado en un aumento de las trayectorias discontinuas en el mundo del trabajo y la dificultad de acceso a empleos estables y duraderos para diversos grupos sociales: jóvenes, mujeres, inmigrantes, ciudadanos con un bajo nivel educativo.

El cambio estructural también tiene su reflejo en las fórmulas de regeneración del contexto urbano y del sistema de infraestructuras de comunicación y de transporte. Las ciudades y las infraestructuras se convierten en los espacios que encarnan en el contexto local la propia globalización, aportando el terreno para la circulación de flujos, la concentración de recursos y la plasmación de sus múltiples contradicciones. De esta manera, la intervención sobre la ciudad tiene como ejes primordiales la regeneración urbanística, la interconexión global, la atraktividad, la reactivación económica y la habitabilidad que nos conduce a un nuevo modelo de ciudad y territorio en el que emergen nuevos usos y vivencias.

De esta manera, la confrontación con un nuevo contexto socio-estructural ha derivado en una reorientación de las estrategias y prioridades en el seno de las instituciones públicas. La actuación institucional en los programas de reactivación económica, gestión del suelo, regeneración urbana, el sistema educativo y el impulso a las actividades de I+D, muestran la clara iniciativa por liderar el traslado hacia un nuevo modelo de sociedad. Sin embargo, el planeamiento institucional produce resultados variados debido a una directa confrontación, tanto con los condicionamientos socio-estructurales del momento, como con las consecuencias inesperadas e incontrolables que genera su propia actuación. Resulta innegable que la reactivación económica de la C.A. del País Vasco ha constituido un logro muy resaltable, después de las dificultades provocadas por la crisis de la industria manufacturera. No obstante, también se hacen notar –especialmente desde que estallara la crisis financiera internacional– las limitaciones del modelo de crecimiento basado en los factores que ha prevalecido en las últimas décadas y las contradicciones generadas en este periodo que han extendido las situaciones de desigualdad, riesgo y ambivalencia.

Tales dinámicas y procesos se complementan con una profunda reconfiguración de la estructura social de la C.A. del País Vasco durante las últimas tres décadas. El declive de la sociedad industrial hace desaparecer tanto los rasgos socio-estructurales asociadas a la misma: cultura obrero-industrial, intensa vida asociativa y comunitaria, la hegemonía de la familia tradicional, etc, como los estilos de vida que sobre ellas se habían gestado. Este proceso establece una profunda brecha generacional que se hace notar

en la modificación de los comportamientos, prioridades y hábitos que se produce en un breve lapso de tiempo. Los indicadores de dicho proceso pueden observarse en el avance de la secularización, la continua expansión de la cultura del consumo y las nuevas vivencias facilitadas por el ocio, el tiempo libre y el bienestar.

El conjunto de reconfiguraciones de la estructura social, los estilos de vida y de los códigos culturales, provoca a su vez un verdadero movimiento telúrico en la estructura demográfica, los modelos familiares y los ritmos de la composición familiar. A este respecto, resulta especialmente llamativa la fuerte disminución de la fecundidad o el retraso de la emancipación, el matrimonio y la natalidad, que conducen a un preocupante incremento del envejecimiento de la población de la CAPV hasta alcanzar niveles que sitúan la problemática entre las principales urgencias del futuro más cercano. Y a su vez, En este terreno, los movimientos migratorios también constituyen uno de los procesos representativos de la entrada en el tiempo histórico de la globalización, aportando multiculturalidad a los espacios locales y abriendo canales de intercomunicación entre espacios y culturas.

A su vez, la investigación realizada se hace eco de un intenso debate generado en torno a las actuales formas de articulación socio-cultural que sobre este nuevo manto se generan en la C.A. del País Vasco. Dicho de forma sencilla, me pregunto sobre cuáles son las principales formas de comprensión de la cultura, la lengua, las instituciones comunes y la política y la función que tales dimensiones cumplen a la hora de construir la idea de nosotros entre los ciudadanos de la CAPV. El avance del pluralismo político-cultural junto a la polarización socio-económica en el seno de la sociedad vasca construye nuevas trincheras para la articulación social y cultural entre los ciudadanos y dificulta la reproducción futura de la idea de nosotros, que cada vez encuentra menos dimensiones compartidas por donde discurrir.

Por lo tanto, se establece un círculo entre los cambios socio-estructurales y las nuevas expresiones políticas y culturales en el seno de la sociedad vasca que remiten a una desintegración de los mecanismos de reproducción de la excepcionalidad. El discurso identitario, el mitológico, y el pragmático están perdiendo terreno frente a un contexto socio-estructural que introduce el valor de la privacidad, el riesgo, la ambivalencia, la individualización y el consumo. El intenso proceso de cambio estructural, ha acercado a la C.A. del País Vasco a la prosperidad económica, el desarrollo institucional y a altos niveles de calidad de vida y de bienestar. Pero junto a ello, también han hecho aparición un conjunto de procesos sociales presentes en el conjunto del mundo desarrollado que conducen el presente hacia la complejidad, la fragmentación, la ambivalencia y la sociedad del riesgo. Con ello, emergen nuevos retos y desafíos que avisan de la necesidad de reconsiderar el modelo económico, institucional y socio-cultural del futuro.

De esta manera, además de una descripción del proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco, la investigación finaliza con un profundo análisis de los condicionamientos que en la actualidad actúan como freno en el proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. La confrontación con un contexto dominado por la interdependencia y la emergencia de diversas consecuencias no previstas del modelo de intervención institucional y de desregulación económica, permite visualizar los límites y los condicionantes que nos conducen a considerar que todavía nos queda mucho camino por recorrer hasta poder considerarnos como sociedad del conocimiento.

El análisis destaca que ciertos elementos que un día formarían parte de la condición de posibilidad, han derivado en limitaciones para la expansión de la innovación social y el desarrollo socio-económico de carácter humano y sostenible. En primer lugar, el modelo omniabarcante de institucionalización político-administrativa ha derivado en una sobreinstitucionalización de la sociedad vasca, haciendo funcionar el principio de subsidiariedad por encima de la autonomía y la autogestión. En segundo lugar, no podemos olvidar que la C.A. del País Vasco sigue siendo un territorio de dimensiones cuantitativas pequeñas y dimensiones cualitativas todavía poco desarrolladas en ámbitos estratégicos, permitiendo una actuación eficiente en numerosos momentos, pero que también limita sus opciones de liderazgo en las redes globales más dinámicas. Y en tercer lugar, mientras la desregulación del capitalismo y el incremento del nivel de instrucción de la población han apuntalado un crecimiento económico sostenido, también se han evidenciado las contradicciones generadas por un modelo que democratiza las expectativas, pero que también aumenta las barreras a las oportunidades.

En definitiva, el relato que expongo a continuación atiende a tres planos estrechamente interrelacionados, que en su articulación sitúan a la CAPV ante una nueva modernidad.

i) En primer lugar, se describe la deriva adquirida por el cambio estructural en el tiempo histórico de la globalización, donde se atiende a los principales procesos socio-estructurales manifestados en la CAPV en los últimos veinticinco años;

ii) En segundo lugar, se completa un retrato de las líneas estratégicas definidas por la actuación institucional para impulsar la regeneración socio-económica y la transición hacia la sociedad del conocimiento en el territorio;

iii) En tercer lugar, se atiende a los desbordamientos y consecuencias no previstas tanto del cambio estructural, como de la actuación institucional que se convierten en condicionamientos destacados para afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento.

La tercera parte está dividida en tres capítulos. Los Capítulos IV y V mantienen una mirada al pasado y contienen un afán más descriptivo en torno al recorrido de los procesos de modernización en el contexto específico de la C.A. del País Vasco. Por su parte, el último capítulo previo a las conclusiones, concretamente el Capítulo VI, vuelve a retomar un afán comparativo entre la CAPV y el resto de regiones europeas, para poder contextualizar los actuales contextos socio-estructurales en un marco de carácter general sobre el que se sitúa la transición hacia la sociedad del conocimiento, donde la dimensión, la capacitación y el contexto de posibilidades juegan un papel completamente central en el tablero de juego internacional en el que se sitúan las trayectorias socio-económicas de las diferentes regiones y países.

## **CAPÍTULO IV: Contextualización Histórica de la Modernización y el Declive de la Sociedad Industrial en el País Vasco**

---

Antes de comenzar con el análisis pormenorizado del proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco, que se acelera notablemente a partir de 1995, resulta indispensable completar una contextualización histórica, en la que por un lado, queden reflejados los grandes hitos del proceso de modernización e industrialización del País Vasco; mientras que, por otro lado, podamos adentrarnos en las causas y de las consecuencias más significativas de la crisis manufacturera y el posterior declive de las instituciones socio-económicas de carácter industrial. Por cuestiones de espacio y para poder centrar los esfuerzos en resolver los objetivos e hipótesis de esta investigación, el siguiente apartado debe entenderse como el retrato de un recorrido histórico plagado de matices y sutilidades que no podrán verse plasmadas como se merecen. Por ello, el trabajo se apoya en la abundante y prolífica literatura que ha generado el estudio de la modernización del País Vasco, a la que haré referencia para sugerir la lectura y la profundización de los acontecimientos y procesos más relevantes que acaecen a lo largo de este tiempo.

Es importante resaltar que, el extenso periodo histórico que se alarga desde mediados del siglo XVIII y hasta la Segunda Guerra Mundial supone uno de los más intensos de la historia de la humanidad, debido a la velocidad y la magnitud de los cambios económicos, políticos, sociales y culturales acaecidos en este periodo. Los hitos históricos que en esta época se conforman, suponen una revolución sin precedentes para todas las civilizaciones del planeta que marcan el inicio de la configuración de nuevas relaciones en todos los planos. A este respecto, pueden identificarse dos procesos fundamentales que funcionan como cadenas de retroalimentación y que establecen nuevas formas de relación entre la economía, la sociedad y las instituciones: 1) la aceleración del desarrollo científico y tecnológico, que bebe directamente de un incremento de transferencias de conocimiento, gracias al aumento de la interconexión geográfica y el aprendizaje de las personas, lo que se traduce en un avance significativo en campos como la medicina, la física, la ingeniería, las ciencias sociales, la biología, etc.; 2) la expansión y el desarrollo del capitalismo, no sólo entendido como sistema de producción, el que el mercado se convierte en el principal regulador del funcionamiento económico, sino también como un verdadero sistema revolucionario que modifica por completo los estilos de vida, la estructura de clases, la movilidad social, la estructuración del tiempo, las

identidades colectivas e individuales, la relación con el medio-ambiente, los movimientos y pautas demográficas, etc.

El País Vasco no queda al margen de la influencia de dichos acontecimientos, aunque cierto es también que el proceso de modernización tiene un desarrollo más tardío en el territorio en comparación con el epicentro de la revolución industrial –Inglaterra– y las primeras zonas hacia las que se expande la modernización –Centroeuropa y regiones de Estados Unidos de América–. Así, desde finales del Siglo XIX en adelante, comienzan a emerger los primeros signos de la industrialización que representan los hitos fundacionales de la modernización en el País Vasco. La expansión del capitalismo en el País Vasco encuentra condiciones propicias, debido a ventajas de localización y de facilidad de acceso a recursos naturales vitales para la producción del acero, a la vez que se apoya en un contexto social caracterizado por la tradición comercial y un cierto desarrollo de las ideas liberales en sectores concretos de la población.

Así, los brotes de la industrialización en el País Vasco se apoyan en transformaciones socio-culturales y políticas de gran calado que penetran poco a poco entre la población. Las ideas relacionadas con la búsqueda del beneficio y la recompensa individual se extienden por encima de los comportamientos tradicionales del Antiguo Régimen basados en los privilegios naturales del clero y la nobleza. Y a su vez, los procesos integrados en lo que se conoce como la revolución liberal de España que delimitan una nueva regulación de las aduanas, la instauración de un sistema mercantil para la regulación económica, la eliminación de los impedimentos al comercio y el diseño de un nuevo sistema fiscal, acaban favoreciendo, sobre todo, a la burguesía incipiente del País Vasco. En este sentido, la modernización en el País Vasco es un proceso largo y escalonado, que debido a sus características geográficas y el fuerte peso de la tradición, se extiende muy lentamente, dando pie a una cohabitación entre modernidad y tradición que perdura hasta la actualidad. Ciertamente, en vez de disolver la tradición, la modernidad vasca acaba integrándola, reinventando su papel como pilar fundamental de la memoria histórica.

De esta manera, existen dos características principales del proceso de modernización del País Vasco que son importantes de clarificar de antemano. Por un lado, pueden diferenciarse diversas oleadas de industrialización y modernización en el territorio, coincidiendo con los principales acontecimientos históricos por los que transcurre el País Vasco desde principios de la década de 1870 en adelante. Por otro lado, la modernización del País Vasco tiene manifestaciones y ritmos diferentes en los tres territorios históricos –Araba, Bizkaia y Gipuzkoa–, estableciendo patrones diferenciados en relación al desarrollo y extensión de la sociedad industrial. Mientras Bilbao ejerce de centro neurálgico de la modernización en el País Vasco, como el núcleo que



centraliza las primeras oleadas de industrialización y de desarrollo capitalista, otras áreas del País Vasco despliegan más tardíamente y con otras funciones las estructuras socio-económicas del capitalismo industrial. Poco a poco, incluso aquellas áreas en las que no se produce un proceso pleno de industrialización se integran en el seno del sistema capitalista, especializándose en el abastecimiento de alimentos y víveres a las incipientes urbes en pleno proceso de expansión.

#### **4.1. Hitos y Características de la Modernización en el País Vasco**

Partiendo de una situación en la que a finales del Siglo XVIII el grueso de la sociedad del País Vasco se articulaba en torno a la agricultura y sus formas de vida, junto a otras actividades complementarias como la pesca, el comercio y una pequeña industria del hierro, con la cercanía al cambio de siglo comienza a adivinarse un incipiente proceso de industrialización localizado en la comarca de Bilbao (Arizkun, 2002). Entre los factores desencadenantes de dicho proceso cabe resaltar la facilidad de acceso a los minerales sobre los que existía una fuerte demanda por parte de las industrias asentadas en regiones de Europa con un avanzado estado de industrialización para la época. Tal y como recuerda Manuel González Portilla (1986a: 11) “la Europa industrial y, especialmente, Inglaterra necesitaban minerales de hierro sin fósforo –hematites–, que abundaban en la anticlinal de Bilbao, especialmente, en la zona de Triano-Somorrostro. La única cuenca europea, con abundantes hematites, que reunía las condiciones más óptimas para la explotación y exportación de mineral era la cuenca vizcaína”.

A partir de dicho momento inicial en el que comienza la explotación de los minerales de los denominados “Montes de Hierro” (Agirreazkuenaga; Montero, 2004), la industrialización y el desarrollo del modo de producción capitalista se adentra en su primera fase, que se alarga hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914 en el escenario internacional. En este periodo, comienza la expansión de la industria moderna, primeramente instaladas en la comarca bilbaína, con la implantación de las primeras siderúrgicas y altos hornos. Conjuntamente, se produce un incremento de la actividad extractiva, la creación de la actividad bancaria, el desarrollo ferroviario y la construcción naval (Montero, 1990), de cara a facilitar la exportación de los materiales y productos manufacturados en el País Vasco. Gracias a la cercanía de las materias primas, el bajo coste del transporte de mercancías y la facilidad de navegación que ofrecía la cuenca vizcaína, propiciaron que desde principios de la década de 1870 se crearan diversas compañías dedicadas al tratamiento y la

exportación del mineral de hierro. De esta manera, la siderurgia vasca se convierte en el sector protagonista de la industrialización del País Vasco, con diversas empresas de renombre, lo que confiere al territorio características concretas entre las tipologías de formas de desarrollo industrial.

En este sentido, las características geográficas que ofrecía la Ría de Bilbao se convierten en factores propulsores del proceso de industrialización, gracias a la concentración de la actividad industrial, comercial y financiera que atrae numerosas personas e inversiones de empresarios de España, el País Vasco e Inglaterra principalmente (González Portilla, 2001). Con ello, la comarca del Gran Bilbao, con la propia ciudad de Bilbao a la cabeza, se convierte en símbolo de la industrialización y el espacio desde el que comienza a expandirse el capitalismo en el País Vasco (García Merino, 1987), –aunque en un proceso largo y con notables diferencias con respecto al centro primigenio de la modernización industrial–. Y a su vez, el lugar de destino de miles de trabajadores tanto del País Vasco como de otras regiones de España en busca de un nuevo futuro.

Las tres primeras décadas del siglo XX son testigo de la expansión de una estructura industrial tanto en Bizkaia, como en áreas específicas de Gipuzkoa, así como a la consolidación de una estructura social caracterizada por la división en clases sociales, el desarrollo de la cultura obrero-industrial y la expansión de una nueva ética del trabajo y del esfuerzo entre los habitantes del País Vasco. En el cambio de siglo, Bizkaia albergaba un mayor número de fábricas que cualquier otra provincia del Estado, incluyendo veintisiete grandes empresas siderúrgicas y navales, sesenta y siete fábricas y talleres del metal, diecisiete compañías marítimas y varias fábricas del papel, harina, electricidad y alimentos envasados (Gómez Uranga, 2003). Tales desarrollos se vieron favorecidos además, por leyes proteccionistas establecidas por el Estado en 1926 y el impulso a las obras públicas y la construcción de líneas ferroviarias durante la dictadura del General Primo de Rivera, en un intento por reducir las consecuencias de una tardía industrialización que dificultaba enormemente la competitividad de las empresas del País Vasco con respecto a otras áreas de Europa occidental.

De esta manera, resulta destacable que el proceso de modernización del País Vasco no sigue una pauta homogénea y constante, sino que nos encontramos con un proceso parcial y diverso. Desde su núcleo principal, la industrialización y el paquete de cambios socio-estructurales que ella conlleva se expande por diferentes valles de Bizkaia y Gipuzkoa en primera instancia, durante las primeras décadas del siglo XX, mientras que no es hasta la segunda mitad del siglo XX cuando Araba se incorpore al proceso de modernización. Frente a la alta concentración productiva, poblacional y empresarial en la Cuenca del Nervión en el caso de Bizkaia, la industrialización de Gipuzkoa presenta una mayor tendencia hacia la diversificación de las

ramas productivas, conformando un mapa industrial geográficamente más expandido e industrialmente más diverso, sin que el dinamismo de una de las áreas condicione por completo al resto.

La intensa inmigración que recibe el País Vasco al calor de la industrialización del territorio se convertirá a la postre en uno de los elementos primordiales de la estructura socio-económica del País Vasco industrial y uno de los procesos que logra condicionar de forma notable la vida pública y política en el cambio de siglo (Aierdi, 1993; García Abad, 2003). El crecimiento inmigratorio de la cuenca de Bilbao resulta espectacular desde mediados de la década de 1870 en adelante, coincidiendo con las diversas oleadas de expansión de la producción minera, la siderurgia y la construcción de todo tipo de infraestructuras de impulso a la industrialización (ferrocarriles, tranvías, carreteras, canalización de ríos, fábricas, etc.) que propiciaron la necesidad de cobertura de nuevos puestos de trabajo. En el año 1900, por encima del 25% de la población de Bizkaia procedía principalmente de otras provincias de España, pero también de otras áreas del País Vasco. Por su parte, el proceso inmigratorio en Gipuzkoa es menos intenso y más tardío que en el caso de Bizkaia, en un proceso donde además de la capital, las diversas comarcas también atraen un importante contingente poblacional en torno a uno o dos centros, siguiendo las pautas de una industrialización geográficamente extendida y una orografía que en ocasiones funciona de aislante.

Tales dinámicas definen un modelo urbano específico en cada una de las provincias que condiciona de forma notable la configuración de la clase trabajadora, la composición de los movimientos obreros y las características socio-culturales de los habitantes de las diversas áreas del País Vasco. La alta concentración de la población obrera y sus presiones sobre las áreas urbanas, su origen geográfico diverso y una fuerte división espacial de las clases sociales tuvieron un protagonismo destacado en la conformación de una actividad política-ideológica más intensa en Bizkaia, materializada en un incipiente desarrollo tanto del movimiento socialista como del nacionalista. Por su parte, en el territorio de Gipuzkoa, la clase trabajadora seguía siendo principalmente nativa, conectada a las comunidades rurales y tradicionales marcadas por los debates ideológicos entre liberales y carlistas que habían hegemonizado el panorama política durante el siglo XIX.

Mientras la burguesía del País Vasco, compuesta por los propietarios de las compañías mineras, siderúrgicas y navales, banqueros, comerciantes seguía incrementando su poder y riqueza aprovechando la gran oportunidad que les brinda la historia, la situación de la gran mayoría de la clase trabajadora seguía siendo muy pobre tanto en condiciones de trabajo, como en condiciones de vida (Ruzafa, 1996). En este contexto, la confrontación entre la clase trabajadora y la incipiente burguesía alcanzó una alta intensidad en forma de huelgas, manifestaciones y enfrentamientos violentos, principalmente

protagonizados por los mineros, no tanto para alcanzar objetivos de carácter político, sino para poder mejorar sus condiciones laborales.

Sin embargo, la industrialización y modernización de la sociedad vasca es hasta el momento parcial y disputada, donde prevalece la confrontación y el conflicto, no sólo entre las nuevas clases sociales que se van conformando, sino entre dos mundos contrapuestos: modernidad y tradición. La sociedad vasca de principios del siglo XX, se encuentra así en un verdadero cruce de caminos, caracterizada por una diversidad de interpretaciones que luchan entre sí, pero condenada a integrar el mundo de la tradición con el de la modernidad. Mientras la modernidad comienza a expandirse, las ideologías que defienden la tradición luchan para no ceder terreno y mantener en la medida de lo posible el orden establecido. Con la industrialización se instaura un nuevo mapa del pluralismo político, ideológico y socio-cultural, delimitando nuevas divisiones sobre las anteriormente existentes y que perdurarán prácticamente inalteradas durante todo el siglo XX.

A pesar de que en la década de los veinte, la economía española y vasca pudo revertir la difícil situación económica internacional generada durante la Primera Guerra Mundial y los años posteriores a la misma, la siguiente década supone un verdadero frenazo al proceso de industrialización del País Vasco, debido a una alta confrontación social y el posterior estallido de la Guerra Civil en 1936. España queda dividida en dos bandos (tanto geográficamente como socialmente), al tiempo que comienza una encarnizada batalla por derrotar al enemigo. El País Vasco, es definido como objetivo estratégico de las tropas franquistas desde el comienzo de la contienda, tanto debido a su importancia política, como industrial y geográfica. Tras duros meses de guerra las tropas franquistas consiguen avanzar desde el frente del norte, hasta hacerse con el dominio de las instituciones y de los recursos del País Vasco a principios del verano de 1937.

Durante los meses en los que el Frente Popular mantiene el poder en principalmente en Bizkaia y en otras áreas del País Vasco, la paralización de la economía se hace patente, tanto en los sectores estratégicos básicos de una economía de guerra (minería, siderurgia y metalurgia), como en el sector del papel, los bienes de consumo y en la obras públicas, debido a los cortes de suministro generados para desabastecer al ejército y las milicias republicanas. No obstante, con la toma de poder de Bizkaia y sobre todo de la cuenca del Nervión, la actividad industrial es relanzada para abordar las necesidades de los sublevados, principalmente en los sectores asociados al ámbito militar. “Las cifras de producción de lingote y hojalata de 1938 superan las de 1935. La principal causa de este avance de las cifras de producción siderúrgica se debe a la fabricación de material de guerra, que permitirá en buena medida, ganar más rápidamente la guerra al ejército <<nacional>>. La fabricación de artículos comerciales y de materiales propios de una industria de tiempos de paz

(construcción naval, maquinaria, locomotoras, material ferroviario, etc.) es sustituida por la fabricación de material de guerra”.

Si bien hasta el final de la guerra en 1939, el País Vasco no sufre una reducción en el abastecimiento de alimentos, debido a que gran parte de la España rural es tomada desde el comienzo de la contienda en manos de los sublevados, con el final de la guerra y la caída de las grandes provincias urbanas como Cataluña, País Valenciano y Madrid produce una intensa crisis agrícola que da comienzo a un largo proceso de empobrecimiento para las capas populares, aunque no para la burguesía que incrementa la acumulación de capital y de riqueza en los próximos años. En este contexto, se inicia un periodo económico dominado por la autarquía, como efecto de las penosas condiciones internas en las que ha quedado el país tras el desastre de la guerra y el bloqueo internacional al que es sometido España por parte de las fuerzas Aliadas que dominan el panorama europeo y mundial.

“Con todas las limitaciones conocidas, la autarquía fue factor impulsor de la industrialización española –y por supuesto de la vasca– en el período 1939-1959; a su vez, y en líneas generales, el intervencionismo constituyó un freno para el desarrollo, mitigado en parte por su respeto a la iniciativa privada, lo que llevó a un pacto tácito entre la causa nacional y la clase empresarial, que en el caso del País Vasco obró en defensa de sus intereses particulares antes que por razones ideológicas” (García Crespo; Velasco; Mendizabal, 1981: 403). La protección de la industria existente por parte del Gobierno benefició, favorablemente a las grandes industrias del momento, principalmente situadas en Bizkaia y Gipuzkoa, que vieron aumentar su producción como efecto de la demanda interna a la que podían hacer frente sin la existencia de competidor extranjero alguno, lo que les permitía mantenerse con una cierta posición monopolística.

El comienzo de la década de los cincuenta define un nuevo tiempo histórico en la escena internacional que da lugar a un crecimiento económico destacado en la Europa continental, mientras la autosuficiencia seguía siendo el camino escogido por las clases dirigentes, más por inercia que por necesidad absoluta. No es hasta el año 1959 cuando por fin se produce un importante viraje hacia una política económica aperturista de cara a la promoción industrial y la remodelación de la imagen internacional del país. La coincidencia entre la apertura económica de España y la nueva fase de crecimiento económico de las economías europeas posibilitó la salida de numerosos emigrantes en busca de oportunidades de trabajo, así como la entrada de turistas y capitales extranjeros, que desembocaron en una aceleración del proceso de modernización empresarial y tecnológica, pero también social y cultural.

Mediante este cambio de rumbo, el crecimiento económico alcanza ritmos verdaderamente altos, produciendo una nueva oleada de industrialización y desarrollo en el País Vasco durante la década de los sesenta y los setenta, que en esta ocasión también se extiende a Araba y Navarra. Así, al fuerte incremento de la producción le siguen masivos desplazamientos de la población de los entornos rurales a las áreas industriales, provocando un acelerado y desequilibrado proceso de urbanización, un crecimiento importante del sector bancario y financiero, un incremento del mercado de bienes de consumo, la modernización tecnológica de numerosas actividades industriales y una fuerte expansión y diversificación de las exportaciones de bienes manufacturados (González Portilla, 1986b: 89).

En definitiva, se trata de un conjunto de procesos interrelacionados que suponen un vuelco fundamental a la situación económica y socio-cultural vivida hasta el momento en la etapa franquista, inaugurando a su vez un nuevo contexto de desequilibrios, tensiones y paradojas, en el ámbito social, político y geográfico. El movimiento obrero renace con fuerza principalmente en Bizkaia, enfrentándose tanto al Gobierno de la época, como a la centralización del poder y de la riqueza de la oligarquía vasca. Y a su vez, el nacionalismo vive un proceso de verdadera eclosión y convulsión interna (Pérez-Agote, 1987) que desemboca en una reinterpretación radical que entremezcla marxistas, republicanas y nacionalistas.

Sin embargo, Alberto Alberdi (2010: 36) recuerda con gran agudeza que “la brillantez del desempeño económico de la época ocultaba algunas debilidades del modelo de crecimiento *fordista* o del *Estado Nacional Keynesiano*, además de otras específicas de nuestro contexto estatal. En las economías líderes ya a finales de los sesenta o principios de los setenta y por lo tanto antes del estallido de la crisis se apreciaron síntomas de tensiones crecientes en torno a la distribución de la renta y de unos menguantes incrementos de la productividad. Dado el atraso relativo del desarrollo español y en menor medida del vasco, y teniendo en cuenta las peculiares características institucionales de un estado autoritario, estos síntomas de agotamiento del modelo no se hicieron claramente visibles hasta después de recibir el impacto de la crisis, combinándose de forma explosiva con los factores desencadenantes de ésta”.

## **4.2. El Declive de la Sociedad Industrial en la C.A. del País Vasco**

A partir de mediados de la década de 1970 tras más de un siglo de oleadas de industrialización y de multitud de acontecimientos trascendentales

para la historia económica, política y socio-cultural del País Vasco, la crisis económica y social que comienza a mostrar sus garras tambalea de forma preocupante el modelo económico y social construido con durante un largo período de tiempo y que vive su máximo periodo de esplendor tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. Mientras la crisis económica se hace notar desde el año 1973 en las diferentes economías occidentales, las consecuencias de la llamada “crisis del petróleo” no se hacen notar en el País Vasco hasta pasado el año 1975. A las dificultades surgidas debido a un contexto internacional poco favorable, se le une la emergencia de países de reciente industrialización. Sectores de tecnología relativamente avanzada, como la industria textil o la construcción naval comienzan a desplazarse hacia países emergentes debido a la pérdida de productividad que las mismas sufren en los centros tradicionales.

En este contexto internacional, se aprecia “un desacertado diagnóstico realizado por la Administración Pública española sobre la naturaleza de la crisis (considerada como pasajera) que agudiza aún más la situación de la economía vasco-navarra en esta coyuntura de recesión. En el período 1970-75 coinciden diversos planes de promoción del sector de la siderurgia (integral y no integral) y de construcción naval, orientados básicamente a la ampliación de la capacidad productiva. En una situación internacional de crisis de la demanda y en presencia de una reducción del comercio mundial, los principales sectores se encuentran ante la imposibilidad de colocar su producción, o bien, se muestran incapaces de competir con los países de reciente industrialización” (IKEI, 1979: 90). El incremento constante de los costes de producción provoca la imposibilidad de cumplir con las expectativas de mercado, provocando con ello un fuerte desequilibrio de mercado y un mayor endeudamiento para hacer frente a esta difícil situación.

De esta manera, aunque la crisis industrial alcanza a la C.A. del País Vasco y España más tardíamente que a las principales potencias económicas del momento, su fuerza destructora es realmente imponente. La crisis de la sociedad industrial muestra dos oleadas diferenciadas, pero que al fin y a la postre se conjugan para apuntalar definitivamente el declive de la sociedad industrial en la C.A. del País Vasco. El primer periodo puede delimitarse entre los años 1974 y 1986, con un carácter principalmente coyuntural como efecto al incremento de los precios del petróleo, del coste de la energía, la pérdida de la demanda mundial, el avance del proceso de terciarización y la emergencia de un sector de alta productividad ligado a la investigación científica y el desarrollo tecnológico, abren unas heridas en la estructura industrial vasca que a la postre serán mortales. Este proceso se produce además en un contexto de alta tensión socio-política y de transición institucional que incrementa el debate acerca del modelo socio-económico de futuro entre los diferentes agentes implicados

Por su parte, el segundo periodo puede situarse entre 1991 y 1995, mostrando los rasgos de una crisis estructural que no puede soportar la conservación del modelo económico imperante y provoca la emergencia de un proceso de reconfiguración socio-económica que remodela de forma profunda tanto la economía, como el conjunto de la sociedad de la C.A. del País Vasco. Así, mientras en torno a los años 70 se pensaba tan sólo en una simple recesión coyuntural, provocada por el alza de los precios del petróleo, a partir de los años 80 se difundía “a convicción, sobre todo en Europa, de que se trata de una larga crisis, que implica una profunda mutación de las estructuras industriales y un cambio radical para la sociedad en su conjunto. Es en este periodo cuando se produce el cierre definitivo de numerosas empresas del sector manufacturero, principalmente de la metalurgia. La desaparición de las grandes empresas industriales dispara los índices de paro que alcanza al 25% de la población activa de la CAPV en el año 1994. Diversas áreas urbanas que dependían principalmente de la gran empresa industrial vieron como prácticamente un tercio de la población activa pasaba a engrosar las listas del paro, a la vez que desaparecía la posibilidad de establecer perspectivas de futuro en torno a las bases que funcionaron en las décadas pasadas.

Intercalado sobre esta crisis en dos tiempos, se vislumbra un periodo de crecimiento y expansión entre 1986 y 1991, con un incremento del PIB por encima del conjunto de España, pivotado sobre una reorientación productiva del sector industrial hacia una modernización tecnológica a través de la inversión y el apoyo de las instituciones públicas. El proceso de racionalización de la producción se produce principalmente en las grandes compañías industriales de la C.A. del País Vasco, aunque poco a poco alcanza al conjunto de la economía vasca. No obstante, el proceso de reconfiguración socio-económica es un proceso que resulta imposible de delimitar en el tiempo, debido a que sus causas responden a una larga cadena de acontecimientos y sus consecuencias siguen condicionando el devenir histórico de las regiones, ciudades, barrios y familias.

El profundo análisis de Navarro, Rivera y Aranguren (1994) resume los principales factores estructurales que caracterizaron la crisis industrial de la C.A. del País Vasco y dificultaron la gestión interna de los recursos propios ante una coyuntura especialmente adversa, pueden destacarse los siguientes. En primer lugar, se aprecia la existencia claros problemas de gestión y cultura empresarial como factor agravante de la crisis industrial, puesto que dificulta la colaboración entre empresas y el incremento de la dimensión, innovación e internacionalización de las compañías. En segundo lugar, la situación económica de la CAPV se complica enormemente debido a la alta especialización estructural de la industria vasca en sectores maduros con perspectivas poco favorables de cara al futuro en un entorno crecientemente competitivo. La escasa dimensión de las empresas vascas produce además un



alto grado de dependencia de los movimientos producidos en los principales centros de mando de la economía mundial, sobre las que la economía vasca no tiene apenas capacidad de influencia. En tercer lugar, los autores citan otros aspectos del marco general en el que se desenvuelven las empresas como factores agravantes de la crisis, entre los que destacan algunos problemas en las infraestructuras de comunicación y de transporte, así como la inadecuación de los valores y actitudes, excesivamente influenciados por la conflictividad y la violencia armada, la funcionarización y la tendencia al enriquecimiento a corto plazo entre los habitantes de la CAPV.

En definitiva, “los elevados costes de producción junto con una productividad generalmente reducida que caracterizaban a la industria vizcaína en los momentos inmediatos al proceso de desaceleración económica, resultaban en una práctica incapacidad de competencia de ésta ante los nuevos productores orientales con ajustados precios y moderna tecnología, de tal modo que la industria tradicional se encuentra en situación de plena desventaja, viendo peligrar sus mercados. Por otra parte, las redes comerciales de la industria vizcaína son dependientes del mercado español y europeo en su práctica totalidad y en el momento que la crisis se hace sentir con mayor intensidad carecen de suficiente capacidad de adaptación para abrirse camino hacia nuevos mercados” (Moreno, 2004: 190).

De esta manera, la alta especialización industrial que un día supusiera la garantía para la modernización y el desarrollo económico del País Vasco, unida a la escasa tendencia hacia la sofisticación e innovación del tejido productivo y empresarial de la región se convierten en la trampa que obstaculiza una rápida respuesta a la crisis de la productividad que se vive a escala internacional. La crisis, por tanto, actúa en la C.A. del País Vasco desarmando por completo el tejido productivo, mediante un intenso proceso de desindustrialización e incremento de los despidos, sin que sea posible una reorientación productiva rápida hacia otras actividades económicas u otros sectores que aminorasen los efectos de la crisis y permitieran desarrollar perspectivas de reindustrialización en base a nuevas actividades económicas de alto valor añadido, tanto en el sector industrial como en el sector servicios (Zurbano, 1996; Esteban; Velasco, 1993). La carencia en la CAPV de un sector industrial y de servicios sofisticados, dificulta enormemente el desarrollo endógeno de procesos de modernización económica postindustrial que pudieran conectar con los espacios más dinámicos del momento y participar de forma activa en la nueva oleada de desarrollo tecnológico en ciernes.

En consecuencia, la C.A. del País Vasco comienza una larga travesía de declive industrial, caracterizada por la desaparición de numerosas empresas una constante reducción de plantillas, tanto en las empresas más importantes como en toda una serie de empresas auxiliares que respiraban al ritmo de la empresa tractora en el área de referencia. La crisis se asemeja así, al recorrido

de una bola de nieve que contagia a la pequeña y mediana empresa auxiliar caracterizada, además, por una alta concentración geográfica. La Margen Izquierda del Nervión, o el cinturón industrial de Donostialdea (Lasarte, Pasaia, Hernani, Andoain, Rentería), observan el incremento exponencial de grandes bolsas de desempleados, acrecentando la degradación socio-económica de las áreas más industrializadas de la CAPV<sup>91</sup>. Así, la fuerza de trabajo de la sociedad industrial desaparece a medida que las empresas manufactureras más importantes cierran sus plantas productivas. En algo más de una década se llega a perder el 45% del empleo industrial de la CAPV, obligando a una reconversión no sólo de la estructura productiva, sino también de las trayectorias laborales de los ciudadanos de la CAPV. Las personas más mayores encuentran una salida gracias a los planes de masivos planes de prejubilación que detiene su trayectoria laboral, pero también vital. Los jóvenes y las generaciones maduras se enfrentan a una realidad más dura, caracterizada por el paro, el deterioro social y la necesidad de reciclaje de sus conocimientos y la descualificación de importantes capas de trabajadores<sup>92</sup>.

El acelerado proceso de modernización y desarrollo vivido por el País Vasco genera problemas medioambientales y desequilibrios territoriales que dibujan un panorama preocupante desde el punto de vista de la ordenación territorial, la congestión urbana, la calidad del aire, la limpieza de las cuencas fluviales, el desarrollo insuficiente de infraestructuras, déficits e equipamientos sociales, etc. Las fuertes contradicciones existentes en esta materia se agravan enormemente con la llegada de la crisis económica de la década de los 80, provocando una importante degradación y declive de las áreas más industrializadas de la C.A. del País Vasco, que son engullidas por una espiral de decadencia, ruinas industriales, contaminación del suelo, descenso de la población y deterioro de la vida asociativa. Este proceso, se convierte además en uno de los factores primordiales que dificulta una rápida respuesta a la crisis

---

<sup>91</sup> Para valorar el extraordinario alcance que tiene la crisis industrial en algunas zonas de la C.A. del País Vasco, podemos recurrir a los datos recogidos en el excelente trabajo Judith Moreno (2004: 179). “En el caso de Altos Hornos de Vizcaya, la facturación desciende en casi un 60% desde mediados de los 70 hasta 1993 y su plantilla se reduce en algo más del 50% lo que implica una pérdida del 6.600 empleos, que se producen sobre todo desde mediados de los 80 y los que –tras el cierre definitivo de AHV en 1995- se unen otros 3.000 empleos perdidos. Babcock & Wilcox también experimenta una importante reducción de plantilla, que se produce sobre todo a partir de mediados de los 80 (en 1978 la plantilla asciende a 4.739 trabajadores, en 1984 a 3.492, reduciéndose considerablemente hasta los 2.397 trabajadores de 1992 y continuando su merma, que en 1994 ha reducido su empleo a 1.509 trabajadores). Astilleros españoles –con 3.392 empleos en 1984– queda reducida a menos de la mitad de su plantilla previa a la crisis y sus recortes continúan, siendo el hecho más impactante el cierre de los Astilleros Euskalduna en Bilbao; igualmente, ARN-Astilleros Reunidos del Nervión (con base en Erandio) reduce drásticamente su plantilla hasta los 229 empleos de 1994”. Para profundizar en la historia de la reestructuración de la industria del acero en general y de Altos Hornos de Vizcaya en particular consultar la tesis doctoral de Xabier Barrutia (2001).

<sup>92</sup> A este respecto, la investigación completada por Patricia Campelo (2004), destaca que el cambio tecnológico producido en la reconversión de Altos Hornos de Vizcaya en la Acería Compacta de Bizkaia provoca un proceso de descualificación que afecta a la mayoría de los trabajadores.

económica del momento, ante la necesidad de una fuerte inyección de dinero y un gran esfuerzo de regeneración que tarda todavía algunos años en llegar.

De esta manera, la afección de la crisis provoca, a su vez, importantes procesos de movilidad de la población y una interrupción en las dinámicas de inmigración que se mantenían desde la segunda oleada de industrialización de los años 60. “El declive industrial supuso el ocaso del tradicional polo de atracción laboral vasco que, a partir de los ochenta, pasaría a <<expulsar>> la mano de obra que el mercado laboral no conseguía ocupar dada la falta de puestos de trabajo. Desempleados industriales y un colectivo de nivel académico medio-alto pasaron a engrosar las filas de la emigración vasca” (Serano, 2002), aunque la mayoría de ellos tienen la propia C.A. del País Vasco como destino de su emigración. Ello permite observar que los movimientos están inducidos por el declive que con especial intensidad sufren algunos municipios, mientras otras áreas de la CAPV mantienen trayectorias más positivas a pesar de la crisis industrial (por ejemplo, Araba consigue mantener un saldo migratorio positivo incluso en los años más difíciles de la crisis).

Ante esta situación, las instituciones públicas de la C.A. del País Vasco muestran, en un primer momento, un excesivo optimismo en que se trata de una crisis de carácter coyuntural a pesar de la existencia de diversos indicios que apuntaban, más bien, a una tendencia sostenida. Ello deriva en una lentitud de respuesta a los problemas que comienzan a ser completamente visibles, como el cierre de empresas, reducciones de plantilla y el aumento del desempleo. En este contexto, las medidas de reconversión adoptadas por la Administración del Estado para el conjunto de las áreas industriales de España, además de tener una incidencia destacada en la C.A. del País Vasco, aceleran también las actuaciones del Gobierno Vasco para reactivar económicamente las diversas ciudades y comarcas azotadas por la crisis. Así, a finales de los años 70 comienzan a desarrollarse diversos planes de promoción industrial y de creación de nuevos nichos de empleo, comandadas por la política de reconversión industrial empleada a nivel nacional por parte del Gobierno Central y complementadas por el Gobierno Vasco. Las iniciativas para combatir la crisis de la industria manufacturera y el proceso de reconversión se convierten así en piezas clave de la institucionalización político-administrativa y del pragmatismo de la acción del nacionalismo institucional.

“La gravedad del proceso de declive económico e industrial apremia a las Administraciones Central y Autonómica a establecer una política específica que haga frente a la crisis y al proceso de desindustrialización. Estas medidas, que se implantan en el conjunto del Estado, no son planteadas de un modo global, sino que poseen un carácter claramente sectorial; su elaboración e implantación se realiza con considerable retraso en comparación con lo sucedido en otros países industrializados que también padecen, en mayor o

menor medida, los efectos del mismo proceso. Sus objetivos no se orientan sólo a paliar las consecuencias de la ruptura en el sistema productivo y a contener el proceso, sino a establecer nuevas direcciones de desarrollo industrial” (Moreno, 2004: 191).

Hacia mediados de los ochenta la Administración Central vuelve a tomar la iniciativa de la reconversión, mediante el diseño de actuaciones encaminadas a la recuperación industrial, dinamización empresarial y promoción industrial. Entre las estrategias más destacables en esta materia se encuentra la catalogación de las Zonas de Urgente Reindustrialización (ZUR), sobre las que se diseña un plan de actuación, de cara a atraer e incentivar la inversión. Para el caso de la C.A. del País Vasco se establece la ZUR del Nervión, englobando a municipios de las comarcas Cantábrico-Alavesa y el Gran Bilbao. Por su parte, el Gobierno Vasco trata de complementar tales actuaciones, mediante la agrupación de las denominadas Zonas Industriales en Declive (ZID) donde se amplía la extensión de la ZUR del Nervión a los municipios del área industrial de San Sebastián y del Bajo Deba, dirigiendo sus actuaciones a la inversión empresarial en nuevos sectores y actividades económicas.

**Tabla 4.1.: Extensión de la ZID del País Vasco por Municipios**

|                                   |                      |   |   |
|-----------------------------------|----------------------|---|---|
| ZUR Nervión                       | Bilbao Metropolitano | Abanto y Zierbana<br>Barakaldo<br>Bilbao<br>Erandio<br>Lezama<br>Ortuella<br>Santurtzi<br>Sondika<br>Ugao-Miravalles<br>Arrankudiaga<br>Leioa | Arrigorriaga<br>Basauri<br>Derio<br>Galdakao<br>Loiu<br>Portugalete<br>Sestao<br>Trapagaran<br>Zamudio<br>Etxebarri<br>Zaratamo |
|                                   | Cantábrica-Alavesa   | Amurrio<br>Llodio   | Ayala<br>Orduña   |
| Cinturón Industrial San Sebastián |                      | Andoain<br>Hernani<br>Lezo<br>Renteria<br>Usurbil   | Astigarraga<br>Lasarte<br>Pasaia<br>Urnieta   |
| Comarca Bajo Deba                 |                      | Deba<br>Mallabia<br>Mutriku   | Eibar<br>Mendaro<br>Soraluze  |

Fuente: Extraído de Moreno (2004: 194).

A pesar de la existencia de diversas estrategias y actuaciones producidas en materia de reconversión industrial, desarrollo tecnológico y rehabilitación económica, no es hasta el año 1988 cuando se configura un plan global de actuación. Así, con la llegada de la década de 1990, tanto la Administración del Estado, como el Gobierno Vasco establecen una secuencia de actuaciones más específicas dirigidas a paliar las consecuencias padecidas por los espacios geográficos más castigados por la crisis. A este respecto pueden describirse “tres líneas de intervención prioritarias: en primer lugar, el apoyo a la inversión y a la promoción industriales; de otro lado, la creación de nuevos soportes para la competitividad empresarial que incluye entre otros aspectos la política de apoyo a la innovación tecnológica y a la formación. Y en tercer lugar, las actuaciones públicas relacionadas con el fomento del suelo e infraestructuras industriales y tecnológicas (programas *Industrialdeak*, *Industria Lurrak*, centros de empresas e innovación, parques tecnológicos, etc...)” (Gil, 2008: 18). A ello se unen además, las numerosas intervenciones realizadas y fomentadas en el ámbito de la regeneración urbanística y las infraestructuras de comunicación y transporte en la C.A. del País Vasco<sup>93</sup>.

Sin embargo, la C.A. del País Vasco en general y los municipios y comarcas con un alto grado de industrialización en particular no salen indemnes del paulatino declive de la sociedad industrial. Aunque desde mediados de los años noventa puede observarse un claro cambio de tendencia tanto en el ámbito económico, como en el social y el cultural, el territorio sufre las consecuencias de la posición secundaria a la que ha sido relegada en el contexto global, mostrando serias dificultades para conectar con las redes más dinámicas en marcha, fundadas en torno a las industrias del conocimiento. Asimismo, la CAPV pierde notablemente peso específico en el conjunto de la economía española, observable en la participación de la CAPV en el PIB nacional, la disminución de la proporción que representa la población, la atracción de la inversión estatal y la participación proporcional en la dinámica de las exportaciones.

La necesidad de dedicar numerosos recursos a la recuperación económica y social de diversas comarcas y municipios en los que se acumulan los problemas de deterioro ambiental, las ruinas industriales y espacios en desuso, la ralentización del desarrollo, la desaparición de la cultura obrera-industrial, la pérdida de población –principalmente cualificada– y la conflictividad social, supone un lastre cuyo peso se hace notar durante muchos años y que todavía hoy siguen teniendo mucho que decir en el futuro de diversos municipios. Son cinco las comarcas que conocen una evolución

---

<sup>93</sup> En este ámbito destaca la labor realizada por la principal agencia de desarrollo regional puesta en funcionamiento desde el Gobierno Vasco: la Sociedad para la Reconversión Industrial y Promoción Industrial (SPRI). Un detallado estudio que describe al detalle las iniciativas y políticas llevadas a cabo por la SPRI en la gestión de la crisis de la industria manufacturera en los años ochenta lo podemos encontrar en Echebarria (1992).

sensiblemente más desfavorable que la media: Gran Bilbao, Bajo Deba, Encartaciones, Donostialdea y Arratia-Nervión, teniendo en cuenta las variables citadas. De esta manera, el declive de la sociedad industrial tiene una incidencia territorial diversa, estableciendo a su vez trayectorias desiguales de reconfiguración socio-económica y de transición hacia la sociedad del conocimiento.

## **CAPÍTULO V: El Proceso de Reconfiguración Socio-Económica de la C.A. del País Vasco a Partir de Mediados de la Década de los Noventa**

---

A lo largo de las siguientes líneas continuamos la secuencia histórica desde la que observar el pasado reciente de la C.A. del País Vasco, de forma que podamos identificar los rasgos socio-estructurales adquiridos en las diferentes etapas históricas. Concretamente, el siguiente capítulo se ocupa de la descripción de los principales cambios estructurales y procesos de reconfiguración socio-económica que tienen lugar en la CAPV desde principios de los años noventa hasta la actualidad. Un periodo de cerca de veinte años en el que emergen una compleja serie de transformaciones económicas, políticas, sociales y culturales que hacen bascular los soportes principales de la CAPV hacia nuevos planos y referencias, caracterizadas por la globalización, la desinstitucionalización, el riesgo, la sociedad del conocimiento y el bienestar. De cara elaborar a una completa interpretación del cambio social acaecido en el territorio en las tres últimas décadas, el texto se ocupa de la profundización de las transformaciones producidas en tres niveles analíticos:

i) El cambio estructural de carácter macro, principalmente observable en el ámbito económico, el mercado de trabajo, la estructura empresarial y el sistema urbano.

ii) La evolución institucional en su proceso de adaptación a los nuevos contextos socio-estructurales que nos advierten de los cambios producidos en un nivel meso.

iii) Las consecuencias de carácter meso y micro que agitan procesos de innovación social hasta situarse como condicionantes del propio cambio estructural de carácter macro.

El análisis del proceso de reconfiguración socio-económica que expongo a continuación toma en consideración las implicaciones del devenir del tiempo histórico global en el contexto concreto de la C.A. del País Vasco. Tal y como he defendido a lo largo de la explicación del modelo analítico diseñado para esta investigación, la globalización no es la constitución de una escala espacial ajena al ámbito local, sino la articulación de diversos espacios geográficos concretos que encuentran en la conexión nuevas posibilidades y retos que consiguen recomponer su funcionamiento. Lo que hoy en día acontece en los espacios locales no puede comprenderse por completo sin considerar los movimientos producidos en las redes globales. Y, en consecuencia, la globalización no puede analizarse desatendiendo a los cambios sociales

acaecidos en el contexto local, donde al fin y al cabo lo global adquiere forma y sentido. En definitiva, lo global no deja de ser el encuentro de localidades, que en su colaboración y competencia encuentran nuevas formas de operar. El transcurso de los años y los acontecimientos ha puesto en evidencia que la estructura socio-económica de la CAPV encuentra en la conexión con las redes globales y en los requisitos exigidos en tal proceso una de las principales lógicas de modificación. Hace tiempo que la globalización es parte de la CAPV y que la CAPV es parte de la globalización, con las consecuencias que ello tiene tanto en el ámbito económico, como político, social y cultural.

El objetivo de este capítulo es, por tanto, el análisis concreto de la reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco en el tiempo histórico de la tercera ola de globalización, tomando en consideración las posibilidades, riesgos y condicionamientos que produce la participación en las redes globales. Como tendremos ocasión de observar, el movimiento, la velocidad, la complejidad, la fluidez, el enredo y la vivacidad son rasgos característicos de un nuevo tiempo que provoca convulsiones constantes en las estructuras socio-económicas de gran parte de los espacios geográficos del planeta.

## **5.1. Cambio Estructural y Ajuste Institucional en la C.A. del País Vasco**

A lo largo de este primer punto, me acerco a las principales transformaciones de carácter macro y los procesos de ajuste en el plano meso acontecidos tanto en el sistema institucional, como en diversas organizaciones de la C.A. del País Vasco. La combinación entre el cambio estructural y la actuación estratégica de los diversos organismos configura un nuevo marco normativo e institucional derivado del aprendizaje producido en el seno del sistema institucional. Como tendremos ocasión de profundizar a continuación, el forzado cambio estructural en el ámbito productivo y urbano, conduce a una redefinición en las prioridades y estrategias de actuación institucional, que orientan sus planeamientos hacia la construcción de la economía y la sociedad del conocimiento. Sin embargo, las posibilidades de la actuación institucional siempre están condicionadas por el contexto estructural de carácter macro y las percepciones, consecuencias e interpretaciones producidas en planos microsociológicos. De esta manera, se configura un círculo de interrelación constante y complejo entre los tres planos que marcan el devenir de la C.A. del País Vasco en el tiempo histórico de la globalización.

A lo largo de las tres últimas décadas, al calor de la institucionalización política en la C.A. del País Vasco en la que se amplían de forma constante la



autonomía política y las competencias administrativas, se construye un enérgico sistema institucional que da cobertura a los ciudadanos y organizaciones de la CAPV en ámbitos como la reestructuración económica, la educación, la sanidad, los servicios sociales y la preservación de la cultura vasca. El resultado es una evolución institucional expansiva que paulatinamente interioriza la desintegración de la sociedad industrial e impulsa una reorientación de las agendas y actuaciones para liderar la transición hacia una economía y una sociedad del conocimiento. Sin embargo, este proceso dista mucho de ser un camino sin obstáculos, ni limitaciones. Muy al contrario, los rigores del cambio estructural y el nuevo contexto de posibilidades y limitaciones con el que se encuentran las organizaciones y los ciudadanos desbordan en múltiples situaciones y ámbitos la capacidad de gestión y control de la situación por parte de las instituciones públicas.

### ***5.1.1. Reestructuración, Sofisticación e Internacionalización del Tejido Productivo***

La crisis socio-económica en la que se ven sumidas las sociedades industriales, que en el caso de la C.A. del País Vasco llega a alargarse hasta los primeros años 90, marca el punto de escisión entre un modelo de regulación económica de carácter industrial que debido a los movimientos internacionales, deja de ofrecer posibilidades de productividad y crecimiento económico a los espacios que tradicionalmente la habían implementado. La tendencia económica dominante a escala mundial, marca distancias con un modelo fordista, regulado y estandarizado, para buscar nuevas posibilidades de productividad y crecimiento económico a través de la diferenciación, la flexibilidad y la desregulación. Con las nuevas posibilidades abiertas por la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación y los mercados financieros como punta de lanza se produce el pistoletazo de salida de la tercera ola de globalización, que en el ámbito económico se traduce en un nuevo periodo de apertura de los mercados, intensos procesos de desregulación de los mercados de trabajo, la flexibilización de los procesos de producción y la sofisticación de los productos y procesos gracias al diseño, la innovación y la valorización del conocimiento. Así, con la llegada de la última década del siglo XX, los circuitos de mercancías, de capital productivo y de dinero se estiran cualitativamente hasta internacionalizarse al compás del aumento en el comercio global, la inversión extranjera directa, los movimientos financieros globales y el incremento de poder de grandes compañías multinacionales.

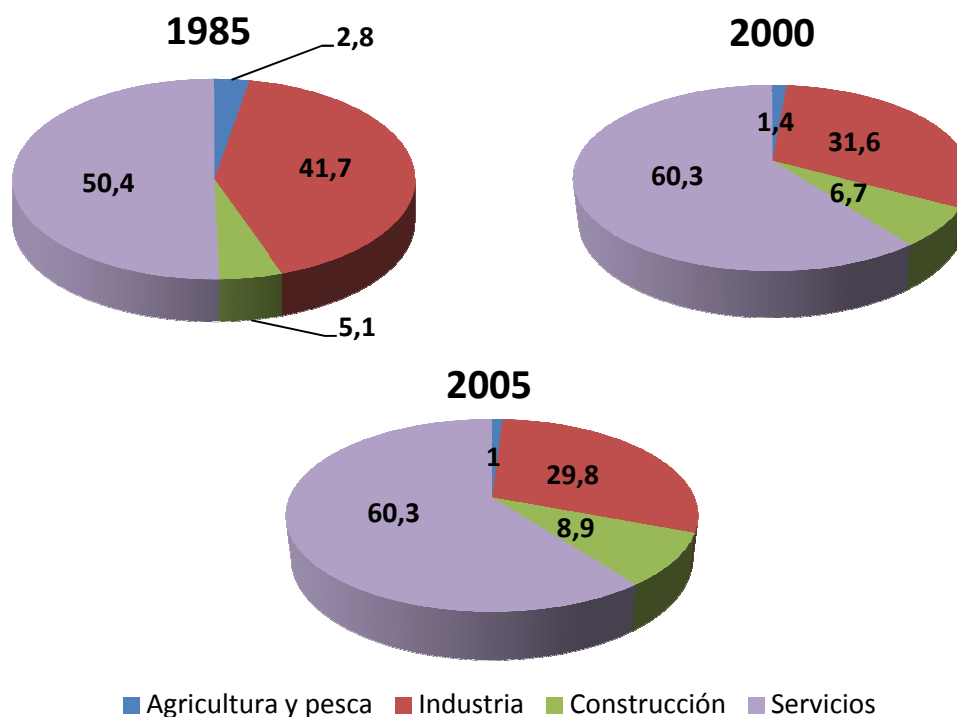
Entre los fenómenos más importantes es de destacar la articulación y convergencia que la C.A. del País Vasco logra con el resto de países de Europa. La entrada de España en la Comunidad Europea en 1986, la creación del mercado único en 1992 y la posterior llegada de la moneda única han sido acontecimientos de especial relevancia en el recorrido de reconfiguración socio-económica acontecidos a finales del siglo XX (Gallastegui, 2000: 13-14). A partir de este momento, la economía vasca se integra en un contexto de mayor interdependencia con otras economías europeas y mundiales. Tal y como destaca Zurbano (2006: 286), es importante tener en cuenta el “marco europeo y mundial en el que se inserta la economía vasca durante su trayectoria contemporánea”. De esta manera, Europa se convierte en un nuevo espacio de intercambios, pero también de soporte institucional para los Estados miembros, ejerciendo de marco ampliado para la regulación y el contexto interdependiente.

En definitiva, tal y como apunta Mikel Gómez Uranga (2003: 72-81), la economía de la C.A. del País Vasco ha pasado de estar encapsulada exclusivamente en el seno de la economía española, a una mayor proyección hacia Europa y otros países del mundo. Esta transición de un sistema autárquico a la integración en la comunidad internacional está conectada a la propia apertura de España a partir de mediados de los años setenta, que poco a poco se deja notar en todos los ámbitos y sobre todo desde su entrada en la Unión Europea a mediados de los años ochenta. En este contexto, la extensión de la globalización económica también contribuye enormemente a la interacción creciente entre el País Vasco y espacios geográficos del resto del mundo.

Esta mayor integración de la C.A. del País Vasco en la Unión Europea y por extensión en otras redes globales, denota la importante reestructuración productiva producida a partir de 1995, que expande nuevas actividades económicas y nuevas formas de organización del trabajo en el territorio. Con la crisis de la sociedad industrial y los procesos de desindustrialización se produce la pérdida de hegemonía del sector industrial para pasar a ceder protagonismo a actividades del sector terciario que consiguen un amplio desarrollo con la expansión de los servicios cualificados y las actividades ligadas a la expansión de la sociedad del consumo. Este fenómeno ha tomado el nombre de terciarización de la economía y es uno de los aspectos destacados del reajuste productivo que está teniendo lugar en la economía mundial como consecuencia de la transición hacia un nuevo paradigma productivo, que tiene en la competitividad, la mercantilización, la innovación y la flexibilidad sus rasgos más destacados. Tal y como puede observarse de forma clarividente en el **Gráfico 5.1.**, la economía de la C.A. del País Vasco, al igual que otras muchas regiones de antigua industrialización ha transitado hacia la terciarización, sobre todo a partir de primeros años de los noventa, aunque ello

no hace desaparecer las actividades industriales, sino que permiten su reactivación gracias a un creciente proceso de integración servointustrial.

**Gráfico 5.1.: Evolución del VAB (%) por Rama de Actividad**



**Fuente:** EUSTAT, Cuentas Económicas.

A este respecto, desde una perspectiva comparativa, los datos muestran que el proceso de terciarización de la C.A. del País Vasco ha sido menor que en otros muchos espacios geográficos de Europa. A pesar de la fuerte crisis industrial, que acarrea el cierre de numerosas empresas y la pérdida de miles de puestos de trabajo de carácter manufacturero, lo cierto es que el sector industrial de la CAPV presenta un peso relativo claramente superior con respecto a España o la media de la Unión Europea, gracias en gran parte a una política activa por parte de las instituciones públicas en apoyo e inversión industrial, principalmente centrada en el apoyo a las pymes a través de una política de clústeres (Ahedo, 2003). Precisamente, entre los tres territorios históricos la terciarización es más notable en Bizkaia, que constituye la provincia más afectada por la desindustrialización, mientras que Araba y en mayor medida Gipuzkoa consiguen mantener un tejido industrial en sectores como la automoción o la máquina herramienta, principalmente en las comarcas de la Llanada Alavesa en Araba, y Alto Deba y Bajo Urola en Gipuzkoa.

Tal y como nos recuerdan María Carmen e Inmaculada Gallastegui (2005: 196), no debemos quedarnos en el análisis de los indicadores como el VAB para desentrañar un fenómeno tan complejo como la reestructuración productiva. Desde su punto de vista, en el caso de la C.A. del País Vasco, principalmente habría que hablar de terciarización en términos de empleo y mucho menos en términos de valor, debido que el peso del sector servicios es mucho mayor si nos referimos a la variable de empleo que si es medida a través de la actividad sectorial. Así, si comparamos el Gráfico 5.1., con los datos recogidos en la **Tabla 5.1.**, se observa que mientras en el año 2005 alrededor del 60% del Valor Añadido Bruto procede del sector terciario, la proporción de ocupados en el sector servicios ronda el 64%.

Por el contrario, la industria que alcanza el 30% del VAB en el año 2005, logra ocupar al 26% de la población mayor de 16 años. Este hecho indica, a su vez, que la productividad del sector industrial sigue siendo importante a pesar de emplear a una menor proporción de la población ocupada, ejerciendo de sector todavía relevante para el conjunto de la estructura productiva de la CAPV. La industria de la CAPV se enfrenta al reto de su modernización para mantener la productividad y sobrevivir a un contexto cada vez más hostil donde emergen numerosas regiones capaces de competir en costes, pero también en sofisticación e innovación.

**Tabla 5.1.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada por Sector Económico**

|                             | 1985  | 1990  | 1995  | 2000  | 2005  |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Agricultura-ganadería-pesca | 5,04  | 3,22  | 3,39  | 2,29  | 1,18  |
| Industria                   | 40,82 | 34,97 | 28,53 | 29,47 | 26,23 |
| Construcción                | 5,69  | 7,70  | 8,51  | 8,54  | 8,78  |
| Servicios                   | 48,47 | 54,11 | 59,59 | 59,70 | 63,81 |

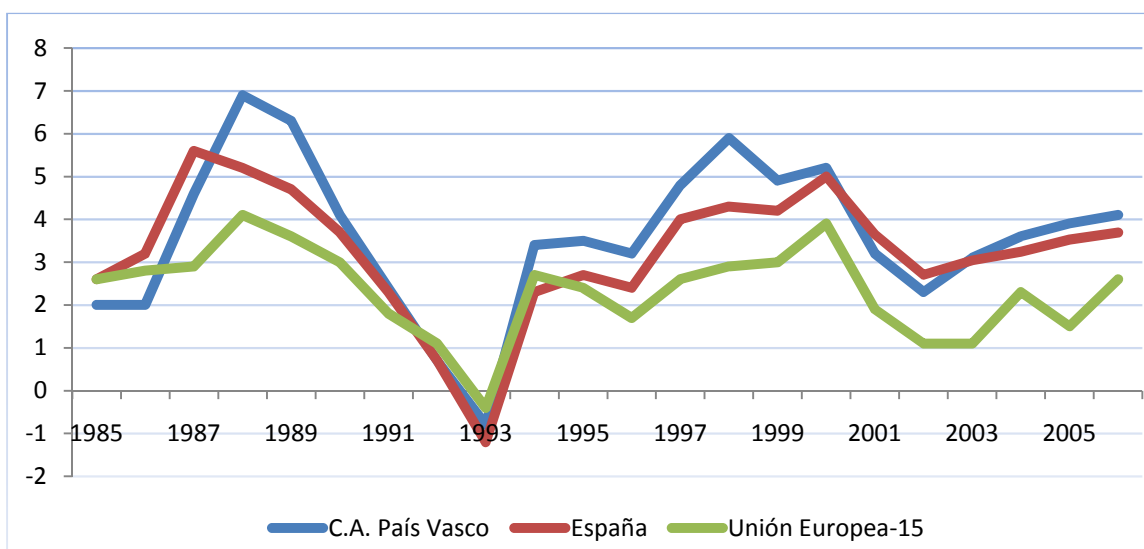
Fuente: EUSTAT, PRA.

El hecho de que el sector servicios para mantener su participación en la riqueza generada requiera de un mayor número de ocupados está ligado al carácter personal de muchos servicios. Aunque las mujeres están cada vez mejor preparadas y poco a poco acceden a mejores puestos de trabajo, observándose además una clara diversificación de las actividades en las se involucran, el sector servicios ha ejercido como principal núcleo de acceso al mercado de trabajo de numerosas mujeres durante las últimas dos décadas. Ello es debido a una menor cualificación global de las mujeres, sobre todo entre las más mayores, la creación de nuevos nichos de mercado en servicios de menor cualificación, como las actividades relacionadas con la sociedad del

consumo, el cuidado de personas mayores y los servicios básicos a empresas (Larrañaga, 2005).

La reestructuración de la estructura productiva acompaña un proceso de reactivación económica realmente extraordinario que impulsa el crecimiento económico en un breve plazo de tiempo. La multitud de indicadores y estudios realizados en las últimas tres décadas muestran que la economía vasca entra en una nueva fase a partir de 1995, caracterizado por la recuperación económica y la reestructuración productiva que indican el cambio de los soportes y caracteres de la estructura económica de la C.A. del País Vasco. Nos encontramos con un nuevo tiempo para la economía y la sociedad vasca que no duda en calificarse como un auténtico “renacimiento” (Caja Laboral, 2002: 21), que marca un claro punto de inflexión con respecto a las tendencias observadas unos pocos años antes. Los años ochenta fueron, mayoritariamente, años de duro ajuste industrial, mientras que los años noventa han sido el tiempo de las transformaciones de fondo, de profundos cambios en la estructura socio-económica.

**Gráfico 5.2.: Evolución Comparada de la Tasa de Variación Interanual Real del PIB**



Fuente: EUSTAT, INE, Eurostat.

De esta manera, el proceso de reconfiguración socio-económica se asienta sobre un crecimiento económico sostenido desde 1995 en adelante. Tal y como se aprecia en el **Gráfico 5.2.**, el crecimiento económico de la CAPV ha mantenido tendencias completamente parejas a las mostradas por la Unión Europea y España, aunque creciendo, prácticamente durante todos los años de la serie histórica, con tasas interanuales superiores. Ciertamente, tanto la coyuntura internacional, como el fuerte crecimiento de la economía española y el consiguiente incremento de la demanda interna han incidido de forma directa

en la trayectoria económica de la CAPV. Aunque también es cierto que sus propias características han propiciado que el proceso de convergencia con Europa haya sido más veloz que en otras regiones de España.

De esta manera, tal y como puede observarse en la **Tabla 5.2.**, entre los factores que han propiciado el crecimiento económico de la C.A. del País Vasco cabe destacar que pese al incremento del comercio exterior, el verdadero motor del crecimiento ha sido la demanda interior. A este respecto, los datos permiten apreciar con claridad que durante el periodo analizado la inversión ha sido uno de los pilares básicos sobre el que se ha sustentado el crecimiento del PIB, reflejado en las elevadas cuantías mostradas durante todo el periodo.

**Tabla 5.2.: Evolución del Escenario Macroeconómico de la C.A. del País Vasco**

|                            | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000  | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005  |
|----------------------------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|
| <b>Demanda Interior</b>    | 3,3  | 3,4  | 4,4  | 5,9  | 5,0  | 4,6   | 4,1  | 3,2  | 4,4  | 5,1  | 4,5   |
| Consumo Privado            | 0,7  | 1,7  | 3,0  | 4,3  | 4,4  | 3,3   | 2,6  | 2,6  | 3,7  | 4,4  | 4,1   |
| Consumo Público            | 1,0  | 2,5  | -0,1 | 2,5  | 3,7  | 0,1   | 8,2  | 2,6  | 5,8  | 3,5  | 2,7   |
| Inversión (FBC)**          | 13,2 | 8,9  | 11,5 | 12,5 | 7,1  | 10,1  | 5,2  | 4,9  | 5,0  | 7,5  | 6,3   |
| <b>Demanda Exterior</b>    | -0,3 | -0,2 | 0,4  | -0,1 | -0,1 | 0,6   | -0,8 | -0,8 | -0,9 | 0,3  |       |
| Exportaciones*             | 2,2  | 4,8  | 10,7 | 10,8 | 6,6  | 8,8   | 1,7  | -0,8 | -0,8 | 4,9  | 5,1   |
| Resto Estado               | 1,2  | -3,7 | 5,3  | 15,6 | 9,1  | 4,8   | 1,8  | -1,3 | -1,0 | 6,1  | 6,6   |
| Extranjero                 | 3,7  | 17,4 | 17,4 | 5,5  | 3,6  | 13,8  | 1,5  | -0,3 | -0,6 | 3,4  | 3,3   |
| Importaciones*             | 2,3  | 5,2  | 10,2 | 11,0 | 6,9  | 7,8   | 3,0  | 0,5  | 1,2  | 7,3  | 6,0   |
| Resto Estado               | -2,6 | 8,   | 9,1  | 11,9 | 6,2  | 3,3   | 3,7  | 3,1  | 1,0  | 4,9  | 5,8   |
| Extranjero                 | 11,6 | -0,9 | 12,5 | 9,0  | 8,6  | 17,6  | 1,6  | -4,3 | 1,8  | 12,0 | 6,3   |
| <b>PIB Precios Mercado</b> | 3,5  | 3,1  | 4,8  | 5,9  | 4,8  | 5,2   | 3,2  | 2,3  | 3,1  | 3,3  | 4,0   |
| PIB Primario               | 6,1  | 1,2  | 3,7  | 7,0  | 3,2  | -20,4 | 10,3 | -4,0 | -5,7 | 16,8 | -13,8 |
| PIB Industria              | 5,0  | 2,2  | 7,6  | 9,0  | 6,7  | 8,5   | 2,1  | 0,3  | 1,2  | 2,5  | 4,9   |
| PIB Construcción           | 0,9  | -0,5 | 2,2  | 4,8  | 5,5  | 7,7   | 9,2  | 4,7  | 4,9  | 5,4  | 4,7   |
| PIB Servicios              | 3,3  | 3,8  | 3,7  | 4,0  | 3,7  | 3,4   | 3,1  | 2,3  | 3,2  | 3,1  | 3,5   |

\* De Bienes y Servicios

Fuente: EUSTAT, Cuentas Económicas.

\*\* Incluye la Variación de Existencias

A su vez, el ciclo expansivo de la economía propició que el consumo privado adquiriese un efecto claramente dinamizador, alcanzando tasas de crecimiento muy elevadas en los años 1998, 1999 y 2004. Por su parte, las tasas de crecimiento del consumo público de 2001 y 2003 por encima del consumo privado y de la inversión ejercen de fuerza motriz en el aumento de las tasas de PIB en un momento donde la mayoría de las economías europeas atravesaban un periodo recesivo. Por su parte, aunque con una menor dimensión que el resto de los componentes de la demanda interna, el consumo

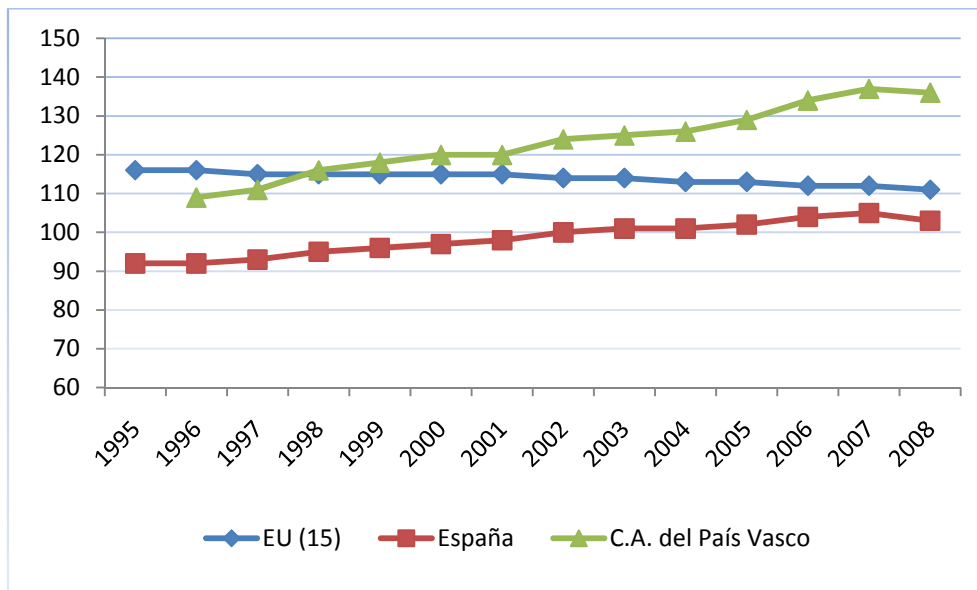
público ejerce un efecto de impulso moderado sobre la demanda agregada y el producto generado, concretamente durante los últimos años considerados.

El análisis del escenario macroeconómico permite visualizar que otro de los factores importantes que explican el fuerte crecimiento económico de la C.A. del País Vasco es la recuperación del estado de salud del sector industrial tras la fuerte crisis padecida y la destacable terciarización de la economía, mientras el sector servicios se mantiene estable durante el periodo considerado. El renovado dinamismo de la industria de la CAPV se produce gracias a la modernización de parte del tejido empresarial que bascula hacia actividades de alto valor añadido intensivas en conocimiento y tecnología, además de la expansión de prácticas de adelgazamiento y flexibilización de numerosas compañías que reformulan las formas de contratación y organización del trabajo en base a criterios de flexibilidad, productividad y competitividad.

Asimismo, el sector de la construcción, adquiere un protagonismo que nunca antes había alcanzado en la economía de la CAPV, como continuación de las tendencias observadas en el conjunto de España, aunque con un menor peso proporcional y centralidad como sector dinamizador de múltiples actividades directa o indirectamente vinculadas. Y por último, teniendo en cuenta el fuerte incremento del consumo privado, las actividades relacionadas al mismo como el comercio y el turismo conocen un crecimiento importante y una expansión sin precedentes sobre todo en proporción de empleados.

De esta manera, las dinámicas económicas que acabamos de reflejar han posibilitado un incremento significativo del PIB per cápita en la C.A. del País Vasco. Tal y como puede visualizarse en el **Gráfico 5.3.**, desde 1998 en adelante, la CAPV se sitúa por encima de la EU-15 en PIB per Cápita, consiguiendo además distanciarse de este grupo de países gracias a su evolución positiva hasta 1998 y el decrecimiento mostrado por la EU-15 en el mismo periodo. Asimismo, cabe destacar la notable distancia existente con respecto a España en toda la serie histórica, a pesar del crecimiento mostrado por España en la evolución del PIB per Cápita. Así, la CAPV, ha sido uno de los ámbitos territoriales europeos con un mayor crecimiento de renta entre 1995 y 2008, a excepción del caso de las regiones irlandesas, con fuertes crecimientos gracias a la masiva penetración del capital extranjero.

**Gráfico 5.3.: Evolución Comparada del PIB per Cápita (PPC). EU 27 = 100.**



Fuente: EUSTAT y Eurostat.

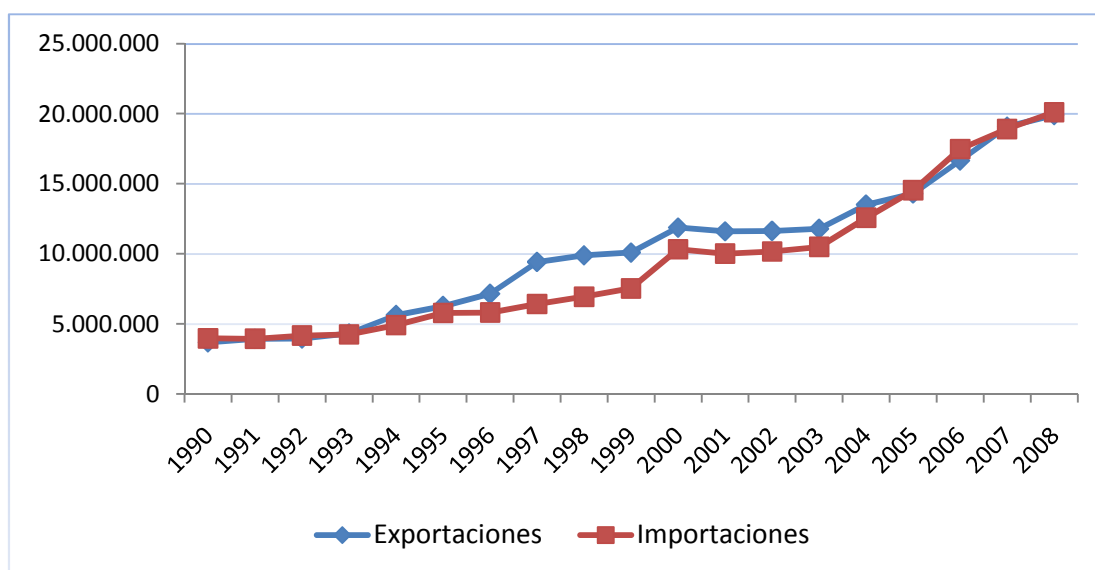
No obstante, a la hora de explicar este fenómeno, no podemos olvidar que entre 1995 y 2000 la C.A. del País Vasco pierde población, mientras España y EU-15 incrementan su población. Aunque a partir del año 2000 la población se estabiliza en la CAPV, tanto España como la EU-15 siguen incrementando su población a un ritmo alto (Buesa; Navarro, 2004: 51). De esta manera, el modelo de crecimiento mostrado por la CAPV en las últimas décadas ha estado basado en la acumulación de los factores de producción, en mayor medida que en el incremento de la productividad. Desde 1995 en adelante, se ha producido un importante incremento de la tasa de ocupación, principalmente debido al incremento de la incorporación de la mujer al mercado laboral, pasando del 53,9% en 1996 al 65,2% en 2009 entre la población de 16 a 64 años. Por su parte, aunque muestra valores altos en comparación con otras regiones y países europeos –debido fundamentalmente al diferencial existente en población ocupada–, la productividad se ha mantenido estable desde 1995 en adelante y sigue siendo una asignatura pendiente de cara al futuro para relanzar un modelo de crecimiento sostenido y sostenible en el tiempo.

Ciertamente, la reactivación económica y el crecimiento económico de las últimas décadas son también claros exponentes de la regeneración producida en el tejido productivo, que dirige sus actuaciones hacia una mayor sofisticación, la calidad y la competitividad en los mercados globales. Ello es apreciable en que la internacionalización y el comercio exterior adquieren un papel cada vez más preponderante a partir de 1995 para las diversas empresas asentadas en la C.A. del País Vasco. La incorporación al mercado único en el seno de la Unión Europea en 1993 y el incremento exponencial de



los flujos monetarios, financieros y comerciales en el ámbito internacional, también se hacen notar en la actividad exportadora e importadora de las empresas vascas. De esta manera, tal y como muestra el **Gráfico 5.4.**, las empresas de la CAPV, han logrado una mayor vinculación comercial con otras economías, principalmente europeas, aunque en los últimos años también con Brasil y China, a la vez que disminuye su anterior dependencia a la demanda interna procedente de otras comunidades autónomas del Estado.

**Gráfico 5.4.: Evolución del Comercio Exterior. Precios Corrientes (Miles de €)**

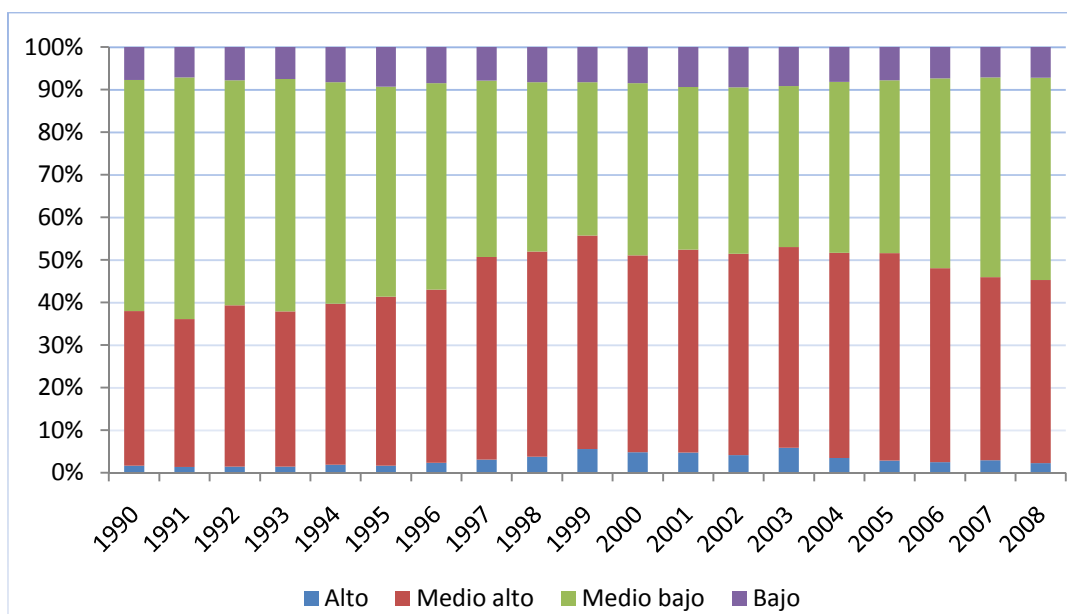


Fuente: EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

Para completar el análisis sectorial del comercio exterior de la C.A. del País Vasco resulta de interés el estudio de la actividad comercial externa según su nivel tecnológico (alto, medio-alto, medio-bajo y bajo) que se recoge en el **Gráfico 5.5.** Si reparamos en la estructura de las exportaciones según su contenido tecnológico se aprecia que el grueso de las exportaciones se concentra en el nivel tecnológico medio-alto y medio-bajo, donde se observa una inclinación de la balanza hacia las exportaciones de nivel tecnológico-medio bajo durante los últimos años, después de que entre 1999 y 2005 las exportaciones de nivel tecnológico medio-alto tuvieran un mayor protagonismo. En consecuencia, resulta apreciable que la CAPV muestra una notable debilidad en las exportaciones de productos de elevado contenido tecnológico, a la que una escasa presencia de exportaciones de bajo contenido tecnológico. Atendiendo a la serie histórica, podemos argumentar que la diversificación productiva vivida durante las últimas décadas no ha conseguido propiciar un vuelco en la radiografía de las exportaciones vascas según el contenido tecnológico, mostrando la sofisticación de las actividades económicas en el

seno de la CAPV se produce mayormente en niveles medios, sin capacidad para impulsar un cambio sustancial en la composición tecnológica de la estructura productiva desde 1990.

**Gráfico 5.5.: Evolución de la Distribución del Comercio Exterior por Nivel Tecnológico (% sobre el Total de las Exportaciones)**



Fuente: EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

En esta misma línea y tratando de reflejar la evolución mantenida por la estructura sectorial y empresarial de la C.A. del País Vasco, resulta destacable que los datos parecen mostrar que la tendencia hacia la miniaturización de las empresas observada en los primeros años 90 parece haberse detenido en el periodo comprendido entre 1995 y 2008. Aún así, tal y como muestra la **Tabla 5.3.**, la dimensión de las empresas de la CAPV, sigue siendo en general muy pequeña en términos de personal empleado. Mientras en 1995 el 94,2% de las empresas tenían 10 o menos empleados, en el año 2008 las empresas con dicho número de empleados seguían siendo el 93,3%. Donde más se ha notado la paralización de la miniaturización de las empresas ha sido en el grupo de empresas de entre 10 y 49 empleados, que han pasado de ocupar el 7,7% del total del empleo a ocupar el 21,8%, mostrando que algunas empresas que comenzaron siendo pequeñas, han vivido un proceso relativo de crecimiento que ejerce como contrapeso a la extensión de actividades empresariales de menor tamaño y dimensión<sup>94</sup>.

<sup>94</sup> Tal y como destaca el trabajo de María Saiz, Arturo Rodríguez y Jesús Matey (2003: 130), “de ningún modo pueden ser obviados los duros esfuerzos que muchas pymes vascas, especialmente en el sector industrial, han realizado para afrontar la crisis y alcanzar la

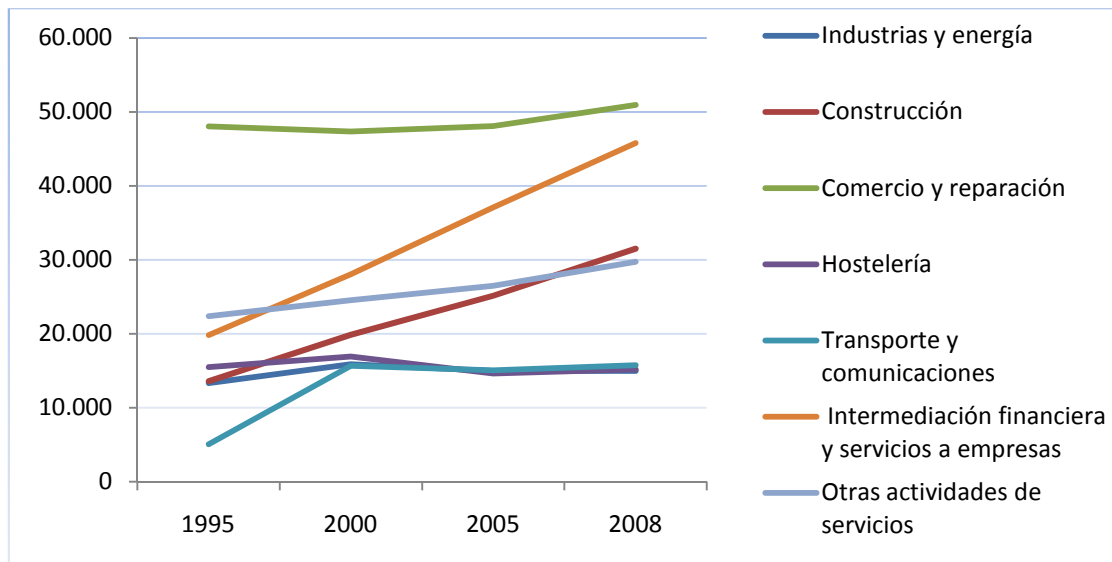
**Tabla 5.3.: Evolución del Número de Empresas y del Empleo, por Estrato de Empleo**

| C.A. del País Vasco | 1995           |            |                |            | 2004           |            |                |            | 2008           |            |                |            |
|---------------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
|                     | Empresas       |            | Empleo         |            | Empresas       |            | Empleo         |            | Empresas       |            | Empleo         |            |
|                     | Nº             | %          | Nº             | %          | Nº             | %          | Nº             | %          | Nº             | %          | Nº             | %          |
| < 10 Empleados      | 114.627        | 94,2       | 215.260        | 34,0       | 148.197        | 93,4       | 271.393        | 33,1       | 171.999        | 93,3       | 313.582        | 33,3       |
| 10-49               | 5.790          | 4,8        | 112.334        | 7,7        | 8.677          | 5,5        | 170.509        | 20,8       | 10.247         | 5,6        | 205.005        | 21,8       |
| 50-249              | 1.098          | 0,9        | 106.571        | 16,8       | 1.583          | 1,0        | 153.734        | 18,7       | 1.759          | 1,0        | 172.732        | 18,3       |
| ≥ 250               | 205            | 0,2        | 198.927        | 31,4       | 252            | 0,2        | 224.407        | 27,4       | 285            | 0,1        | 251.160        | 26,6       |
| <b>Total</b>        | <b>121.720</b> | <b>100</b> | <b>633.092</b> | <b>100</b> | <b>158.709</b> | <b>100</b> | <b>820.043</b> | <b>100</b> | <b>184.290</b> | <b>100</b> | <b>942.479</b> | <b>100</b> |

Fuente: EUSTAT. Directorio de Actividades Económicas.

A la hora de determinar el dinamismo mostrado por los diferentes sectores económicos en la CAPV desde 1995 en adelante, podemos acudir a los datos reflejados en el **Gráfico 5.6.**, donde se observa el espectacular crecimiento acaecido en el número de empresas de servicios a empresas e intermediación financiera, del sector de la construcción y de otras actividades de servicios. Mientras tanto, se aprecia una notable estabilidad en el número de empresas del ámbito industrial y energético, la hostelería y un ligero ascenso del número de empresas dedicadas al comercio y la reparación.

**Gráfico 5.6.: Evolución del Número de Establecimientos por Sectores de Actividad**



Fuente: EUSTAT. Directorio de Actividades Económicas.

competitividad internacional, logrando en muchos casos grandes éxitos, de forma que incluso por número de empleados algunas ya han dejado de ser pymes, otras han creado <<grupos empresariales de pymes>> y otras han desarrollado su implantación en el exterior, dando lugar a las denominadas <<multinacionales de bolsillo>>”.

En definitiva, en las últimas décadas la estructura empresarial de la C.A. del País Vasco ha vivido un profundo proceso de transformación, caracterizado principalmente por la miniaturización, clusterización y agrupación de las empresas; la globalización e internacionalización de las actividades económicas; la sofisticación del tejido productivo gracias a una apuesta relativa hacia la I+D; así como la implantación de nuevos sistemas de gestión y dirección empresarial, basados en los principios de la flexibilidad y la productividad (Valdaliso, 2010).

### **5.1.2. Flexibilización del Mercado de Trabajo**

Junto a la reestructuración productiva y el redimensionamiento empresarial, el proceso característico de cambio en el ámbito económico ha venido marcado por una profunda reconfiguración del mercado de trabajo, caracterizado por la expansión de la flexibilidad laboral y las situaciones de precariedad en el empleo. Los indicadores clave sobre la evolución del mercado de trabajo, como son la actividad, la ocupación y el paro muestran los principales movimientos y las situaciones por las que atraviesa la población en relación al trabajo. A este respecto, no hay duda de que la evolución del mercado de trabajo está estrechamente relacionada con los diferentes momentos por los que atraviesa la economía española en general y la vasca en particular, coincidiendo en todos y cada uno de los ciclos y manteniendo trayectorias paralelas (Zubero, 2002: 258). En alrededor de dos décadas hemos vivido escenarios y contextos realmente diversos en lo que se refiere a la situación del mercado de trabajo, en una sucesión de acontecimientos y decisiones políticas que han terminado por reformular por completo las formas de trabajar y de regular el mercado de trabajo.

La crisis socio-económica de finales de los setenta y principios de los ochenta marca el inicio de una de las profundas transformaciones que afectan directamente no solo al mercado de trabajo, sino también a las formas de trabajar, de regular y organizar el trabajo. A este respecto, los cambios de concepción en el seno de las empresas sobre las formas de organización y dinamización del trabajo han ejercido una influencia destacada. Mientras el discurso empresarial se impregna crecientemente de perspectivas que abogan por un mayor reparto de poder en las decisiones estratégicas y en la creación de un compromiso tanto hacia los trabajadores como hacia la sociedad en su conjunto, de cara a incrementar la productividad y favorecer el desarrollo social y ecológicamente sostenible, las prácticas que tales discursos conllevan están

todavía escasamente extendidas<sup>95</sup>, salvo en honrosas excepciones. Las llamadas a la calidad, la responsabilidad social corporativa, la participación, el capital social, la confianza y la innovación por parte de las empresas tratan de resucitar una nueva ética del trabajo sobre las cenizas del compromiso mutuo construido en las fábricas de carácter fordista. Sin embargo, las prácticas de la empresa flexible han estado alejadas del discurso creado por ellas mismas, ofreciendo prioridad a la reducción de costes y la competitividad, antes que la calidad del empleo y la construcción de contextos favorables de trabajo.

Los datos revelan que el recorrido mantenido por el mercado de trabajo se caracteriza en mayor medida por la desregulación y la expansión de la precariedad que por la construcción de entornos de trabajo en el que prevalece el compromiso y la responsabilidad. Como ya hemos podido advertir, con la crisis de la industria manufacturera, disminuye claramente la ocupación mientras el paro se dispara, sobre todo en el sector industrial, que pierde cantidad de puestos de trabajo y remodela claramente el peso de los sectores productivos. Hay que esperar entonces hasta 1985 para que las tendencias vuelvan a realizar un claro cambio de rumbo paliando los estragos provocados por la crisis. Desde 1985 y hasta 1991, tal y como se observa claramente en la **Tabla 5.4.**, se produce un crecimiento de la ocupación, como consecuencia de la recuperación económica que comienza a mostrar la economía vasca en este periodo. El aumento de la ocupación es destacable, pasando del 40,2% hasta el 43,7%, a la vez que más pausadamente se comienza a revertir la tendencia del paro a partir de 1988, cuando la población activa se estabiliza. Por otro lado, para el 1991, aunque la leve reactivación económica vivida desde 1985 permite aumentos moderados de la ocupación, el mercado de trabajo no ofrece suficientes oportunidades y el paro comienza a aumentar de nuevo (Otazua, 2006: 352).

---

<sup>95</sup> Un claro ejemplo lo encontramos en la investigación realizada por Alfonso Unceta y Ander Gurrutxaga (2006: 40) sobre la extensión de las prácticas de Responsabilidad Social Corporativa entre las empresas de la C.A. del País Vasco, donde concluían que “la irrupción en el escenario empresarial del término Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y su progresiva difusión, a través, fundamentalmente, de los medios de comunicación, ha podido producir la sensación de que los principios de la RSC se difundían rápidamente por el colectivo empresarial y que su aplicación era bastante generalizada. Sin embargo, cuando nos acercamos a la realidad de las empresas de una manera más sistemática es cuando nos damos cuenta de que la RSC, lejos de constituir un simple cambio superficial implica, primero, modificaciones de calado en la concepción de la empresa, supone, después, la difusión y penetración social de una nueva cultura empresarial, y requiere, finalmente, un grado de aplicación que va más allá que la mera inclusión de un conjunto de principios responsables en la misión de cada empresa”.

**Tabla 5.4.: Evolución de la Tasa de Actividad Ocupación y Paro.  
Población de 16 y Más Años (%)**

|             | Tasa de actividad | Tasa de ocupación | Tasa de paro |             | Tasa de actividad | Tasa de ocupación | Tasa de paro |
|-------------|-------------------|-------------------|--------------|-------------|-------------------|-------------------|--------------|
| <b>1985</b> | 51                | 40,2              | 21,1         | <b>1997</b> | 52,8              | 41,6              | 21,1         |
| <b>1986</b> | 52,7              | 41,7              | 21           | <b>1998</b> | 53,2              | 43,7              | 17,8         |
| <b>1987</b> | 53,6              | 42                | 21,6         | <b>1999</b> | 54                | 45,6              | 15,5         |
| <b>1988</b> | 53                | 41,6              | 21,5         | <b>2000</b> | 53,5              | 46,2              | 13,7         |
| <b>1989</b> | 52,5              | 42,6              | 18,8         | <b>2001</b> | 53,6              | 47,7              | 11,1         |
| <b>1990</b> | 51,8              | 43,4              | 16,2         | <b>2002</b> | 54,3              | 49,8              | 8,3          |
| <b>1991</b> | 52,9              | 43,7              | 17,3         | <b>2003</b> | 55,1              | 50,4              | 8,6          |
| <b>1992</b> | 52,5              | 42,1              | 19,9         | <b>2004</b> | 55,5              | 51,1              | 7,8          |
| <b>1993</b> | 52,2              | 39,5              | 24,3         | <b>2005</b> | 54,9              | 51,8              | 5,7          |
| <b>1994</b> | 52,5              | 39,4              | 24,9         | <b>2006</b> | 54,7              | 52,5              | 4,1          |
| <b>1995</b> | 52,7              | 40,2              | 23,8         | <b>2007</b> | 54,9              | 53,1              | 3,3          |
| <b>1996</b> | 52,6              | 40,8              | 22,4         | <b>2008</b> | 55,3              | 53,3              | 3,8          |

Fuente: EUSTAT. PRA.

Así, entre 1992 y 1994 a raíz de la segunda oleada de la crisis de la industria manufacturera, que provoca el cierre definitivo de numerosas empresas y una cadena de consecuencias desastrosas en el conjunto del tejido social, el paro alcanza niveles históricos que llegan al 25% de la población activa en 1994, mientras la ocupación se precipita por debajo del 40%. La recuperación económica a partir de 1995, delimita una nueva fase en el mercado de trabajo de la CAPV, caracterizado por un ascenso ininterrumpido de la ocupación, mientras disminuye el paro hasta niveles insospechados –alcanzando en el 2007 niveles que podrían definirse como paro estructural–, hasta la llegada de la crisis financiera internacional que vuelve a incrementar el número de desempleados. Asimismo, en relación a la tasa de actividad, se observa que el número de personas dispuestas a vender su fuerza de trabajo ha seguido en aumento, a raíz del cambio generacional caracterizado por el incremento del nivel de instrucción de la población activa, la demanda de nuevos perfiles profesionales, y la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

Aunque los datos analizados aportan una valiosa información sobre los principales movimientos producidos en el mercado de trabajo durante las últimas décadas, lo cierto es que el proceso de reconfiguración padecido por el mundo del trabajo precisa de una mirada con mayor profundidad para determinar lo ocurrido con la calidad del empleo y la reformulación de las formas de trabajar. Los cambios experimentados por el mercado laboral forman parte de la tendencia hacia la flexibilización que adquiere el conjunto del capitalismo en el mundo occidental y económicamente desarrollado, donde se

redefinen las formas organizativas de la producción y los términos de las relaciones laborales.

La flexibilidad ha adquirido rasgos múltiples y diversos en los países y regiones que han desregularizado y reinterpretado los mercados de trabajo, aunque siempre poniendo en la balanza la liberalización de las formas de contratación y el abaratamiento del despido por un lado, y la seguridad del empleo y la protección social por el otro. Ello ha dado lugar a diversas situaciones de coexistencia más o menos amistosa entre estas dos vertientes, tales como los empleos a tiempo parcial o las recetas para la flexiseguridad. A este respecto, los regímenes liberales de Reino Unido e Irlanda son muy favorecedores de la flexibilidad y poco de la seguridad; los regímenes centrados en el empleo (como Alemania, Francia o Austria) y los socialdemócratas (Holanda, Dinamarca y países escandinavos) tienen altos niveles de seguridad y menores de flexibilidad; y los de los países del sur (España, Italia, Grecia y Portugal) parecen ser los que peores resultados muestran tanto en términos de flexibilidad como de seguridad.

En el caso de la C.A. del País Vasco, al igual que para el caso de España, el principal perfil que ha mostrado la flexibilización del mercado de trabajo ha sido el exponencial incremento de los contratos a temporales, sin que ello haya sido compensado por medidas que pudieran aumentar la calidad del empleo y la mejora de las condiciones de los trabajadores. Las recetas principales para afrontar la crisis de la industria manufacturera, tales como la Reforma del Estatuto de los Trabajadores en 1984 provocan el crecimiento de los empleos temporales, que continúa hasta principios del Siglo XXI, tras las reformas laborales de 1994, 1997 o 2001 que poco o nada quisieron hacer para revertir la situación<sup>96</sup>. Como veremos en el siguiente capítulo, aunque durante los últimos años la proporción de empleo temporal sobre el total de ocupados haya seguido una trayectoria descendente, debido fundamentalmente al abaratamiento del despido, tanto la C.A. del País Vasco como España continúan mostrando las tasas de temporalidad realmente altas en comparación con otros países y regiones europeas.

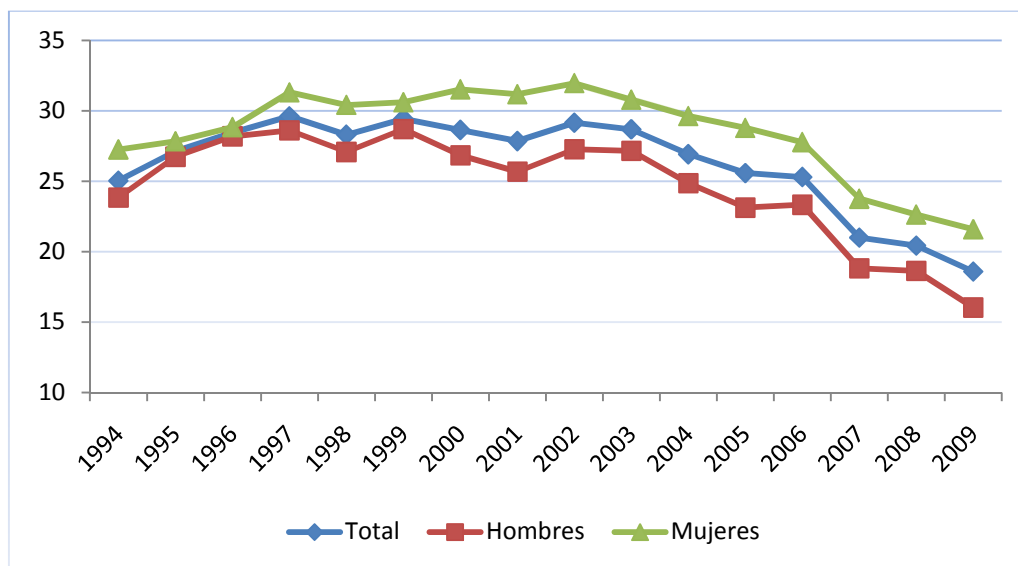
El **Gráfico 5.7.** muestra, a su vez, que la temporalidad afecta en la CAPV de forma más profunda a las mujeres que a los hombres, habiendo superado

---

<sup>96</sup> Como reflejo de los altos niveles de temporalidad alcanzados en la C.A. del País Vasco durante el cambio de siglo, Imanol Zubero (2002: 438) aportaba el siguiente retrato sobre las modalidades de contratación del momento: "según datos ofrecidos por el Consejo Económico y Social de Euskadi, el 94% del total de los empleos creados durante el año 1999 fueron temporales. El 94%. Prácticamente todos. Así se explican cifras tan paradójicas como las siguientes: durante todo el año se crearon 29.000 nuevos empleos, pero se firmaron 636.000 contratos. Esto quiere decir que durante 1999 en Euskadi se firmaron, por término medio, 22 contratos por cada puesto de trabajo de nueva creación. Dicho de otra manera: una media de 22 personas pasaron a lo largo del año por cada puesto de trabajo. Lo cual significa, haciendo una sencilla operación matemática, que cada contrato tuvo una duración media de alrededor de 18 días".

entre 1999 y 2004 el 30% del conjunto de mujeres ocupadas. Las desigualdades por sexo se mantienen a la hora de considerar el empleo a tiempo parcial, donde el porcentaje de mujeres con empleos a tiempo parcial es muy superior al de los hombres. Ciertamente, el empleo a tiempo parcial puede ser una posibilidad apta para muchas personas, sobre todo para aquellas que están dedicadas al cuidado de los hijos o de las personas dependientes. Sin embargo, en el caso de la C.A. del País Vasco y España, el empleo a tiempo parcial ha sido en demasiados casos una práctica empresarial común con el objetivo de ahorrar costes y mucho menos para ofrecer posibilidades para la conciliación de la vida laboral y familiar (Larrañaga, 2005; Emakunde, 2007). En este marco, a pesar del progreso habido en la situación de las mujeres en la C.A. de Euskadi en lo relativo a la actividad, empleo y paro, las desigualdades siguen siendo manifiestas y probablemente el propio mercado laboral más allá de reproducir esas diferencias, contribuye a crearlas, en la medida en que en el mercado se definen las jerarquías y niveles de cualificación de los puestos de trabajo (Emakunde, 2010).

**Gráfico 5.7.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada Asalariada con Contrato Temporal (%)**



Fuente: EUSTAT. PRA.

A las altas tasas de temporalidad debemos sumar otro conjunto de prácticas empresariales dirigidas a la reducción de costes laborales, pero con importantes costes sociales, tales como el alargamiento y la diversificación de los horarios (Imaz 2006), el incremento de las cargas laborales, la proliferación de la subcontratación y de los 'falsos autónomos', el constante recurso a los servicios de las empresas de trabajo temporal o los salarios reducidos. De esta manera, los procesos de flexibilización de los años 80 y 90 han provocado una



dualización del mercado de trabajo entre trabajadores cualificados o semi-cualificados con trabajo estable y suficientemente remunerados y un colectivo de trabajadores en situación contractual precaria e incluso irregular, a los que se suman los desempleados que no encuentran un acceso satisfactorio al mercado de trabajo (Sanzo, 2002; Zubero, 2000).

En consecuencia, el mundo del trabajo se ha diversificado y fragmentado de forma considerable, redibujando las vivencias y experiencias de los habitantes de la C.A. del País Vasco con el trabajo, especialmente entre los más jóvenes. Las investigaciones empíricas realizadas sobre las vivencias de los trabajadores, poniendo especial énfasis en los jóvenes, muestran que a pesar de que existen personas que logran sobrellevar las situaciones de temporalidad en el empleo, incluso buscando las situaciones de compromisos a largo plazo, la mayor parte de las personas en situación de precariedad padecen graves deficiencias para llevar a cabo sus proyectos de vida y para desarrollar sus necesidades vitales, como la compra de vivienda, la formación de una familia o la emancipación (Moreno; Alonso de Armiño; Zubero; Gómez, 2002; Pérez-Agote; Santamaría, 2008; Santamaría, 2009).

### ***5.1.3. La Regeneración del Espacio Urbano e Industrial***

Tal y como hemos podido destacar con anterioridad, múltiples zonas de la C.A. del País Vasco sufren de forma directa las consecuencias de la crisis de la sociedad industrial, quedando desbancadas del centro de la actividad económica de la región y con grandes dificultades para adaptar las estructuras y los espacios a las exigencias productivas en un capitalismo postindustrial. Tras más de un siglo de oleadas de industrialización y modernización, los espacios antiguamente industrializados se encuentran ante la necesidad de gestionar una transformación territorial y urbana de enorme calado. Las ruinas industriales, el envejecimiento y degradación del parque edificado, la reutilización de los espacios en desuso, la renovación de las infraestructuras de comunicación y de transporte, la mejora del medio ambiente y la reactivación económica de las áreas industrializadas exigen un cúmulo de medidas y estrategias encaminadas a la revitalización urbana y socio-económica de diversos pueblos y ciudades.

Mientras la crisis de la industria manufacturera sume a las ciudades y los espacios urbanos industrializados en un proceso de declive y devaluación, la expansión de la tercera oleada de globalización restituye la relevancia de los espacios urbanos regenerados, configurando un nuevo mapa urbano articulado a escala mundial, que hace posible la enorme dinámica de redes y flujos que caracteriza el tiempo histórico global. El modelo espacial de tipo jerárquico

propio del fordismo y caracterizado por la práctica exclusividad de la escala estatal va siendo sustituido progresivamente por otro cuya característica primordial es su formulación multiescalar articulada, compuesto por un mosaico de centros neurálgicos entrelazados a través de diversas líneas de interconexión. Los espacios urbanos de antigua industrialización han padecido serias dificultades para integrarse a este nuevo archipiélago en el que se concentran la mayor parte de los recursos actuales para el desarrollo socio-económico, debido a la disminución de su peso en las transacciones económicas relevantes y el declive y la degradación de las áreas anteriormente dedicadas a la explotación industrial.

A este respecto, las actuaciones realizadas sobre el sistema urbano y el sistema de transportes de la C.A. del País Vasco se llevan a cabo en base a una reorientación en los criterios y en la visión estratégica en torno a las necesidades del territorio. Las intervenciones en esta materia se materializan en actuaciones específicas y parciales sin un plan global para el conjunto del territorio, de cara a impulsar las infraestructuras urbanas, el sistema de transporte particular, la regeneración de los centros de las ciudades y la promoción económica, combinadas con grandes proyectos emblemáticos que funcionen como motores de la rehabilitación y reactivación económica (Martínez; Rodríguez, 2001).

Sin duda, uno de los casos de referencia obligada a este respecto corresponde el proyecto de construcción del Museo Guggenheim Bilbao, que a su vez ejerce de lanzadera en un proceso más amplio de reconstrucción del conjunto del área de Abandoibarra –antigua zona de usos industriales intensivos en el corazón de la ciudad de Bilbao–, donde se incorporan otra serie de actuaciones emblemáticas de la mano de proyectos urbanísticos firmados por diversos arquitectos de renombre internacional: Calatrava, Isozaki, Gehry, Ricardo Legorreta, etc. El impulso que tales proyectos bandera ejercen en el conjunto de la regeneración del sistema urbano ha sido ampliamente tratado por numerosos autores, quienes han destacado la capacidad movilizadora y transformadora de los diferentes proyectos a nivel urbanístico (Goirizelaia, 2006), estructural (Moreno, 2004; Esteban, 1999), de imagen (Esteban, 2007), de imaginario (Zulaika, 2003) y percepción social (Gurrutxaga, 2005b).

Las diversas intervenciones en el ámbito urbano se llevan a cabo a través de estructuras de colaboración entre el ámbito público y el privado, bajo un modelo de gestión que mantiene la competitividad, la atracción de flujos, la circulación rápida y constante y el marketing entre sus principales criterios de actuación. En el entorno del Gran Bilbao, las agencias de regeneración urbana como Bilbao Ría 2000 y Bilbao Metrópoli 30, adquieren un creciente protagonismo, desplazando gradualmente a los departamentos de planeamiento tradicionales del diseño de estrategias de actuación y en la

definición de las pautas y modelos a utilizar. Su modelo de gestión se asemeja a la empresa privada, asumiendo como objetivos la autofinanciación y el equilibrio financiero, si bien los objetivos estratégicos y sociales que plantean como la regeneración y la mejora de la calidad de vida responden difícilmente a tales criterios empresariales (Rodríguez 2002, 95).

La premura por salir de la crisis industrial y evitar la degradación de los diferentes espacios urbanos, conduce a las agencias de regeneración a abrazar las actuaciones enfocadas al marketing urbano y la remodelación estético-arquitectónica (Vicario; Rodríguez, 2005), postergando otras estrategias de rehabilitación social, cultural y económica que precisan de visiones a medio y largo plazo e inversiones decididas en ámbitos como la educación, la transformación de la estructura económica y el mantenimiento del patrimonio industrial como eje de vertebración cultural entre el pasado y el presente. La creación de entornos distintivos y atractivos se convierte así en una prioridad, de cara a interconectar los diversos espacios geográficos de la C.A. del País Vasco con las redes globales más significativas y conseguir así los beneficios derivados de la circulación de flujos financieros, poblacionales, informacionales y físicos. Para ello, aspectos como la cultura y la imagen renovada adquieren una mera función instrumental, al servicio de los intereses marcados por la competitividad entre espacios urbanos que aspiran a convertirse en nodos en el seno de las redes globales.

En otras áreas de la C.A. del País Vasco, la responsabilidad de la regeneración urbana recae principalmente en el Gobierno Vasco y en los ayuntamientos, que deben gestionar complejos procesos de reactivación económica, rehabilitación de los espacios urbanos e industriales y políticas de inserción social, mediante la implantación de diversos programas dirigidos a combatir las principales problemáticas de la etapa de reconfiguración socio-económica. El fomento del suelo –principalmente a través de diversos programas liderados desde la Sociedad para la Reconversión y Promoción Industrial (SPRI)– y el desarrollo de las infraestructuras de comunicación y de transporte –Puerto de Bilbao, Aeropuerto de Bilbao, Red de Carreteras, etc.– se convierten en líneas prioritarias en la reorganización territorial que vive la C.A. del País Vasco, con la aspiración de organizarse internamente como ciudad-región y desarrollar nuevas actividades económicas que sitúan a la CAPV en conexión con las redes globales en marcha.

Uno de las iniciativas que mejor refleja la reorientación y resignificación de la organización del espacio en la C.A. del País Vasco es el proyecto de gestión de la Eurociudad Vasca Bayonne-San Sebastián<sup>97</sup>, a imagen y

---

<sup>97</sup> El proyecto de Eurociudad Vasca Bayonne-San Sebastián se viene gestando de forma completamente irregular y discontinua desde que en enero de 1993 los máximos responsables institucionales de la Diputación Foral de Gipuzkoa y del Distrito Bayona-Anglet-Biarritz suscribieran un acuerdo en virtud del cual, las partes firmantes se comprometían a promover la

semejanza de proyectos de similares características existentes en zonas fronterizas de Europa. Aunque en la actualidad, el proyecto esté prácticamente paralizado, sin haber alcanzado los principales objetivos que se había marcado, sigue reflejando la importante reformulación de las agendas y de los criterios de actuación por parte de los responsables administrativos a lo largo del proceso de reconfiguración socio-económica.

Entre los aspectos más reseñables del proyecto se encuentra en la articulación de la conurbación entre Bayona y Donostia en una metrópoli lineal polinuclear en red, integrando y aprovechando la diversidad de núcleos urbanos existentes en este espacio para configurar una realidad urbana unitaria. En este sentido, el nuevo concepto clave para los impulsores de la Eurociudad: *en red*, es un concepto de doble aplicación. Por un lado, su proyectada condición de articulación polinuclear, pretende una intensificación de las relaciones eurociudadanas y su auto-percepción como conjunto. Por otro lado, procura una organización del espacio orientado hacia la inserción de la Eurociudad en los entramados interconectados de rango europeo y mundial, permitiendo el intercambio de bienes materiales y culturales, donde domina la accesibilidad y el traspaso continuado.

Ciertamente, las actuaciones completadas en el seno del sistema urbano de la C.A. del País Vasco han conseguido una importante renovación en los aspectos arquitectónicos y medioambientales en muchos pueblos y ciudades. La calidad de la urbanización, la movilidad, la accesibilidad y habitabilidad ha crecido de forma exponencial, a medida que las descompensaciones generadas por la explotación industrial y el urbanismo acelerado han ido desapareciendo. Las comunicaciones internas han mejorado en las últimas décadas, aunque el sistema de transportes de la CAPV sigue generando un intenso debate, principalmente debido por el enorme tránsito de mercancías soportado por las carreteras, la preeminencia al transporte por carretera, la carencia de un sistema ferroviario sólido, la escasez de plataformas logísticas intermodales, la saturación de diversas carreteras y la necesidad por incrementar otras modalidades de movilidad. Asimismo, la articulación global alcanzada por la CAPV permite el incremento de flujos (mercancías, turistas, inversiones, información) que traspasan el espacio urbanizado e intervienen en las dinámicas de reactivación económica de diversas comarcas.

---

cooperación entre las instituciones de ambos lados de la frontera. El objetivo que se propusieron las autoridades consiste en transformar el conjunto urbano que se extiende a lo largo de 50 Km. Entre Bayona y San Sebastián, hasta hace bien poco tiempo (y todavía hoy) una mera yuxtaposición de diferentes estructuras administrativas y organizativas para convertirla en una ciudad europea de 600.000 habitantes. El acuerdo pretende coordinar la planificación urbanística, industrial y educativa, con el objetivo de intensificar la unidad de los diferentes núcleos urbanos, y a su vez, promover una continua interrelación de sus ciudadanos, separados por fronteras simbólicas y culturales.

Sin embargo, desde una perspectiva crítica, también son apreciables diversos aspectos problemáticos en relación a los criterios y modelos de intervención que han sido predominantes durante las últimas décadas en la C.A. del País Vasco. En primer lugar, se destaca que mientras la responsabilidad de financiar la regeneración urbana recae de forma abrumadora sobre las instituciones públicas, los procesos participativos de la sociedad civil brillan por su ausencia en los momentos de diseño de estrategias y de actuaciones en el ámbito urbano. En cambio, no ocurre lo mismo con el sector privado, que no sólo consigue participar en el diseño y el modelo de las principales intervenciones realizadas en el sistema urbano, sino que además consigue que tales actuaciones se impregnen de criterios de competitividad y de marketing urbano, además de conseguir que las diferentes medidas favorezcan los intereses empresariales, inmobiliarios y financieros por encima de otras necesidades sociales.

Así, en segundo lugar, las diversas intervenciones realizadas dialogan poco o nada con las formas arquitectónicas y los usos sociales existentes previamente, forzando una adaptación ciudadana en ocasiones contraproducente. El modelo de ciudad que se ha estado gestando como resultado de las diversas políticas de rehabilitación urbana, se caracteriza por su capacidad de generar nuevos espacios de exclusividad y de exclusión, marcando un renovado mapa del acceso limitado y la gentrificación que desemboca en trayectorias territoriales desiguales entre los espacios emergentes y los espacios degradados a la espera de ser rehabilitados (Vicario; Martínez, 2003). La lógica de la rentabilidad económica a corto plazo ha prevalecido en numerosas actuaciones realizadas en el contexto urbano, generando una brecha entre espacios residenciales exclusivos y las áreas más desfavorecidas, favorecida por una escalada insostenible de precios en el mercado inmobiliario.

En tercer lugar, el modelo de urbanización y de expansión de las infraestructuras predominante durante las últimas décadas muestra una tendencia poco sostenible en términos medioambientales y sociales. La suburbanización y ocupación del suelo rural, por un lado, y el aumento constante de las infraestructuras que hacen prevalecer el dominio de la carretera antes que ninguna otra modalidad de transporte y movilidad, por el otro, ejercen una presión constante sobre el espacio natural de la C.A. del País Vasco que se contrae a marchas forzadas. Los rigores de la sostenibilidad y el cambio climático exigen una profunda reflexión en el área del transporte y la movilidad en la CAPV que reformule los criterios y las preferencias que han primado tanto en las instituciones públicas, como entre los ciudadanos. A este respecto, los escenarios medioambientales de futuro dibujados para el caso de la C.A. del País Vasco se presentan problemáticos e insostenibles desde la

perspectiva de la huella ecológica, lo que exige cambios en los estilos de vida y de consumo hoy imperantes (IHOBE, 2005: 20).

En definitiva, desde un punto de vista territorial y urbano se puede destacar, sin ser para nada exagerado, que gran parte de los pueblos y ciudades de la C.A. del País Vasco han sido intensamente redibujados, como resultado no sólo de las actuaciones realizadas desde las diversas instituciones y administraciones, sino también debido a una profunda reformulación de las formas de habitar y de concebir el espacio urbano. En un periodo corto de tiempo, hemos asistido a un amplio proceso de innovación cultural que ha generado una creciente heterogeneidad de estilos de vida, de pautas de comportamiento y de prioridades entre los habitantes de la CAPV. Los perfiles profesionales, educativos, identitarios, nacionales, sexuales y generacionales se han modificado enormemente, estableciendo una ruptura con las formas de socialización y articulación social de la etapa industrial, para pasar a estar conformados alrededor de la multiculturalidad, el consumo, la tecnociencia, el ocio y el bienestar.

El incremento del uso de la bicicleta en ciudades como Vitoria-Gasteiz, Donostia-San Sebastián o Zarautz; el aumento de la población extranjera que introduce una nueva diversidad; la diversificación de las culturas juveniles, más globalizadas que nunca; la desaparición de costumbres como el poteo de las cuadrillas; la creciente aceptación y visualización de la homosexualidad; el incremento del tiempo y el dinero destinado al ocio y el consumo; las nuevas formas adquiridas por los festejos, cada vez más alejadas de la tradición; etc. nos hablan de una profunda reconfiguración producida en el seno del sistema urbano de la CAPV, convertido en el hervidero de un conjunto de dinámicas que indican el modelo de sociedad hacia el que nos dirigimos.

#### ***5.1.4. El Desarrollo del Sistema Educativo y el Reto de su Adaptación***

El desarrollo de un amplio y enérgico sistema educativo, tanto en el ámbito no universitario, como el universitario ha ejercido de pieza angular en la institucionalización política y administrativa de la C.A. del País Vasco. A lo largo de los años 80 y 90 del siglo XX, se produjeron numerosos esfuerzos políticos en el desarrollo del marco jurídico-normativo que permitiera la institucionalización del sistema educativo vasco. Con el traspaso de las competencias en materia educativa que se produce a partir de 1980, se llevan a cabo importantes modificaciones legislativas y acuerdos estratégicos para configurar un sistema educativo de características distintivas, edificado sobre un contexto socio-político agitado por aspectos ideológicos y culturales

específicos. De esta manera, el nuevo esquema educativo vasco se establece desde los requerimientos exigidos por tres procesos interdependientes: i) la configuración bilingüe del sistema educativo y la regulación del proceso de euskaldunización; ii) la implantación de la Reforma educativa a través de la LOGSE; iii) el engarce de la red de ikastolas en la configuración del eje público-privado. Sobre estos ejes, se configura un sistema educativo amplio y diverso, que tiene un especial desarrollo en la educación infantil (0-6 años) y la Formación Profesional.

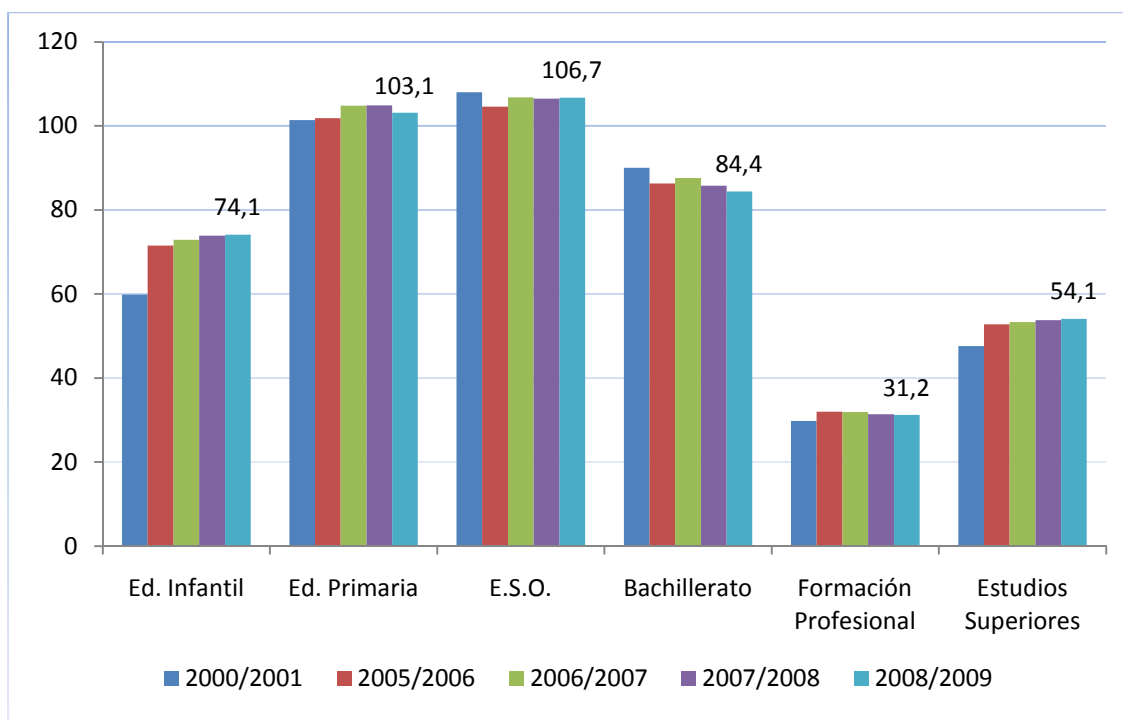
Gracias al extenso y detallado trabajo de Alfonso Unceta (2003: 525-6), tenemos la posibilidad de profundizar en los factores y mecanismos de producción del sistema educativo no universitario en la C.A. del País Vasco de las últimas décadas, especialmente en lo referente a la configuración del esquema público-privado. El contexto político y estructural sobre el que se produce la institucionalización del sistema educativo vasco se encuentra marcado por la identificación de la educación pública como expresión ideológica del Estado, la fuerte penetración de la iglesia en los espacios educativos y la consolidación del movimiento de las ikastolas. Sobre este trasfondo, la constante controversia entre el centro –el Estado– y la periferia –Instituciones Autonómicas– en materia educativa, la encubierta batalla por el control ideológico sobre la educación y la decisión por parte de las instituciones públicas de la CAPV de financiar la educación privada muestra que “la influencia de la educación privada en la determinación de las políticas educativas ha constituido una constante, en detrimento de la educación pública”.

Tras superar los años más convulsos del proceso de institucionalización del sistema educativo de la C.A. del País Vasco, con la llegada del cambio de siglo se produce la estabilización del sistema que debe pasar a afrontar los retos de su maduración. Ciertamente, los logros en materia educativa han sido realmente notables en las últimas décadas si nos fijamos en los principales indicadores existentes. En primer lugar, en lo referente a las tasas de escolaridad, que recogen la proporción de la población de cada grupo de edad que cursa las etapas educativas correspondientes. Los datos recogidos en el **Gráfico 5.8.**, muestran el alto nivel de acceso y de equidad existente en los diferentes niveles educativos, con un especial incremento de la tasa de escolaridad en la educación infantil y en los estudios superiores, que ha evolucionado positivamente a lo largo de la serie histórica. Destaca, sobre todo la cada vez mayor incorporación de estudiantes a los estudios superiores, mostrando que las generaciones jóvenes apuestan por la formación y la cualificación como perspectiva de futuro.

Por su parte, la tasa de escolaridad en la Formación Profesional se ha mantenido estable desde el año 2000, incluso con un leve descenso en los últimos años. Es importante aclarar que la tasa estimada de escolaridad en

Educación Primaria y Secundaria Obligatoria supera el 100%, debido a que se comparan cifras de dos fuentes (el recuento de la presencia de población dentro del sistema educativo y el recuento de población en el censo) y recogidas en momentos distintos.

**Gráfico 5.8.: Evolución de las Tasas Brutas de Escolaridad por Nivel Educativo**



Fuente: EUSTAT y Dpto. de Educación Gobierno Vasco. Estadística de la Enseñanza.

En segundo lugar, resulta destacable que gracias al alto nivel de equidad en el acceso a la educación, tanto en los niveles gratuitos como en los no gratuitos, se ha producido un incremento constante desde 1991 en el nivel de instrucción y cualificación de la población, especialmente en el caso de las mujeres. Tal y como muestra la **Tabla 5.5.**, el porcentaje de población de 10 y más años que ha cursado o está cursando estudios profesionales, secundarios, medio-superiores y superiores se ha incrementado de forma notable, haciendo disminuir el porcentaje de población analfabeta, sin estudios y con estudios únicamente primarios. En lo referente al sexo, resulta especialmente reseñable el hecho de que el porcentaje de mujeres en los estudios medio-superiores y superiores se ha duplicado desde 1991, llegando incluso a la paridad en el caso de los estudios superiores en el año 2006, mostrando el fuerte aumento de la alta cualificación mostrada por las nuevas generaciones de mujeres de la C.A. del País Vasco. En el caso de los hombres, se aprecia una leve disminución de la proporción de la población con estudios profesionales desde 1996, en favor de un incremento significativo de población con estudios



secundarios medio superiores. Por su parte, el acceso de los hombres a los estudios superiores parece haberse estancado, desde el año 2001 en adelante.

**Tabla 5.5.: Evolución de la Población de 10 y Más Años por Nivel de Instrucción y Sexo (%)**

|                  | 1991    |         | 1996    |         | 2001    |         | 2006    |         |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                  | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres |
| Analfabetos      | 0,64    | 1,59    | 0,45    | 1,14    | 0,41    | 0,93    | 0,32    | 0,78    |
| Sin estudios     | 9,40    | 12,31   | 4,65    | 6,43    | 3,44    | 4,93    | 2,70    | 3,89    |
| Primarios        | 46,45   | 49,47   | 45,82   | 49,66   | 39,56   | 44,63   | 39,43   | 43,24   |
| Profesionales    | 15,79   | 9,79    | 17,77   | 11,63   | 17,09   | 10,94   | 16,90   | 11,01   |
| Secundarios      | 14,56   | 14,83   | 15,99   | 15,59   | 19,43   | 17,50   | 20,41   | 18,44   |
| Medio-superiores | 4,23    | 5,24    | 5,09    | 6,82    | 6,46    | 8,34    | 6,74    | 9,38    |
| Superiores       | 8,93    | 6,78    | 10,23   | 8,73    | 13,61   | 12,73   | 13,50   | 13,27   |

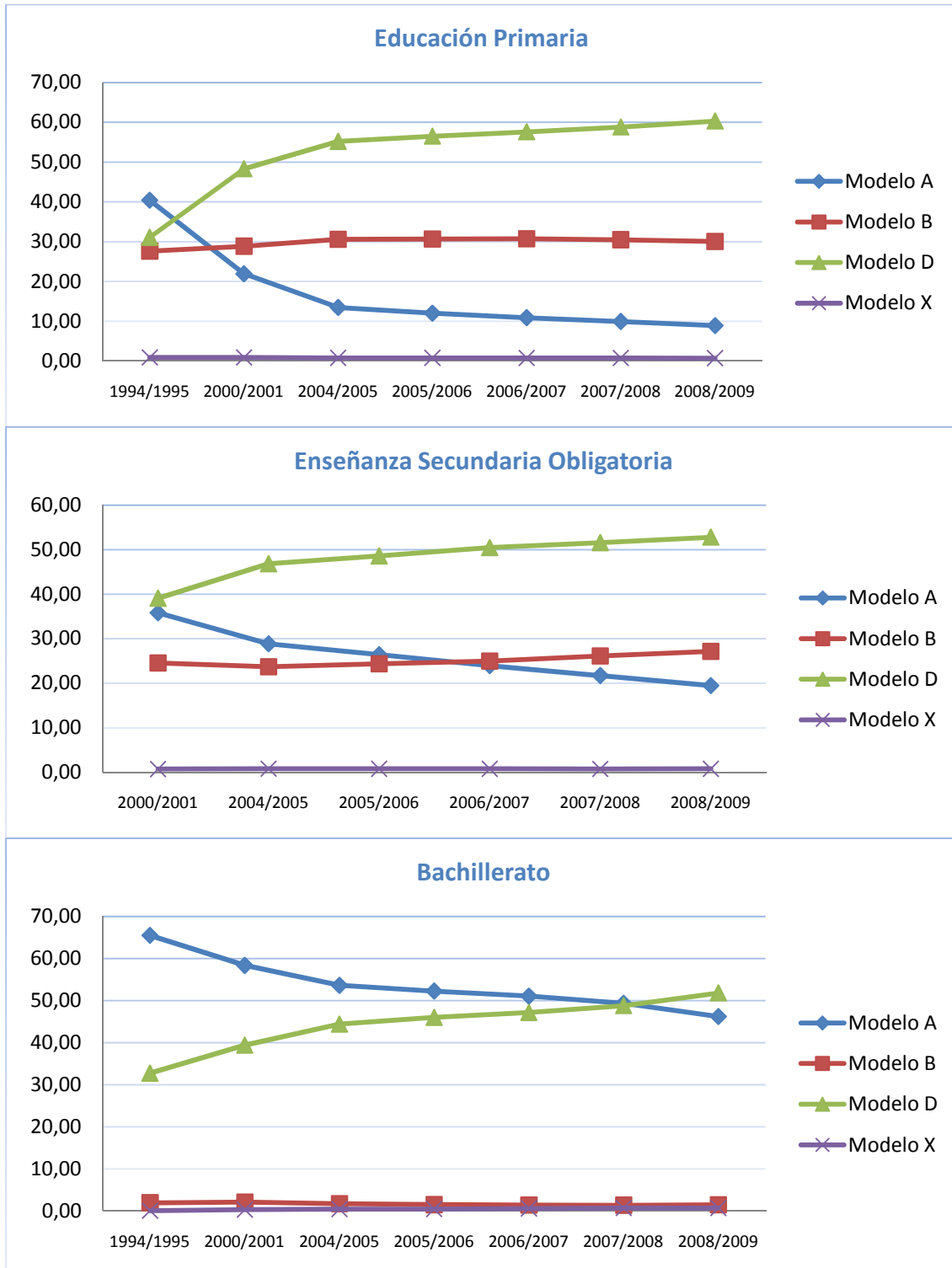
Fuente: EUSTAT. Estadística de Población y Viviendas 2006.

En tercer lugar, no podemos dejar de exponer que el sistema educativo de la C.A. del País Vasco ha mostrado una alta capacidad para impulsar el proceso de euskaldunización entre las generaciones jóvenes gracias al incremento de la elección por parte de los padres en la matriculación de sus hijos tanto en el Modelo D (enseñanza en euskara), como en el Modelo B (enseñanza bilingüe equilibrada), en detrimento del Modelo A (enseñanza en castellano) y el Modelo X (enseñanza exenta de euskara). Tal y como puede apreciarse en el **Gráfico 5.9.**, el porcentaje de alumnado matriculado en el Modelo D se ha incrementado de forma notable, en la educación primaria y en la E.S.O., adquiriendo un protagonismo destacado por encima de las otras opciones. En lo que respecta al Bachillerato, no ha sido hasta el curso 2008/2009 cuando las matriculaciones en el Modelo D, han superado a las del Modelo A, mostrando que es ahora cuando se comienzan a notar los efectos de una mayor euskaldunización de los niños y jóvenes, que tienden más que en anteriores ocasiones a continuar sus estudios de bachillerato en euskara, gracias también a un desarrollo en la oferta educativa en euskara.

En cambio, el Modelo D y la elección por los grupos de euskara, tienen un menor respaldo en la Formación Profesional y en los estudios superiores. Ello es debido, por un lado, a una menor oferta educativa, y por el otro a una elección de carácter instrumental en el momento de optar por la preparación técnica y especializada previa a la incorporación en el mercado de trabajo. En definitiva, en un contexto de fuerte controversia político-ideológica en torno a la relación entre el euskara y el sistema educativo, los datos muestran un incremento de las elecciones por parte de las familias en la matriculación de los hijos en el Modelo D, sea por razones simbólicas y culturales o por razones instrumentales. Sin embargo, a medida que los jóvenes se acercan a los

estudios profesionales y los estudios superiores, la elección por el euskera como idioma vehicular disminuye de forma notable, mostrando que la enseñanza en euskera tiene todavía mucho camino por recorrer en este sentido.

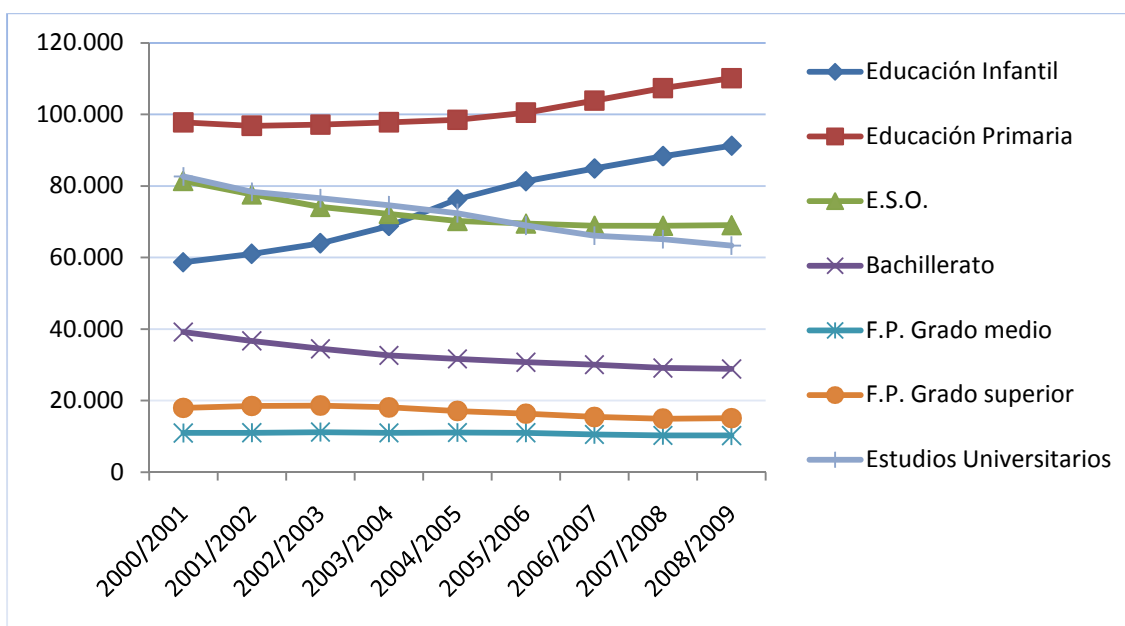
**Gráfico 5.9.: Alumnado por Nivel y Modelo Educativo (%)**



Fuente: EUSTAT y Dpto. de Educación Gobierno Vasco. Estadística de la Enseñanza.

Sin embargo, a pesar de los éxitos cosechados, el sistema educativo de la C.A. del País Vasco continúa mostrando diversos puntos críticos y problemáticos que adquieren un renovado protagonismo en los debates a cerca de la educación, máxime en un periodo de transición hacia la sociedad del conocimiento que sitúa en este ámbito gran parte de sus miradas. El primero de los aspectos problemáticos proviene de la propia evolución demográfica de la C.A. del País Vasco, que ha provocado una constante pérdida de alumnos en la Educación Secundaria Obligatoria, el Bachillerato y los Estudios Universitarios. En consecuencia, se han generado algunos desajustes debido a la dificultad para mantener en su dimensión y tamaño actual a los diversos centros educativos que anteriormente tuvieron que expandirse para hacer frente a la demanda y que ahora se enfrentan a una intensa disminución de alumnos. Tal y como puede observarse en el **Gráfico 5.10.**, la recuperación de alumnos es una realidad en la educación infantil y la educación primaria, pero todavía tendrán que pasar algunos años más para que esta recuperación se note el resto de niveles más elevados.

**Gráfico 5.10.: Evolución del Alumnado en los Principales Niveles de Enseñanza (Miles)**

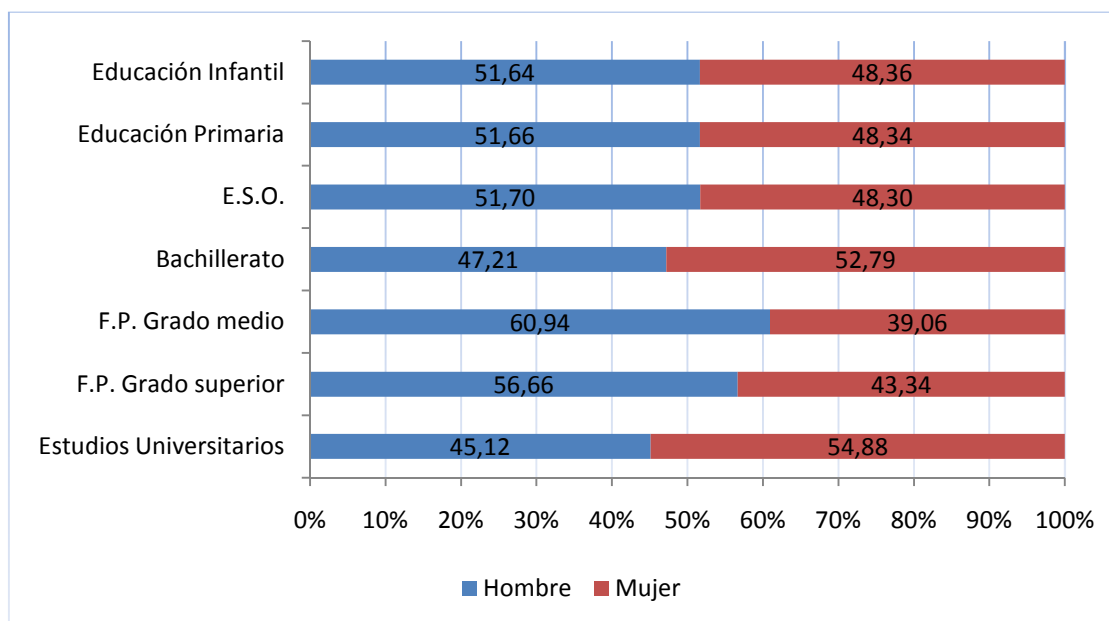


Fuente: EUSTAT y Dpto. de Educación Gobierno Vasco. Estadística de la Enseñanza.

En este sentido, la distribución por sexo en los diversos niveles de enseñanza recogido en el **Gráfico 5.11.**, muestra que si bien la proporción de hombres y mujeres es prácticamente equitativa en la Educación Infantil, Primaria y Secundaria Obligatoria, las diferencias son reseñables en el Bachillerato, la Formación Profesional y los Estudios Universitarios. Mientras las mujeres tienden a una mayor inserción en el Bachillerato y los Estudios Universitarios siguiendo la tendencia ya resaltada de la búsqueda de una alta

calificación en las generaciones más jóvenes de mujeres, los hombres pierden peso en el seno de los estudios universitarios, puesto que un nutrido grupo de los mismos sigue decantándose por la Formación Profesional, tanto de Grado Medio, como de Grado Superior.

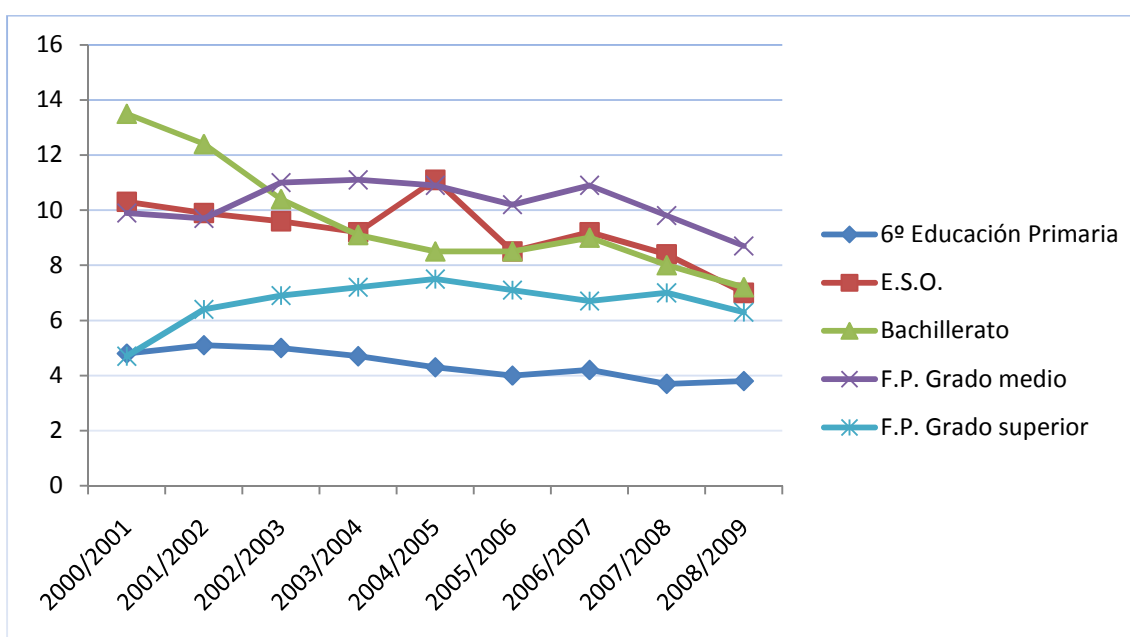
**Gráfico 5.11.: Distribución por Sexo en los Diversos Niveles de Enseñanza (%).  
Curso 2008/2009.**



Fuente: EUSTAT y Dpto. de Educación Gobierno Vasco. Estadística de la Enseñanza.

Otro de los aspectos a debate se refiere al fenómeno del fracaso escolar, que es presentado como una debilidad del sistema educativo en la transmisión de los conocimientos, pero también de los valores propios a la institución educativa. A este respecto, los datos recogidos en el **Gráfico 5.12.**, muestran que la proporción de repetidores en los diversos niveles educativos ha disminuido desde el año 2000 en adelante, a excepción de la Formación Profesional de Grado Superior que muestra una leve curvatura en forma de campana. Ante todo, destaca el hecho de que el porcentaje de repetidores se reduce a la mitad en el Bachillerato, que tradicionalmente resulta uno de los niveles educativos en el que más se extendido se encuentra el fracaso y el abandono de los estudios. De esta manera, la proporción de repetidores de Bachillerato se ha situado al nivel de los repetidores de la E.S.O., alrededor del 7% de los escolares matriculados en tales niveles de enseñanza. Aún así, a pesar de la evolución positiva en la materia, el fracaso escolar sigue siendo una realidad que precisa de atención por parte de los educadores, para poder erradicar por completo dicha problemática.

**Gráfico 5.12.: Evolución del Porcentaje de Repetidores (%).**



Fuente: EUSTAT y Dpto. de Educación Gobierno Vasco. Estadística de la Enseñanza.

Otro de los puntos críticos que siempre ha estado presente en los debates sobre la educación, pero que en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento ha adquirido un renovado vigor, en gran parte, propiciado por los informes PISA elaborados por la OECD, donde se evalúan los conocimientos de los alumnos de secundaria de diversos países, es la siempre ambigua y diversa concepción acerca de la calidad educativa. Vista la calidad en relación a la eficiencia y eficacia en la transmisión de conocimientos, los datos aportados por el último informe PISA (OECD, 2010) revelan que los alumnos de 4º de la ESO de la C.A. del País Vasco obtienen puntuaciones superiores a la media de la OECD en comprensión lectora y en matemáticas. En cambio, el conocimiento científico de los alumnos de 15 años obtiene malas calificaciones, dejando entrever la debilidad de la enseñanza en ciencias del sistema educativo de la CAPV.

La transición hacia la sociedad del conocimiento encuentra en este punto un escollo en la medida en que es el propio sistema educativo el que limita la gestación del conocimiento científico desde la base, dificultando la transmisión de la inquietud científica entre el alumnado de secundaria. Prácticamente el conjunto de los contenidos de la educación secundaria están dirigidos a la superación de la prueba de Selectividad, condicionando tanto los contenidos como los modelos de aprendizaje, encorsetados en la transmisión de contenidos, en vez de ofrecer mayor libertad para practicar con procedimientos, metodologías y experiencias que primen el aprendizaje creativo.

Sin embargo, a la hora de evaluar la calidad del sistema educativo además de considerar su adaptación y flexibilidad a las demandas del

mercado, también se debe considerar la aportación que la institución realiza en materia de equidad e igualdad. La democratización del sistema de oportunidades depende en gran medida de las posibilidades de acceso a los diversos niveles educativos y especialmente en los niveles educativos superiores. A este respecto, Ander Gurrutxaga y Alfonso Unceta (2010) firman un clarividente artículo que describe la mayor capacidad de los centros públicos del sistema educativo vasco en comparación con los privados-concertados para incorporar la diversidad social, económica y cultural que caracteriza hoy en día al alumnado de la C.A. del País Vasco. De esta manera, mientras los centros privados-concertados muestran una apuesta por la calidad por la vía de la eficacia y la eficiencia, los centros públicos muestran un carácter más asistencial a la hora de ofrecer igualdad de acceso a la educación a las capas sociales más desfavorecidas.

En definitiva, el equilibrio entre la eficiencia y la equidad sigue siendo muy problemático en la actualidad ante el incremento de las exigencias que por el mercado, por un lado y por la nueva diversidad socio-económica y cultural, por el otro, se completan hacia el sistema educativo. En este contexto, la escuela padece las paradojas generadas por la transición hacia la sociedad del conocimiento, navegando en un contexto cada vez más agitado, atravesado por la desinstitucionalización (Abad, 2008), que deposita en su actuación nuevas esperanzas tanto en la transmisión de nuevos conocimientos, como la transferencia de los valores propios modernos<sup>98</sup>.

A ello debemos sumar la especial problemática que atraviesa el sistema universitario, envuelto en la actualidad en un profundo proceso de remodelación para su integración en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), donde se le exige un mayor énfasis en la investigación y la transmisión de competencias y capacidades a los alumnos. Frente a la burocratización por la que se ha caracterizado la universidad pública, las demandas y exigencias se dirigen al incremento de la flexibilidad, la adaptación al mercado, la excelencia, la internacionalización y la transferencia de conocimiento. En el próximo capítulo tendremos ocasión de profundizar en la situación específica que atraviesa la Universidad en la C.A. del País Vasco.

---

<sup>98</sup> A este respecto, el trabajo de Elisa Usategui y Ana Irene del Valle (2009: 299-300) concluye que “la escuela, al igual que otros ámbitos, experimenta la sacudida de los procesos sociales y culturales que están atravesando nuestras sociedades. Primero, porque ella misma experimenta una <<erosión>> del sentido de sus funciones. Segundo, porque el desmantelamiento o debilitamiento de la transmisión en otros espacios de socialización está transfiriendo hacia ella la demanda de un protagonismo cada vez mayor en la transmisión de valores. Tercero, porque todo ello ocurre en un escenario que muestra una dosis considerable de desconcierto y soledad. (...) Al propio tiempo, la desregulación de las funciones de la escuela, el surgimiento de contradicciones en y entre ellas, la anomía moral y ética que parece reinar en su interior, la desorientación que invade la labor del profesorado, la falta de motivación de su alumnado y el despiste de buena parte de los padres y de las madres, provoca que los sistemas de enseñanza se defiendan reforzando su carácter más marcadamente elitista y seleccionador”

### **5.1.5. *El Impulso a las Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico***

El final de la sociedad industrial como referente para el presente y el futuro, junto a la inauguración de un nuevo tiempo histórico global en el que se despliega un capitalismo flexibilizado generan una profunda reformulación de las dinámicas y procesos de desarrollo socio-económico. A finales del siglo XX, el sistema capitalista se apoya en una nueva oleada de innovación tecnológica que favorece la emergencia de nuevas áreas y castiga a los centros neurálgicos del paradigma económico industrial. La productividad y competitividad pasa asociarse en Occidente, en mayor medida que en décadas pasadas, en sectores intensivos en conocimiento, innovación y creatividad, una vez que las actividades propias de la etapa industrial –minería, construcción naval, ensamblaje, confección, etc.– se trasladan a los países en vías de desarrollo debido al extraordinario diferencial existente en los costes laborales y los factores de localización.

Desde la emergencia de los efectos de la crisis de la industria manufacturera a principios de la década de 1980, el discurso y las estrategias en torno al desarrollo científico y tecnológico han calado tanto en los organismos públicos como en las entidades privadas. De esta manera, la política científica y tecnológica del primer Gobierno Vasco de la democracia se convierte en una de las principales herramientas para revertir la crisis de la industria manufacturera tradicional, tratar de modificar las estructuras industriales carentes de innovación de la época y modernizar tecnológicamente el tejido industrial. La responsabilidad del diseño de la política I+D recae en el Departamento de Industria, con un énfasis especial en el ámbito tecnológico y con un marcado sesgo industrial, (Moso; Olazaran, 2001) a diferencia de la primacía que obtenía el enfoque científico y de innovación en otras muchas áreas y países de Europa. Las principales actuaciones se dirigen a la creación de una estructura de oferta tecnológica, sobre un modelo de centros tecnológicos, para cubrir las necesidades del entramado industrial<sup>99</sup>.

La política de innovación de la C.A. del País Vasco ha estado basada en la cobertura de las necesidades de las empresas. Por su parte, la política científica, diseñada en el seno del Departamento de Educación, Universidades e Investigación, no adquiere un protagonismo de similares características, quedando en un segundo plano entre las prioridades del Gobierno Vasco de la época. La estrategia en este ámbito estuvo dirigida al apoyo de la investigación básica, fundamentalmente dirigida al desarrollo del sistema universitario en construcción en aquel momento, siguiendo unos criterios de disciplinariedad

---

<sup>99</sup> Una amplia descripción del modelo de Centro Tecnológico desarrollado en la C.A. del País Vasco lo encontramos en el trabajo de Sara Fernández de Bobadilla (2009).

propios del mundo académico (Olazaran; Lavía; Otero 2004). La prevalencia de los intereses industriales y la posición periférica adquirida por el sistema científico se mantiene durante cerca de dos décadas, debido al escaso desarrollo de la concepción sistémica de las dinámicas innovadoras. “La política de I+D+i del País Vasco ha estado guiada por una visión restrictiva del sistema de innovación, muy orientada a las organizaciones y programas de I+D, y dentro de ese enfoque, con un mayor énfasis industrial-tecnológico que académico-científico” (Navarro, 2010: 164).

Con la llegada de la década de 1990, comienza la fase de despegue, consolidación y vectorización de la política tecnológica vasca, donde destaca, por un lado, la ampliación de la oferta tecnológica que se consolida y, sobre todo, se amplía con más agentes. Asimismo, la demanda tecnológica también adquiere una mayor relevancia mediante el impulso de políticas de difusión, transferencia y clusterización. En este ámbito, concretamente destaca la expansión de los centros tecnológicos que participan en el refuerzo de la demanda con su implicación en los diferentes clústeres y con una dinamización de los programas de difusión y transferencia de tecnología promovidas por las diferentes administraciones. El objetivo principal es propiciar un acercamiento de la oferta, a través de las actuaciones de las infraestructuras tecnológicas, a la demanda (sobre todo PYMES), mediante un proceso de burocratización y sistematización de las políticas que tienen como resultado el Plan de Tecnología Industrial (1993-1996) y el Plan de Ciencia y Tecnología 1997-2000. La estrategia es propiciar una mejor coordinación del sistema tras la proliferación de estructuras de investigación y desarrollo tecnológico de los últimos años.

La reorientación de las ayudas públicas a empresas y unidades de I+D que buscaban la cooperación entre los diferentes agentes del recientemente conceptualizado sistema vasco de innovación, produce consecuencias no previstas que incluso crean una relación encorsetada a los parámetros establecidos. A este respecto, son interesantes las reflexiones que plantea Ander Gurrutxaga (2006: 83), sobre el funcionamiento de los agentes y las infraestructuras de investigación y de generación del conocimiento en la C.A. del País Vasco, cuando afirma que “en el sistema no termina de cuajar un modelo claro de política científica en cuanto que la administración autonómica encuentra dificultades para el desarrollo pleno del modelo que propugna. Las razones de las dificultades se encuentran en hechos como: las competencias en manos del Estado son un acicate muy importante, la autonomía de la universidad y de los centros tecnológicos rebaja sustancialmente la capacidad de acción planificadora del ejecutivo autonómico, la inversión de las empresas privadas en I+D+i es todavía baja (...), la retórica de la política de la diferencia en ocasiones no ayuda a la definición pragmática de la política de ciencia, en ocasiones, la descoordinación preside la actividad de los departamentos e



instituciones gubernamentales más importantes para la ciencia y la tecnología, por otra parte, el sistema universitario sigue <<preso>> de iniciativas y de movimientos individuales: hay grupos con un magnífico balance pero en otros muchos el despegue es más difícil de calibrar”.

Así, en la trayectoria del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco pueden distinguirse algunos rasgos fundamentales: 1) en primer lugar, el peso preponderante de la financiación pública en el conjunto del sistema de I+D y la escasez de financiación privada; 2) la continuidad en la división y la descoordinación de la política científica y la política tecnológica, con una clara subordinación de la primera sobre la segunda; 3) la proliferación de agentes tanto públicos como semi-públicos –Centros Tecnológicos, CIC’s, Innobasque, Ikerbasque– que instalan una diversificación institucional en el seno de las funciones tradicionales desempeñadas por la Universidad, que introduce una nueva complejidad que genera múltiples dualismos e incoherencias; 4) la falta de articulación entre los diferentes actores del sistema de innovación, a pesar de los esfuerzos realizados en la materia y plasmados en iniciativas como la Red Vasca de Ciencia y Tecnología o Innobasque; 6) la ausencia de agentes clave como la patronal y los sindicatos en los órganos de definición de la política científica y tecnológica.; 5) la carencia de una cultura de la evaluación que pueda detectar las potencialidades, los problemas y los dualismos existentes en el sistema de I+D de la CAPV<sup>100</sup>.

Ante la tradicional distinción entre la política científica y la política tecnológica y los desequilibrios y descoordinaciones entre centros tecnológicos, universidades y empresas, el Departamento de Industria impulsa en la primera década del siglo XXI los denominados Centros de Investigación Cooperativa (CIC). Esta nueva estructura de investigación tiene vertientes interconectadas: i) la investigación propia con sus propios recursos humanos y financieros; ii) la investigación en cooperación, en colaboración con otros Centro de la Red Vasca de Ciencia y Tecnología, la Universidad y otros Centros de excelencia extranjeros y las empresas. Mediante su actuación se pretende avanzar en un modelo de alianza tecnológica e investigadora de carácter temporal entre los diferentes agentes del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco que permita una mayor integración que la conseguida hasta el momento. Tras tres décadas de políticas de innovación científica y desarrollo tecnológico, parece que la concepción del sistema vasco de innovación ha llegado para quedarse, guiando las iniciativas y programas liderados por el Gobierno Vasco. Sin embargo, todavía es demasiado pronto como para evaluar de forma satisfactoria si las nuevas estructuras creadas para dar mayor dinamismo y articulación al sistema podrán romper con el aislamiento en el que han trabajado hasta el momento los diferentes agentes.

---

<sup>100</sup> Para profundizar en el análisis sobre la política científica y tecnológica de la CAPV, son muy interesantes los trabajos de Olazarán, et. al (2004) y Bilbao-Osorio (2009).

De esta manera, se observa un replanteamiento del modelo de investigación científica y desarrollo tecnológico en funcionamiento desde la década de los ochenta, a raíz de las transformaciones económicas, tecnológicas y empresariales que acontecen en el contexto global. El conocimiento, la información, el desarrollo tecnológico y la capacidad innovadora se han posicionado como los factores productivos más importantes del tiempo histórico global, por encima del capital, de los activos físicos y de los factores geográficos. De esta manera, la C.A. del País Vasco vive un tiempo de transición entre los últimos coletazos de la reconversión industrial y la búsqueda de nuevas referencias para el desarrollo socio-económico, una vez que parte de las pautas económicas de inversión y reindustrialización han alcanzado cierta madurez en su capacidad para incrementar la productividad. Ante la constatación de que la CAPV no puede competir en costes laborales y está alcanzando el techo tanto en el empuje de los factores de inversión –principalmente pública– como en la eficiencia operativa, las élites públicas y privadas tratan de impulsar diversas iniciativas encaminadas al desarrollo de una economía basada en la innovación y el conocimiento.

Es, en este contexto donde encaja la formulación institucional publicitada por el entonces Lehendakari Juan José Ibarretxe (2006: 18), donde se exponía la aspiración de impulsar una *Segunda Gran Transformación*, en la C.A. del País Vasco. En ella, se hace explícita la intención de promover una reorientación integral de la estrategia económica, tanto en las instituciones públicas como privadas, hacia nuevos referentes de crecimiento y competitividad, como la innovación, la calidad y la creación de conocimiento. Una vez que la fase de incremento de la inversión llega a un cierto estancamiento y resulta imposible competir en materia de costes con países emergentes de Europa del Este, Asia o Latinoamérica, la estrategia económica busca convertir a la C.A. del País Vasco en un “referente en materia de innovación y tecnología en Europa. Hacer de la calidad total una seña de identidad en el mundo”<sup>101</sup>.

Para ello, la estrategia plantea la necesidad de construir la sociedad de la información y del conocimiento, además de una “Administración cercana y un sistema fiscal al servicio de Euskadi; la potenciación del actual sistema de ciencia y tecnología; la proyección internacional de las empresas y del país; la competitividad enfocada en clústeres estratégicos; el desarrollo de las infraestructuras físicas e inteligentes; y la formación de las personas”. En este sentido, se plantean dos ejes principales de actuación: i) un primero que

---

<sup>101</sup> En el discurso de investidura del 11 de Julio de 2001 realizado por el entonces candidato a Lehendakari Juan José Ibarretxe mostraba de forma clarividente las pretensiones del ejecutivo vasco para la posterior legislatura. “Una sociedad que ha alcanzado el nivel de desarrollo del que hoy disfruta la sociedad vasca, ya no puede seguir planteándose el futuro en términos de adopción de tecnologías foráneas y ventajas en costes, tiene que encarar decididamente el reto de la innovación, de la calidad y de la creación de conocimiento”.

refuerce la dimensión, con el apoyo a grupos empresariales para que puedan internacionalizarse; ii) un segundo referido al impulso de la innovación, basado en fomentar la innovación social y la transformación empresarial, mediante la inversión en formación y tecnología, así como la difusión de la cultura del aprendizaje permanente.

Tras este planteamiento, las actuaciones concretas en materia de innovación, competitividad y desarrollo socio-económico se han sucedido en los últimos años, con la movilización de diversos agentes y gentes en pro de los objetivos concretados en la estrategia de cambio, gracias a la dotación de recursos e infraestructuras. A través principalmente del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2007-2010 en estrecha relación con el Plan de Competitividad Empresarial en Innovación Social 2006-2009 se plantea impulsar la integración, coordinación y movilización del sistema vasco de innovación. “Desde el reconocimiento del déficit relacional entre agentes innovadores, se activaron en 2007 una serie de instrumentos de intervención que dibujaron el actual mapa de la gobernanza en materia de innovación de la CAE. Entre otros destaca la propia transformación de la red de oferta tecnológica Saretek en Innobasque, la creación de Ikerbasque —fundación para la investigación científica—; el Consejo Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación que tiene como objetivo definir las líneas estratégicas de las políticas públicas en este ámbito y el Consejo Vasco de Investigación como órgano coordinador, promotor y asesor de la investigación, desarrollo e innovación” (Estensoro; Zurbano, 2010: 145).

Innobasque adquiere un especial protagonismo en esta nueva composición del sistema de gobernanza en materia de ciencia y tecnología; se convierte en el agente que aglutina e interconecta a las instituciones públicas, las empresas y otros organismos de la sociedad civil con el fin de impulsar la innovación. La agencia se convierte así en una suerte de movimiento social diseñado por las propias instituciones públicas para fomentar la innovación en el ámbito privado y en la sociedad civil, siguiendo un modelo intervencionista y diseñado desde arriba que con una alta dotación presupuestaria, pero sin funciones, ni poderes concretos hace campaña a favor de la innovación, ejerce de consultoría a los diferentes agentes e instituciones que se le asocian y extiende una propaganda política en torno al liderazgo en materia de modernización y desarrollo económico. Los objetivos planteados son la sensibilización y movilización de la sociedad hacia dinámicas innovadoras para el año 2012, de forma que en el horizonte del año 2030, la C.A. del País Vasco pueda convertirse en referente europeo en innovación.

Ciertamente, Innobasque supone una experiencia peculiar e innovadora, no sólo en el contexto regional, sino también en el ámbito estatal e incluso europeo. Su surgimiento y desarrollo han levantado un amplio interés por parte de instituciones públicas de numerosos países. La agencia está fundamentada

en un sistema más abierto y colaborativo de funcionamiento, tanto en la definición de los diagnósticos como en la participación, que rompe con los tradicionales modelos jerárquicos de desarrollo de las políticas públicas. “Sin embargo, los avatares del consenso político han puesto de manifiesto una de las mayores amenazas para el mismo: el peso específico de la presidencia como órgano motor y la vulnerabilidad de la propia estructura de la red. Esta realidad muestra una situación paradójica de una red de liderazgo <<suave>> en su diseño pero muy dependiente del mismo para su desarrollo. Y es que a pesar de la situación de fortaleza objetiva de una red con más de mil personas y agentes voluntarios cooperando en torno a unos objetivos y desarrollando programas, tras más de dos años de andadura han emergido algunos síntomas de agotamiento de la misma” (Estensoro; Zurbano, op. cit.: 148).

En definitiva, las instituciones públicas y parte de las empresas de la C.A. del País Vasco han decidido seguir la referencia marcada por las regiones innovadoras, tal y como expresamente se plantea en el *Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-2010* (Departamento de Industria, Comercio y Turismo de la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco, 2006: 43), cuando se afirma que “Euskadi debe abordar de forma decidida la nueva etapa, en que la innovación, la capacidad de generar conocimiento y transformarlo en productos y servicios más valiosos, es la fuente fundamental de ventaja competitiva y por lo tanto el motor de la productividad y el bienestar económico de la sociedad”. Sobre este mismo pensamiento se construye también el *Libro Blanco del Sistema Vasco de Innovación. Horizonte 2010, Diagnóstico y Directrices*. (Departamento de Industria, Comercio y Turismo de la Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco, 2005: 21), donde queda plasmado que “el reto actual es *extender la cultura innovadora al conjunto de la economía y de la sociedad vasca*, destacando como uno de los objetivos principales la inserción de Euskadi en el Espacio Europeo de Investigación (ERA) (...). Estos objetivos deben contribuir a *consolidar la segunda gran transformación social y económica de Euskadi*. Un salto radical basado en los pilares de la Sociedad de la Información y el Conocimiento, la Ciencia y la Tecnología y la Calidad”.

Los objetivos y principios generales de intervención recogidos en los citados planes y estrategias siguen la estela de la denominada Estrategia de Lisboa, como resultado de los acuerdos alcanzados por los líderes políticos europeos en el año 2000 y que fue reforzada en Barcelona en el año 2002. En el Acuerdo de Lisboa, la UE se impuso como objetivo para 2010 el construir la economía basada en el conocimiento más competitiva del mundo. El principal cometido consistía en el incremento de los gastos hasta el 3% del PIB, mientras de forma periférica e instrumental se hablaba del reforzamiento de la cohesión social y el mantenimiento del modelo social europeo (Zurbano, 2008). Con el final del año 2010, los efectos de la crisis financiera internacional han

puesto en serios aprietos a las empresas y a los Estados, obligados a una reducción del gasto público que se ha hecho notar en materia de investigación, educación, innovación y, sobre todo, servicios sociales y públicos. Ante esta situación, pese a las ambiciones proclamadas en el Consejo de Lisboa, se intuyen más necesarias que nunca, lograr alcanzar tales metas que parecen estar mucho más lejos de lo que estuvieron en el momento de su definición.

A través de una revisión general de la evolución de los principales indicadores de I+D<sup>102</sup> recogidas en la **Tabla 5.6.**, es apreciable el renovado impulso que han recibido las actividades de I+D por parte de los organismos públicos y agentes privados. Desde mediados de los años noventa, el gasto en I+D –como porcentaje del PIB– ha crecido de forma sustancial, pasando del 1,16% en 1996 hasta el 1,85% en 2008. De la misma manera, el personal en equivalencia a dedicación plena involucrado en actividades de I+D prácticamente se ha duplicado en el mismo periodo.

En relación a la financiación del gasto destaca que la financiación privada ha descendido a lo largo de la serie presentada, mostrando que es el sector público el gran motor y soporte del conjunto del sistema de I+D, donde todavía las empresas no han adquirido la iniciativa para desarrollar el sistema. En relación a la ejecución del gasto en I+D, por un lado destaca el altísimo porcentaje de gasto ejecutado por el sector empresas, que en gran parte se debe a que EUSTAT contabiliza los Centros Tecnológicos, los Centros de Investigación Cooperativa (CIC's) y los Centros Vascos de Investigación de Excelencia (BERC's) como empresas, que en suponen alrededor de una cuarta parte del gasto en I+D empresarial. Por el otro lado, también resulta apreciable la debilidad del sector público en el seno del sistema, debido a la inexistencia de organismos públicos de investigación y estructuras públicas de I+D, a la vez que se aprecia la pérdida del peso de la Universidad, cuyas actividades tradicionales en materia de investigación científica y desarrollo tecnológico las tienen que compartir en la actualidad con los Centros Tecnológicos y los Centros de Investigación Cooperativa (CIC).

---

<sup>102</sup> Existe cierta controversia reciente sobre la exactitud e idoneidad de las estadísticas de I+D para medir la innovación tecnológica, debido a que sólo un reducido número de actividades son consideradas como I+D, dejando fuera de las estadísticas a un importante número de actividades y procesos relevantes en el desarrollo tecnológico, así como otras muchas innovaciones de carácter más intangible que también favorecen el desarrollo económico y la productividad. En las estadísticas, la innovación tecnológica es considerada un producto (bien o servicio) nuevo o sensiblemente mejorado introducido en el mercado (innovación de producto), o la introducción, dentro del establecimiento, de un proceso nuevo o sensiblemente mejorado (innovación de proceso).

**Tabla 5.6.: Evolución de los Principales Indicadores de I+D**

|                                       | 1996    | 2000    | 2005     | 2006     | 2007      | 2008      |
|---------------------------------------|---------|---------|----------|----------|-----------|-----------|
| <b>Gastos en I+D</b>                  |         |         |          |          |           |           |
| Total (miles de euros )               | 355.744 | 594.115 | 823.459  | 907.721  | 1.090.265 | 1.263.877 |
| Incremento anual (%)                  | 10,2    | 19,0    | 7,1      | 10,2     | 20,1      | 15,9      |
| Per cápita (euros)                    | 169,7   | 285,7   | 385,7    | 428,5    | 512,2     | 583,0     |
| Sobre P.I.B.(%)                       | 1,16    | 1,43    | 1,44     | 1,47     | 1,64      | 1,85      |
| <b>Personal (E.D.P.)</b>              |         |         |          |          |           |           |
| Total                                 | 6.235,9 | 9.091,5 | 12.505,5 | 13.065,3 | 14.434,9  | 15.373,2  |
| Incremento anual                      | 10,5    | 10,0    | 4,9      | 4,5      | 10,5      | 6,5       |
| Sobre población ocupada (‰)           | 8,6     | 10,7    | 13,0     | 13,2     | 14,2      | 15,0      |
| <b>Personal investigador (E.D.P.)</b> |         |         |          |          |           |           |
| Total                                 | 3.755,1 | 5.494,0 | 7.819,7  | 8.145,0  | 9.220,4   | 9.640,1   |
| Incremento anual                      | 13,6    | 15,8    | 5,5      | 4,2      | 13,2      | 4,6       |
| Sobre población ocupada (‰)           | 5,1     | 6,5     | 8,1      | 8,3      | 9,1       | 9,4       |
| <b>Financiación del gasto (%)</b>     |         |         |          |          |           |           |
| Por la empresa                        | 59,9    | 69,0    | 63,8     | 61,2     | 58,9      | 56,0      |
| Por la administración                 | 36,2    | 27,4    | 32,4     | 35,4     | 37,6      | 40,3      |
| Por otras fuentes                     | 0,1     | 0,4     | 0,3      | 0,3      | 0,3       | 0,3       |
| Por el extranjero                     | 3,8     | 3,2     | 3,5      | 3,1      | 3,2       | 3,3       |
| <b>Ejecución del gasto (%)</b>        |         |         |          |          |           |           |
| Por la empresa                        | 73,2    | 80,5    | 79,4     | 79,5     | 81,3      | 81,1      |
| Por la administración                 | 3,2     | 2,4     | 3,4      | 3,3      | 3,5       | 4,0       |
| Por la universidad                    | 23,6    | 17,1    | 17,2     | 17,2     | 15,2      | 14,9      |
| Por IPSFL                             | 0,0     | 0,0     | 0,0      | 0,0      | 0,0       | 0,0       |

E.D.P.= Equivalencia a Dedicación Plena

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico

Por su parte, la evolución del personal dedicado a actividades de I+D ha mantenido un crecimiento constante desde 1996 en adelante, llegando a las 15.373 personas en 2008, que suponen el 15% sobre la población ocupada total. A pesar de que la UPV/EHU es la principal institución investigadora de la C.A. del País Vasco, las tendencias apuntan a que “el ámbito donde mayor incremento se ha producido en el volumen de personas dedicadas a las actividades de I+D+i ha sido en las empresas e instituciones sin fines de lucro, encuadrables en alianzas tecnológicas (IK4, Tecnalia) y en redes como los CIC’s y los BERC’s” (Ikerbasque, 2010: 17). De esta manera, resulta destacable el hecho de que la Universidad está perdiendo capacidad de atracción y de retención de investigadores, perdiendo con ello potencial para impulsar la institución a la posición que le corresponde en una futura sociedad del conocimiento.

En definitiva, la C.A. del País Vasco ha recorrido un camino lleno de obstáculos que le ha posibilitado transitar de un contexto de subdesarrollo científico y tecnológico, para alcanzar niveles paralelos con respecto a otras regiones europeas, en la mayoría de los indicadores generales sobre I+D. Teniendo en cuenta el corto periodo de tiempo transcurrido, el esfuerzo realizado por una modernización en materia de I+D resulta realmente notable. Sin embargo, la rapidez y la amplitud con la que se ha desarrollado el sistema

de I+D también ha generado diversas problemáticas relacionadas con el incremento de agentes y agencias involucradas en el sistema, la complejidad alcanzada, la descoordinación persistente y la falta de clarificación de las funciones de los diversos agentes.

En definitiva, más allá de los discursos y el diseño de estrategias, las prácticas concretas y la composición estructural del sistema de I+D contiene ciertos rasgos que condicionan que los objetivos estratégicos diseñados se materialicen de la noche a la mañana. Ciertamente, la C.A. del País Vasco ha recorrido un camino lleno de obstáculos para pasar de un contexto de subdesarrollo científico y tecnológico para alcanzar niveles medios con respecto a otras regiones europeas en algunos de los indicadores genéricos de I+D. Sin embargo, la CAPV presenta rasgos y contextos estructurales que precisan ser tomados en consideración, de forma que las estrategias se diseñen encaminadas a modificar tales condicionantes y abrir las posibilidades para una gradual transición hacia un sistema de innovación que cubra las necesidades de los diversos agentes socio-económicos y el desarrollo de la sociedad del conocimiento.

## **5.2. Sociedad, Cultura e Identidad en el Tiempo Histórico de la Globalización**

A lo largo de estos últimos 25 años, junto con una profunda remodelación de las estructuras económicas y urbanas, así como al desarrollo institucional en el ámbito educativo y tecnocientífico, también se han producido modificaciones de fondo en la estructura social (Gurrutxaga, 2001), acompañadas de nuevas pautas culturales, construcciones identitarias y cosidos sociales, que nos avisan de un posicionamiento múltiple y diverso en torno a la cultura e identidad vasca. Ciertamente, el conjunto de reconfiguraciones socio-económicas que sucintamente he tratado de describir en este apartado mantienen una estrecha relación de interdependencia con un conjunto de procesos de carácter social y cultural que interaccionan necesariamente con las transformaciones en el mundo de la economía, el trabajo, la tecnociencia y la composición material de los pueblos y ciudades, ejerciendo a la vez como causa y como consecuencia en el proceso de cambio estructural.

Vivimos un tiempo histórico caracterizado por la dictadura del cambio acelerado, donde lo nuevo y lo viejo se convierten en conceptos etéreos, ante la efervescencia de prácticas, escenarios y contextos fragmentados en los que se sitúan las vivencias de los ciudadanos. En un breve periodo de tiempo, hemos observado el avance de la privatización e individualización de la vida, la aceleración de la secularización (Azkarraga, 2004; Pérez-Agote, 2005) –no sólo

entre las generaciones más jóvenes, sino incluso en aquellas generaciones crecidas y educadas en contextos dominados por la Iglesia Católica—, el lento pero constante avance de la igualdad de la mujer, el declive de la cultura pública industrial y obrera, así como sus instituciones más representativas, la recodificación del sentido del trabajo y de la vocación, la desinstitucionalización, el avance de la sociedad de la información y de la cultura digital<sup>103</sup>, el renovado valor otorgado al ocio, el bienestar y el consumo, la fragmentación identitaria o la resignificación de la política, sólo por citar los procesos más característicos.

A estos procesos debemos sumar las consecuencias del cambio de modelo productivo y el mercado de trabajo, el aumento de la cualificación de la población, la mejoría general de las condiciones de vida, las dinámicas de exclusión social, la expansiva institucionalización política, la persistencia del conflicto político, el envejecimiento de la población o el relevo generacional. De esta manera, los conceptos de individualización, incertidumbre y riesgo consiguen abarcar gran parte de los procesos que caracterizan el periodo de reconfiguración social que vivimos desde hace más de dos décadas. Los tres hacen referencia a un universo social con un creciente énfasis en los ámbitos privados e íntimos, que reconvierten las relaciones comunitarias en efímeras y moldeables, aunque sin llevarlas a la completa destrucción. A lo largo de los siguientes apartados se construye un relato tanto de las consecuencias, como de las adaptaciones e innovaciones socio-culturales desreguladas que emergen para caracterizar el cambio estructural en la C.A. del País Vasco.

### ***5.2.1. Los Nuevos Rasgos de la Estructura Social***

El declive de la sociedad industrial deriva en una profunda remodelación de la estructura social y las pautas de estratificación, principalmente debida a la emergencia de nuevas diversidades sociales en el seno del mundo obrero industrial. La desaparición de miles de puestos de trabajo en la industria manufacturera, la terciarización de la economía, el avance de los servicios al consumo, la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo, el incremento de la cualificación de la población activa en las generaciones más jóvenes y el avance tecnológico, remodelan por completo el mapa social, anteriormente caracterizado por una gran masa de trabajadores —mayoritariamente hombres—, empleados en las grandes fábricas y los talleres auxiliares ligados a la industria siderúrgica y naval. En este proceso, la anterior clase trabajadora se diversifica internamente, como efecto de los masivos

---

<sup>103</sup> Ver el trabajo de Lucía Merino (2010) sobre los “nativos digitales”.



procesos de prejubilación<sup>104</sup>, reciclaje de capacidades y la nueva oferta de empleo que provocan la reubicación de miles de trabajadores en el esquema productivo y socio-profesional donde encuentran nuevas condiciones socio-económicas y pautas de estratificación social. El resultado es que cada vez resulta más complicado encontrar los rasgos que permitan situar a los ciudadanos en un mapa de las clases sociales, pero ello no implica que las diferencias sociales hayan desaparecido, sino todo lo contrario.

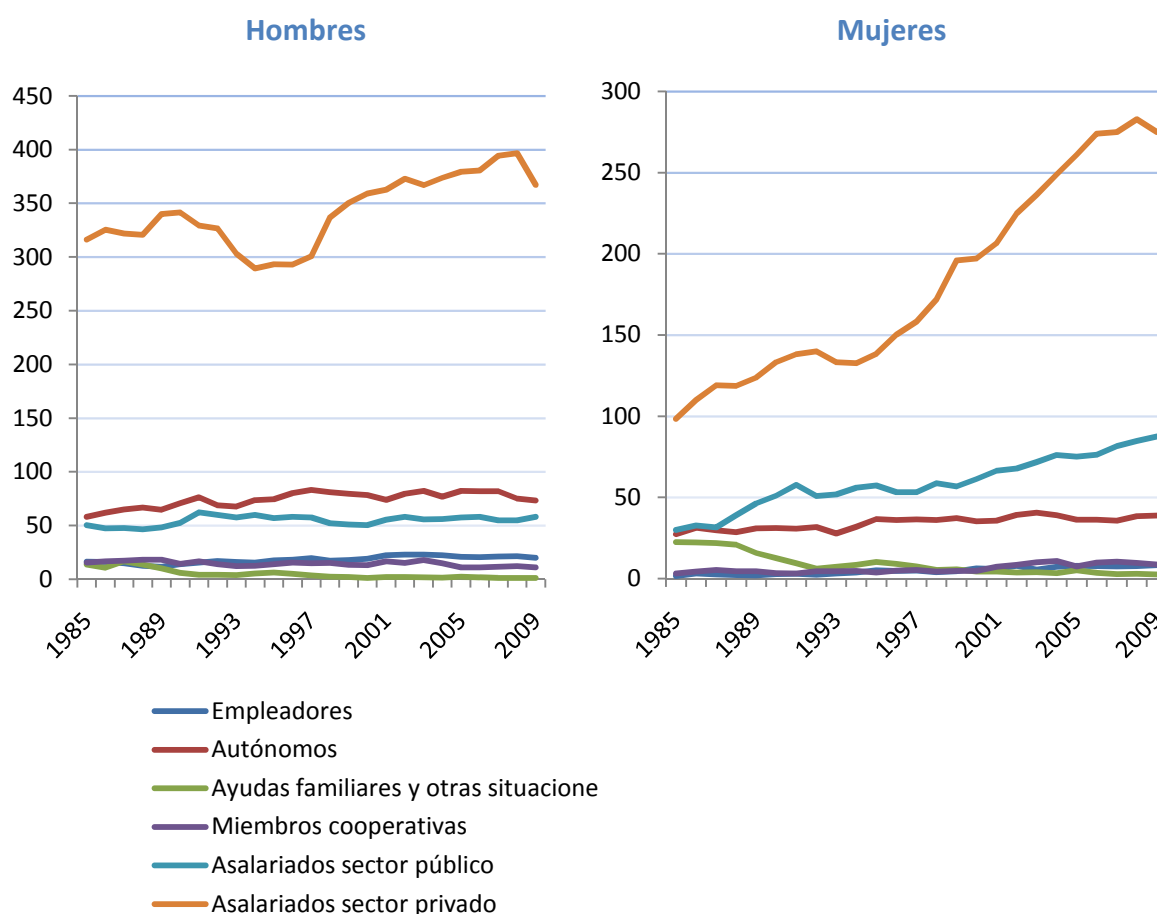
Gracias al **Gráfico 5.13.**, podemos apreciar las modificaciones surgidas en la situación profesional de la población ocupada desde 1985 en adelante, diferenciando las pautas por sexo. En el caso de los hombres, llama la atención las oscilaciones entre los asalariados del sector privado, donde se aprecia la enorme incidencia que la crisis industrial tuvo entre los ocupados en esta categoría, más que para ninguna otra figura de ocupación, así como el importante ascenso de la ocupación desde 1997 en adelante, hasta la llegada de la crisis financiera internacional en 2008, que de nuevo afecta a los asalariados del sector privado principalmente.

No obstante, la información más valiosa de este gráfico, lo aporta el caso de las mujeres, donde se aprecia la creciente incorporación de la mujer en el mercado laboral desde el año 1985 en adelante, tanto en el sector privado –mayoritariamente en el sector servicios–, pero con especial incidencia en el sector público, que logra superar tanto en porcentaje de la población ocupada, como en el número total a los hombres ocupados en el sector público. Gracias a este proceso de inserción laboral, disminuye, hasta prácticamente desaparecer, el número de mujeres ocupadas en labores de ayuda familiar y otras situaciones. En definitiva, la crisis de la industria manufacturera provocó la desaparición de numerosos puestos de trabajo para los hombres en el sector privado, creando con ello un nuevo mapa de las ocupaciones y situaciones socio-profesionales derivadas de la entrada de la mujer en el mercado laboral y el incremento de la ocupación en nuevos nichos de empleo. Veamos este proceso con algo más de detalle.

---

<sup>104</sup> Paulina Osorio (2004) expone un excelente trabajo sociológico y antropológico en torno a las experiencias vitales de la jubilación en el seno del cierre de empresas manufactureras de la C.A. del País Vasco.

**Gráfico 5.13.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada por Situación Profesional y Sexo (Miles de Personas)**



Fuente: EUSTAT. PRA.

La **Tabla 5.7.**, permite visualizar con mayor profundidad otro conjunto de procesos que se unen a la incorporación de la mujer en el mercado laboral y que han contribuido a un declive paulatino de la clase media trabajadora tradicional que ejercía de soporte de las pautas económicas y socio-culturales de la sociedad industrial. En primer lugar, se aprecia la desaparición paulatina desde 1986 de los hombres categorizados como obreros no cualificados, ligados principalmente a la industria manufacturera tradicional, mientras en el caso de las mujeres esta categoría aumenta sus efectivos durante la serie histórica representada superando en número a los hombres en el año 2001 y mostrando que una parte relevante de los empleos en los que las mujeres han encontrado acceso al mercado de trabajo han sido en los servicios de baja cualificación.

En segundo lugar, se aprecia un incremento significativo de personas integradas en el grupo de los obreros cualificados tanto entre los hombres como entre las mujeres, como efecto del avance tecnológico de la industria y los servicios y el incremento de la cualificación de los trabajadores. Aún así, el

número total de hombres de este grupo está muy por encima del número de mujeres, destacando el amplio diferencial existente en el acceso a los puestos de mayor cualificación en la industria y los servicios de alto valor añadido. No obstante, se aprecia un incremento muy significativo de mujeres que se han integrado entre los profesionales intermedios y empleados, superando incluso en número a los hombres categorizados en este grupo, debido principalmente a un incremento significativo de mujeres que han encontrado su empleo en el sector público. Por último, resulta destacable el incremento de personas que pasan a formar parte del grupo superior en el periodo analizado, principalmente en el caso de las mujeres que en 15 años consiguen duplicar su número, gracias a una creciente cualificación de los ciudadanos en general y de las mujeres en particular.

**Tabla 5.7.: Evolución de la Condición Socio-Económica por Sexo (Miles de Personas)**

|  | 1986      | 1991      | 1996      | 2001      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Varones</b>                         |           |           |           |           |
| + Grupo superior                       | 73.052    | 97.427    | 119.934   | 102.921   |
| + Profesionales intermedios, empleados | 120.996   | 142.889   | 153.819   | 183.216   |
| + Artesano, agricultor                 | 107.006   | 93.522    | 101.364   | 117.502   |
| + Obrero cualificado                   | 249.600   | 259.320   | 232.367   | 316.944   |
| + Obrero no cualificado                | 108.371   | 105.084   | 103.064   | 59.434    |
| + Inactivo dependiente                 | 394.910   | 335.738   | 316.099   | 237.866   |
| + Total                                | 1.053.935 | 1.033.980 | 1.026.647 | 1.017.883 |
| <b>Mujeres</b>                         |           |           |           |           |
| + Grupo superior                       | 34.267    | 56.594    | 74.463    | 83.156    |
| + Profesionales intermedios, empleados | 86.049    | 132.017   | 145.567   | 229.558   |
| + Artesano, agricultor                 | 38.284    | 45.996    | 46.036    | 66.032    |
| + Obrero cualificado                   | 27.084    | 27.040    | 26.786    | 40.930    |
| + Obrero no cualificado                | 47.956    | 60.875    | 50.060    | 72.248    |
| + Inactivo dependiente                 | 848.525   | 747.539   | 728.496   | 572.780   |
| + Total                                | 1.082.165 | 1.070.061 | 1.071.408 | 1.064.704 |
| <b>Total</b>                           |           |           |           |           |
| + Grupo superior                       | 107.319   | 154.021   | 194.397   | 186.077   |
| + Profesionales intermedios, empleados | 207.045   | 274.906   | 299.386   | 412.774   |
| + Artesano, agricultor                 | 145.290   | 139.518   | 147.400   | 183.534   |
| + Obrero cualificado                   | 276.684   | 286.360   | 259.153   | 357.874   |
| + Obrero no cualificado                | 156.327   | 165.959   | 153.124   | 131.682   |
| + Inactivo dependiente                 | 1.243.435 | 1.083.277 | 1.044.595 | 810.646   |
| + Total                                | 2.136.100 | 2.104.041 | 2.098.055 | 2.082.587 |

Fuente: EUSTAT. Censos de Población y Viviendas.

En esta misma línea y a pesar de no disponer de datos más actualizados, el cruce entre la renta personal total media percibida y el porcentaje de la población que se encuentra en las diversas condiciones socio-económicas diferenciadas, sigue aportando una valiosa información sobre la composición de la nueva estructura social y sistema de estratificación que se ha ido formando en las últimas tres décadas. Los datos recogidos en la **Tabla 5.8.**, permiten determinar la renta personal total media correspondiente a cada grupo diferenciado según condición socio-económica, a la vez que conocemos el porcentaje de población integrado en cada uno de los grupos. Así, es posible observar que en el año 2001 un 45% de la población forma parte de los grupos de condición socio-económica que perciben como media una renta menor que la renta media total, que son aquellas personas en situación de inactividad dependiente y personas empleadas en puestos no cualificados.

**Tabla 5.8.: Comparativa entre Renta Personal Total Media y % de la Población por Condición Socio-Económica. Año 2001.**

|                                       | Renta Personal<br>Total Media | Nº de<br>Personas | % de la<br>Población |
|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------------|
| <b>Varones</b>                        |                               |                   |                      |
| + Grupos superiores                   | 33.900                        | 102.921           | 10,11                |
| + Profesiones intermedias y empleados | 19.992                        | 183.216           | 18,00                |
| + Artesanos, agricultores             | 15.168                        | 117.502           | 11,54                |
| + Obreros cualificados                | 16.766                        | 316.944           | 31,14                |
| + Obreros no cualificados             | 14.196                        | 59.434            | 5,84                 |
| + Inactivos dependientes              | 4.189                         | 237.866           | 23,37                |
| + Total                               | 17.820                        | 1.017.883         | 100                  |
| <b>Mujeres</b>                        |                               |                   |                      |
| + Grupos superiores                   | 21.467                        | 83.156            | 7,81                 |
| + Profesiones intermedias y empleados | 11.452                        | 229.558           | 21,56                |
| + Artesanos, agricultores             | 8.476                         | 66.032            | 6,20                 |
| + Obreros cualificados                | 10.195                        | 40.930            | 3,84                 |
| + Obreros no cualificados             | 6.711                         | 72.248            | 6,79                 |
| + Inactivos dependientes              | 3.103                         | 572.780           | 53,80                |
| + Total                               | 7.840                         | 1.064.704         | 100                  |
| <b>Total</b>                          |                               |                   |                      |
| + Grupos superiores                   | 28.344                        | 186.077           | 8,93                 |
| + Profesiones intermedias y empleados | 15.085                        | 412.774           | 19,82                |
| + Artesanos, agricultores             | 12.911                        | 183.534           | 8,81                 |
| + Obreros cualificados                | 16.014                        | 357.874           | 17,18                |
| + Obreros no cualificados             | 10.087                        | 131.682           | 6,32                 |
| + Inactivos dependientes              | 3.279                         | 810.646           | 38,92                |
| + Total                               | 12.676                        | 2.082.587         | 100                  |

Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

En el caso de los hombres, un 72% de la población se integra en grupos de condición socio-económica que perciben una renta media menor que la renta media total, mostrando la gran disparidad existente entre las rentas percibidas por los trabajadores más cualificados y los no cualificados. Incluso los obreros cualificados no alcanzan como media las renta media total que perciben el conjunto de los hombres de la C.A. del País Vasco. No obstante, en el caso de las mujeres el porcentaje de la población femenina que integra aquellas condiciones socio-económicas que no superan la renta media total percibida por las mujeres se reduce al 60%, debido fundamentalmente a la menor distancia existente entre las rentas que perciben las mujeres situadas en grupos superiores y profesiones intermedias y los puestos de trabajo menos cualificados.

En definitiva, los datos aportados permiten visualizar la creciente disparidad de situaciones que se abre paso en el contexto de la C.A. del País Vasco, con una diversificación interna en el seno de la tradicional clase trabajadora y el incremento de las diferencias entre un reducido grupo de personas que acceden a las rentas más altas, un segundo grupo que se sitúa en los alrededores de la renta media total y un tercer grupo de personas que se alejan de forma considerable y preocupante de la renta media total. Entre los grupos con mayores rentas se situarían tanto los profesionales intermedios, como los pertenecientes al grupo superior (29% de la población). Aquellos que se sitúan en los alrededores de la renta media total serían los artesanos, agricultores y los obreros cualificados (26% de la población). Y, por último, el grupo de menores ingresos y peor situación socio-económica estaría compuesto por los inactivos dependientes y los obreros no cualificados (45% de la población). El resultado es una sociedad dividida en tres tercios, que permite a la mayoría disfrutar de niveles considerables de bienestar, gracias también al desarrollo de la sociedad de bajo coste, pero que limita el acceso a ese bienestar a un nutrido grupo de personas que quedan a expensas de los servicios sociales y las ayudas proporcionadas por el círculo familiar.

### **5.2.2. Bienestar, Consumo y Nuevos Estilos de Vida**

Con la desaparición de la base material y vivencial de la sociedad industrial, esto es, de las grandes fábricas, los economatos y los espacios tradicionales de reunión, las correas de transmisión generacional de toda una forma de vida quedan completamente devastadas, haciendo imposible la inculcación por parte de los padres hacia los hijos de los valores y actitudes con los que ellos habían vivido. Los nuevos valores asociados al disfrute y la fugacidad de las vivencias, sustituyen a la cultura característica de las sociedades industriales, basada en el esfuerzo, el compromiso, la vocación y la

dedicación. La cultura obrero industrial desaparece a marchas forzadas, a medida que las generaciones nacidas y crecidas en torno a la actividad manufacturera quedan relegadas a la jubilación y al retiro de los espacios públicos que tradicionalmente habían ocupado con una presencia y centralidad absolutas<sup>105</sup>.

La desintegración de los soportes materiales de la sociedad industrial y la diversificación en las pautas de estratificación paraliza la reproducción de la cultura obrero-industrial entre los ciudadanos de la C.A. del País Vasco. Los valores y pautas de socialización de la era industrial carecen en la actualidad de su anterior anclaje material y estructural, perdiendo así toda vigencia para las generaciones que se enfrentan a los contextos socio-estructurales del presente. Mientras las generaciones más avanzadas en edad se aferran a la nostalgia del pasado y observan con cierta incompreensión los nuevos estilos de vida que emergen a su alrededor, las generaciones maduras y jóvenes acrecientan la brecha con la cultura de la austeridad, el ahorro, el esfuerzo y la dedicación característica de la sociedad industrial, incluso de la sociedad rural no industrializada. El estilo de vida urbano, cosmopolita, globalizado y consumista se ha abierto paso sin resistencias entre la ciudadanía de la CAPV, como el máximo exponente del incremento de la calidad de vida y de las situaciones de bienestar.

En este proceso, el bienestar se posiciona como el principal referente para el recorrido vital de los ciudadanos que justifica gran parte de la

---

<sup>105</sup> A este respecto, en uno de los últimos trabajos elaborados por Ander Gurrutxaga (2010a: 182) se completa una descripción de este proceso de transformación estructural, encarnado en el caso paradigmático de Barakaldo. "En el entorno que analizamos, las nuevas generaciones, protegidas por los ámbitos del ocio y consumo, deciden sobre su vida desde los marcos comprensivos que les ofrecen los procesos de individualización. Las generaciones maduras viven <<atrapadas>> en entornos tradicionales, recreando vínculos de raigambre comunitaria, pero sin el apoyo que les prestó el entramado institucional que creaba y protegía la tradición industrial. (...) El municipio vive esta escisión, aunque la ignore y aunque sepa que existe, conoce que los recursos culturales se han transformado en gran parte en recursos generacionales y la generación del <<horno alto>> y la generación del <<centro comercial>> se miran y se reconocen, pero no se comunican. Es como si hubiesen pactado firmar el contrato de no agresión basado en la incomunicación. Por eso, innovar para la generación adulta es producir la melancolía del que cree que la tradición está viva, es el encuentro con el pasado por más que vea a pasos agigantados que éste desaparece, es salir a la calle y no reconocer el <<santuario>> –la industria siderúrgica, el astillero- que en otros tiempos fue posible. En este sentido innovar, para esta generación educada en la tradición obrero industrial, significa <<enterrar el pasado>> y acostumbrarse a vivir con sus escombros. Para las generaciones jóvenes, alejadas del concepto tradicional de comunidad industrial, innovar es aprender a manejar el ritmo del tiempo que marca la sociedad del conocimiento, es jugar con el empleo en empresas flexibles, asumir la virtud del cambio y del movimiento, reconocer que sus referencias transitan con las virtudes que les ofrecen los santuarios del consumo alojados en los centros comerciales, reinterpretar lo que pasa y lo que les pasa desde el valor adquirido por los procesos de individualización. Para ellos, Altos Hornos es historia, pero no <<su>> historia. La industria tradicional es la memoria de sus mayores, los vínculos comunitarios tradicionales son reinterpretados desde las necesidades y desde la respuesta cultural que prestaron a sus mayores".

reorientación en los estilos de vida y en las preferencias. El bienestar define a su vez el cuadro de expectativas construido por los ciudadanos, delimitando con ello el marco de actuación institucional, que debe garantizar su vigencia para mantener la legitimidad. En este sentido, las prácticas asociadas al ocio, el consumo y el bienestar se han convertido en piezas fundamentales en la construcción identitaria individual y de estructuración social, posibilitando la multiplicación de las experiencias personales y las elecciones múltiples y cambiantes en el supermercado del sentido de las acciones individuales. Con ello, se ha abonado el terreno para la gestación de nuevas industrias y agencias dedicadas al ocio y el entretenimiento. Así y aunque el desarrollo de la sociedad del consumo haya sido algo más tardía en la C.A. del País Vasco y en España que en otros países y regiones occidentales, lo cierto es que en un corto periodo de tiempo hemos vivido un verdadero estallido de los índices de consumo y de los niveles de bienestar para numerosos ciudadanos de la CAPV.

**Tabla 5.9.: Evolución de la Renta Media Disponible por Ámbitos Territoriales y Sexo**

|                            | 2001   | 2003   | 2006   |
|----------------------------|--------|--------|--------|
| <b>C.A. del País Vasco</b> |        |        |        |
| + Total                    | 10.800 | 11.647 | 14.598 |
| + Hombres                  | 14.977 | 15.891 | 19.287 |
| + Mujeres                  | 6.875  | 7.643  | 10.194 |
| <b>Araba</b>               |        |        |        |
| + Total                    | 11.460 | 12.061 | 14.584 |
| + Hombres                  | 15.396 | 16.086 | 18.996 |
| + Mujeres                  | 7.627  | 8.101  | 10.246 |
| <b>Gipuzkoa</b>            |        |        |        |
| + Total                    | 11.086 | 11.833 | 14.767 |
| + Hombres                  | 15.160 | 15.929 | 19.329 |
| + Mujeres                  | 7.229  | 7.952  | 10.438 |
| <b>Bizkaia</b>             |        |        |        |
| + Total                    | 10.464 | 11.428 | 14.501 |
| + Hombres                  | 14.758 | 15.815 | 19.343 |
| + Mujeres                  | 6.482  | 7.347  | 10.038 |

**Fuente:** EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

El crecimiento económico producido desde mediados de los años noventa, junto a un importante desarrollo del sector servicios, ha propiciado que en menos de una generación se haya transitado de una situación de escasez a un contexto de abundancia y desvalorización de los objetos y servicios disponibles (Juaristi, 2005). En un breve periodo de tiempo numerosas familias han visto mejoradas sus condiciones materiales de vida,

acrecentando con ello el desarrollo de estilos de vida asociados al consumo, el ocio y el bienestar. Junto al incremento del PIB per cápita de la C.A. del País Vasco, los datos disponibles sobre la renta personal media recogidos en la **Tabla 5.9.**, permiten apreciar que la renta media disponible ha aumentado de forma considerable en los tres territorios históricos y tanto para los hombres como para las mujeres entre el año 2001 y el 2006.

Tal y como puede apreciarse en la **Tabla 5.10.**, durante los últimos años hemos podido observar algunas variaciones significativas en la distribución del gasto sobre el conjunto del presupuesto medio individual del que disponen los ciudadanos de la C.A. del País Vasco, que dan cuenta de las modificaciones surgidas en las prioridades de consumo de los ciudadanos. El primero de los datos reseñables es la pérdida del peso proporcional del grupo de los alimentos y bebidas no alcohólicas que pasa de ocupar el 18% del total del presupuesto disponible en 1998, al 15,3% en el año 2005. Ello es signo de la modernización y el desarrollo económico de la región, que permite a los ciudadanos liberar la carga económica de los bienes más básicos y disponer de mayores partidas económicas para gastar en otros bienes y servicios. Sin embargo, el aumento observable en el grupo de gasto compuesto por la vivienda, el agua, la electricidad y otros combustibles muestra el incremento del precio de la vivienda que ha caracterizado a la evolución económica de las últimas tres décadas y que ha supuesto una carga creciente en el presupuesto de los ciudadanos y las familias de la CAPV.

**Tabla 5.10.: Evolución del Gasto Total por Persona según Grupos de Gasto (%)**

|   | 1998  | 2002  | 2005  |
|---|-------|-------|-------|
| <b>Alimentos y bebidas no alcohólicas.</b>                              | 18,03 | 16,42 | 15,32 |
| <b>Bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos.</b>                        | 2,44  | 1,9   | 1,5   |
| <b>Artículos de vestir y calzado.</b>                                   | 6,76  | 8,19  | 7,4   |
| <b>Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles.</b>               | 31,02 | 32,71 | 35,35 |
| <b>Mobiliario, equipamiento del hogar y conservación de la vivienda</b> | 4,54  | 4,95  | 4,39  |
| <b>Salud</b>  | 2,1   | 1,94  | 1,72  |
| <b>Transportes</b>  | 9,84  | 9,16  | 8,34  |
| <b>Comunicaciones</b>   | 1,65  | 1,83  | 2,54  |
| <b>Ocio, espectáculos y cultura</b>                                     | 6,21  | 6     | 7,05  |
| <b>Enseñanza</b>  | 1,43  | 0,98  | 1,39  |
| <b>Hoteles, cafés y restaurantes</b>                                    | 11,42 | 10,34 | 9,15  |
| <b>Otros bienes y servicios</b>   | 4,56  | 5,58  | 5,86  |
| <b>Total</b>  | 100   | 100   | 100   |

Fuente: INE. Encuesta Continua de Presupuestos Familiares. Base 1997.

Otro de los datos a destacar es la disminución del gasto porcentual dedicado a las bebidas alcohólicas, el tabaco y los narcóticos como



consecuencia del desarrollo de estilos de vida más saludables, que se corresponde con una disminución en el gasto porcentual en salud. Destaca, a su vez, el incremento del gasto porcentual dedicado a las comunicaciones, debido al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación que ocupan crecientemente una mayor parte de nuestro presupuesto, lo que parece incidir en una disminución del gasto porcentual dedicado a los transportes. Por último, resulta también llamativo el incremento del gasto porcentual de los artículos de vestir y de calzado, así como del ocio, espectáculos y cultura que describen una tendencia al alza en el gasto asociado al ocio y el tiempo libre, a pesar de que disminuye el peso del gasto en hoteles, cafés y restaurantes.

A este respecto y a pesar de que los datos sobre la distribución del presupuesto indican una disminución porcentual de la partida dedicada a hoteles, cafés y restaurantes, los datos recopilados en la **Tabla 5.11.**, indican un claro incremento de la frecuencia con la que los ciudadanos de la C.A. del País Vasco salen a comer o cenar los fines de semana, indicando no sólo una mayor tendencia a la asociación entre ocio y consumo, sino también una modificación de nuestros hábitos alimenticios. De la misma forma, la **Tabla 5.12.**, también indica que se ha incrementado de forma muy notable la propensión a viajar los fines de semana, de cara a disfrutar del tiempo libre y realizar salidas de fin de semana con diversos objetivos: turismo, actividades deportivas, descanso o visitas familiares.

**Tabla 5.11.: Evolución de la Frecuencia con que Sale a Comer o Cenar los Fines de Semana(%)**

|                   | 1989       | 1994       | 1999       | 2004       |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|
| Todas las semanas | 4,1        | 4,2        | 7,5        | 8,9        |
| Alguna vez al mes | 9,9        | 10,8       | 18,6       | 22,7       |
| Alguna vez al año | 22,7       | 28,5       | 31,0       | 39,1       |
| Casi nunca        | 63,3       | 56,5       | 42,9       | 29,3       |
| <b>Total</b>      | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Condiciones de Vida.

**Tabla 5.12.: Evolución de la Población de 6 y Más Años que Viaja Fines de Semana (Miles)**

|                         | 1989    | 1994    | 1999  | 2004  |
|-------------------------|---------|---------|-------|-------|
| Todos                   | 37,8    | 30,9    | 52,4  | 44,9  |
| Casi todos              | 105,7   | 105,1   | 154,2 | 164,5 |
| En alguna época del año | 271,5   | 188,3   | 277,2 | 323   |
| Alguna vez              | 453,8   | 564,9   | 698   | 653,1 |
| Nunca                   | 1.128,3 | 1.106,2 | 809,2 | 806,4 |

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Condiciones de Vida.

En definitiva, la emergencia de nuevos estilos de vida y hábitos de consumo indican la existencia de profundas modificaciones en los valores, pautas y prácticas socio-culturales producidas en las últimas tres décadas. Sin embargo, ello no significa necesariamente la existencia de una crisis de valores, tal y como en numerosas ocasiones se suele argumentar. Antes bien, indica la existencia de un universo dominado por la sobreoferta de valores que permiten una adscripción temporal, flexible y cambiante a las diferentes opciones existentes en la actualidad.

Paradójicamente, la extensión de las vivencias en el bienestar y la diversificación de los estilos de vida no eliminan la percepción del riesgo entre los ciudadanos, sino que introducen una amplia sensación de fragilidad en torno a las instituciones sociales sobre las que anclamos nuestra vida propia, por su creciente incapacidad para coser internamente a la sociedad vasca. La multiplicación de las referencias valorativas y su utilitarismo individualista acrecientan la distancia entre las instituciones sociales y los individuos, en favor de este último que debe afrontar con sus propios recursos personales la navegación en un contexto de cambio estructural.

### ***5.2.3. Las Relecturas de los Modelos Familiares***

El avance de la sociedad postradicional de la segunda modernidad, en la que las nuevas generaciones realizan un corte con respecto a los códigos y mandatos de las generaciones precedentes está en el trasfondo de los cambios producidos tanto en la composición como en la comprensión de la familia. La familia ha transitado de ser el principal eslabón de la correa de transmisión de los valores, las creencias y las doctrinas de los mayores, a tener que preocuparse por proteger la individualidad y contentarse con competir con otras referencias dentro del supermercado de sentido que compone la sociedad contemporánea. De ser la principal institución, tanto del orden tradicional como de la modernidad, dirigida a eliminar la incertidumbre, actualmente se muestra incapaz de resistir, aunque lo intenta, al despliegue de la inseguridad y la ambivalencia que caracteriza nuestro tiempo.

A este respecto, no estamos asistiendo tanto al declive como a la diversificación y fragmentación de las formas familiares, respecto a las expresiones que esta institución social había mostrado en la etapa de la sociedad industrial. Mientras en la década de los 50 y 60 del siglo XX, los intereses del grupo familiar comprendían el principal código a respetar, en la etapa de la segunda modernidad, la institución familiar tiene que convivir con el respeto y el respaldo de los intereses individuales de sus miembros. Por ello, la familia nuclear vive un proceso de redimensionamiento y redefinición al calor

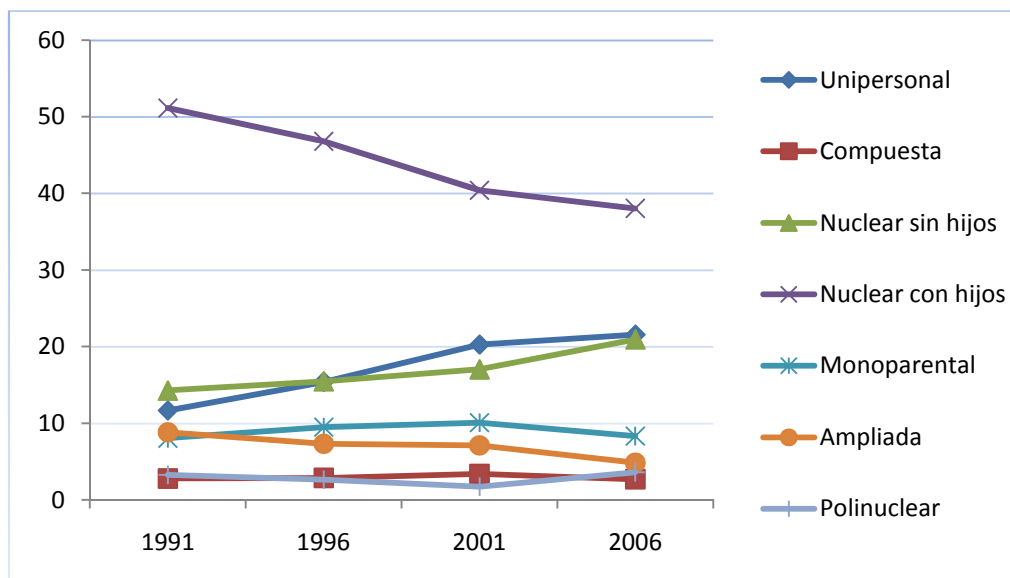
del avance del individualismo afectivo y el cambio de paradigma económico, caracterizado por una mayor igualdad entre la pareja, una nueva comprensión del papel de los hijos e hijas y el desarrollo de una identidad familiar que trata de no colisionar con la identidad personal de sus miembros. Estas nuevas bases de relación basadas fundamentalmente en el vínculo emocional han permitido abrir el abanico de otras formas de configuración familiar: la pareja no tiene por qué ser diferente sexo o incluso puede no haber pareja, los hijos e hijas no tienen por qué ser biológicos o ni siquiera haber nacido en el mismo país. En definitiva, la familia nuclear no está desapareciendo sino diversificando sus formas y contornos.

Paulatinamente, la institución familiar se enfrenta a nuevas realidades y fenómenos, tales como la incorporación de la mujer al mercado laboral, el retraso de la emancipación de las generaciones jóvenes, el retraso de la edad de matrimonio, la disminución de la natalidad o el envejecimiento de la población, que la obligan a repensar sus funciones económicas, las formas de ayuda, los roles de sus miembros y el reparto del poder. Sin embargo, ello no significa que la familia esté en peligro de extinción. En el caso específico de la C.A. del País Vasco, la familia sigue siendo una institución central de la sociedad, a semejanza de los países mediterráneos de Europa. La *Encuesta de Condiciones de Vida* que publica EUSTAT revela que prácticamente la totalidad de los ciudadanos de la CAPV afirman mantener relaciones habituales con la familia próxima –padres, hermanos e hijos que no conviven en el domicilio– pero también con la familia extensa –tíos, primos y otros familiares con los que tampoco comparten el domicilio. Tal y como destaca el estudio de Elixabete Imaz (2005), a pesar de los necesarios cambios a los que se ha enfrentado la familia en la CAPV, ésta sigue ocupando un lugar preferente entre los ciudadanos. Desde su perspectiva, la CAPV sigue siendo una sociedad familista, anclada sobre una concepción conservadora en torno a una formación de tipo nuclear, de pareja heterosexual y con hijos habidos en común, aunque con una creciente tolerancia hacia nuevas formas de relación familiar, especialmente en el caso de las parejas de hecho.

Por todo ello, la composición de los núcleos familiares, tanto en lo referente al tamaño como a la estructura de los diferentes tipos de hogares ha padecido transformaciones significativas como consecuencia de las nuevas pautas culturales y relacionales entre los componentes de la familia. Tal y como puede apreciarse en el **Gráfico 5.14.**, el tipo de núcleo familiar mayoritario desde el comienzo de la serie histórica hasta la actualidad ha sido el compuesto por la familia nuclear con hijos, aunque su hegemonía se ha visto rebatida durante las últimas décadas, hasta bajar del 40% de las familias de la C.A. del País Vasco. Asimismo, es importante destacar que la familia nuclear con hijos ha reducido de forma notable su tamaño medio: de 4,3 en 1986 a 3,9 en 1996 y a 3,7 en 2006. En consecuencia, la denominada como familia

tradicional es el tipo de familia que más ha sufrido las consecuencias de los procesos demográficos y socio-culturales de los últimos veinticinco años.

**Gráfico 5.14.: Evolución de los Tipos de Familias**



Fuente: EUSTAT. Censos de Población y Viviendas. Encuesta Demográfica 2006.

La pérdida de peso de la familia nuclear con hijos ha derivado en un crecimiento del grupo de personas que viven solas, que desde el año 2001 han pasado a representar más de una quinta parte del conjunto de las familias, así como de los núcleos formados por parejas sin descendencia, que continúan una progresión al alza, alcanzando la proporción de las familias unipersonales. El aumento de las familias nucleares sin hijos se produce debido a la coincidencia en el tiempo, por una parte, de la disminución de la natalidad y el retraso en la edad de reproducción por parte de las generaciones jóvenes, y por la otra, a la emancipación de las generaciones nacidas en el periodo del *baby boom* que, en una parte significativa, reconvierten las antiguas familias tradicionales en núcleos familiares sin hijos. A su vez, destaca la evolución de las familias monoparentales que desde el año 2001 al 2006 rompen su tendencia al alza mostrada en los años anteriores, mientras las familias formadas por la cohabitación de varios núcleos completos de familiares emparentados y las familias polinucleares continúan un descenso que convierte a estos tipos familiares en cada vez más residuales.

La evolución de los modelos familiares funciona como claro indicador de las transformaciones producidas en los valores sociofamiliares, a la vez que recoge de forma directa las influencias de diversas dinámicas demográficas, tales como el envejecimiento poblacional o el retraso en la edad de emancipación, matrimonio y maternidad. Los datos indican que la familia

tradicional, aunque no desaparece por completo especialmente en las áreas más rurales y de menor densidad poblacional, pasa a convivir con nuevas formas de unión y modelo familiar. Ello es debido principalmente a una profunda redefinición de la posición y el papel que ocupan los hombres y las mujeres en la sociedad, que empuja a todas las instituciones sociales a un proceso de adaptación, tanto en su dimensión como en su estructura, en base a una mayor igualdad entre ambos sexos.

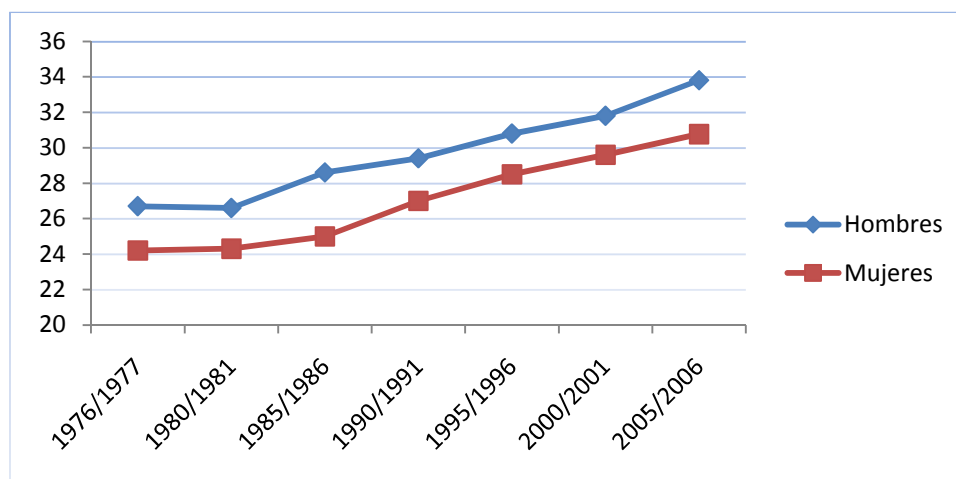
Tal y como destacan Begoña Arregi e Isabel Larrañaga (2005: 341), “las generaciones adultas jóvenes, mujeres y hombres, esperan y exigen un comportamiento equilibrado y simétrico en todos los aspectos y esferas de la vida social y productiva, adoptando, en cada vez mayor medida, comportamientos igualitarios en vez de la tradicional complementariedad de roles de las generaciones mayores. No se puede olvidar que éstas generaciones que actualmente tienen de 25 a 35 años, generaciones nacidas a lo largo de la década de los 70 y socializadas en la etapa postfranquista son, a su vez, las grandes generaciones del *baby boom*. Quizá debido a su tamaño, a su socialización y/o a sistema de valores, estas generaciones están adoptando, de manera generalizada, un comportamiento marginalmente reproductivo, retrasando significativamente el momento de tener la primera criatura”.

El culto al individuo, el descubrimiento del ocio y del bienestar individual y las dificultades en el acceso a una vivienda obran en contra de los ritmos tradicionales en la composición de la familia. Tal y como destaca el estudio completado por el Gabinete de Prospección Sociológica (2002: 124), “la principal razón de que en la actualidad se tengan menos hijos o hijas, en opinión de la población, es el coste económico que la crianza conlleva (66%). Aspectos como la falta de tiempo para atenderlos (28%), la pérdida de la comodidad, tranquilidad y libertad (28%) y la tardanza en tener descendencia (24%) se señalan a continuación y, aunque muy alejadas de la razón principal, van ganando paulatinamente peso a lo largo de los años en decremento del factor económico”.

A pesar de que la maternidad fuera del matrimonio ha estado creciendo durante las últimas tres décadas, hasta el punto de que la nupcialidad deja de ser requisito indispensable para poder tener un hijo/a, la relación entre la maternidad y la nupcialidad sigue siendo estrecha. Por ello, es importante considerar la edad media de las personas que contraen el primer matrimonio. Los datos recogidos en el **Gráfico 5.15.**, permiten afirmar que desde 1976 la edad media al casarse ha estado aumentando constantemente, repercutiendo en el retraso en la edad en la que se tiene el primer hijo/a e incluso en el menor número de descendencia al final de la edad de reproducción. Tales cambios “se han producido a la par que modificaciones significativas de carácter social o ideológico respecto del modo tradicional de legitimar las uniones, y la maternidad y paternidad en relación al matrimonio religioso”. (Arregi;

Larrañaga; Martín, 2006: 20). De esta manera, se advierte un aumento considerable de la planificación concisa y sistemática del calendario y la cantidad de la descendencia, que conlleva a una disminución de la natalidad. La acumulación de intereses individuales en relación a los modelos familiares y a su gestión ha provocado grandes modificaciones en las dinámicas de natalidad y fecundidad de las últimas décadas en la C.A. del País Vasco.

**Gráfico 5.15.: Evolución de la Edad Media a la Nupcialidad por Sexo según el Año**



Fuente: EUSTAT. Indicadores Demográficos.

Tal y como se desprende de una completa investigación llevada a cabo por Elixabete Imaz (2005: 199), “dado que los hijos no son ya una inversión para el futuro y, a su vez, exigen unos recursos cada vez mayores por parte de los padres, éstos optan, cada vez más, por una cantidad menor de hijos y una calidad mayor en los cuidados ofrecidos (más atención, más cariño, más estabilidad, más educación, más comodidades, más formación). Los hijos, a su vez, pasan a considerarse una decisión de la pareja, que en último término, se considera, puede decidir no tenerlos. En todo caso, nada hay que esperar de los hijos en la vejez y la pareja debe considerarse autosuficiente en cuanto a sus necesidades y no depender de sus hijos en la vida diaria. La pareja y no los hijos debe convertirse en el proyecto prioritario de la persona, pues los hijos tarde o temprano inician una vida independiente, mientras que la pareja se considera para toda la vida. Los hijos, importantísimo soporte afectivo, no deben subordinar su propio proyecto de pareja y familiar en función de las necesidades de unos padres ancianos”.

En consecuencia, las modificaciones en las pautas y los tiempos de la nupcialidad, que nos hablan de profundas relecturas respecto a las uniones matrimoniales, también han tenido una incidencia directa en el calendario, la intensidad y la estructura de la fecundidad a partir de mediados de los años

setenta. No obstante, el retraso de la nupcialidad no sólo es un factor explicativo de la disminución de la fecundidad en términos de valores y de escala de prioridades, sino que a la vez es un indicador de las dificultades estructurales con las que se encuentran numerosas parejas para vivir un proceso regular de emancipación, unión de pareja (ya sea a través del matrimonio, unión de hecho o unión informal) y maternidad.

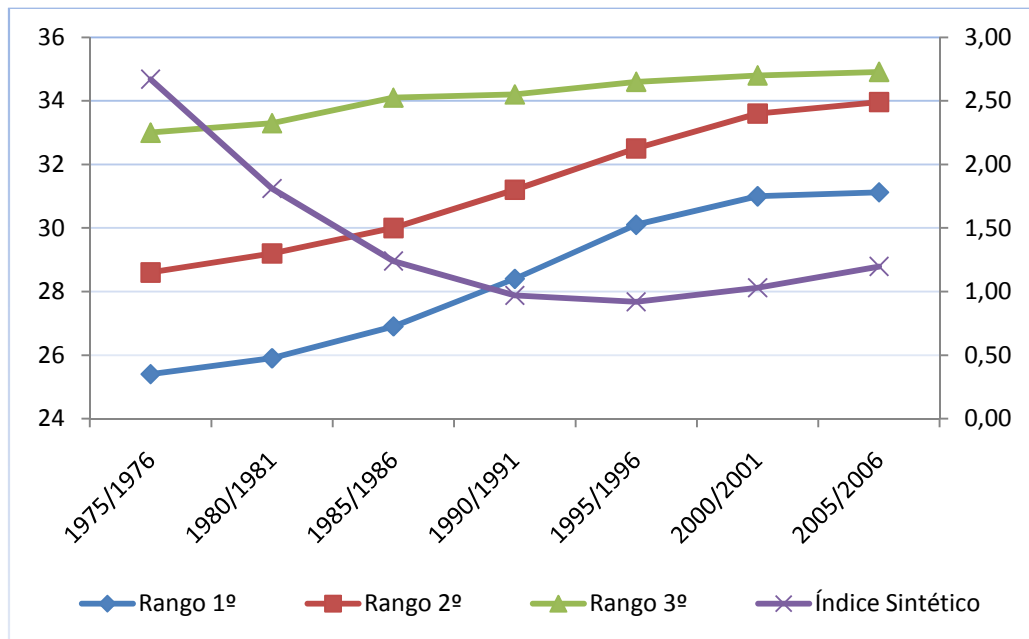
A este respecto, Marta Luxan (2005) destaca que los cambios producidos en el proceso de formación de parejas plantea nuevas relaciones entre la familia, el trabajo y el tiempo libre, tanto por dificultades económicas derivadas de un mercado de trabajo precarizado, la carestía de la vivienda y los nuevos estándares de vida, como por un cambio de modelo de pareja que redefine los roles tradicionales entre hombres y mujeres. El final de la transición demográfica describe, por tanto, una renovada concepción de la familia y de los roles de sus miembros que abre el tiempo a una fase histórica que, por el momento, desconocemos hacia dónde se dirige.

El conjunto de elementos que en la actualidad intervienen en el proceso de formación familiar se despliega en paralelo a una drástica disminución de la fecundidad entre las mujeres de la C.A. del País Vasco. Tal y como muestra el **Gráfico 5.16.**, la evolución del Índice Sintético de Fecundidad (ISF)<sup>106</sup> desde 1975, momento en el que alcanzó el máximo nivel conocido en todo el siglo XX, refleja tres fases diferenciadas en su evolución (Arregi; Larrañaga; Martín, 2006: 14). Una primera fase caracterizada por el alto nivel de fecundidad del *baby boom*, de casi 3 hijos por mujer, una segunda fase de descenso sostenido de la fecundidad hasta alcanzar el límite inferior, por debajo de 1 hijo por mujer en el último quinquenio del siglo XX, y una tercera fase a partir del año 1996 donde se aprecia una nueva y suave tendencia al alza de la fecundidad que se apoya en un aumento moderado de los nacimientos. “A pesar de la tendencia al alza de la curva de la fecundidad de periodo, la fecundidad sigue manteniéndose a niveles extremadamente bajos, por debajo de 1,3 hijos por mujer en el año 2004. La realidad de la baja fecundidad se mueve en paralelo con la sistemática progresión al alza de la edad en la que se tiene el primer hijo”.

---

<sup>106</sup> El Índice Sintético de Fecundidad (ISF), tradicionalmente conocido como fecundidad media o de periodo, representa la fecundidad que tendría una mujer si a lo largo de su vida reproductiva tuviera la fecundidad que muestran las generaciones de mujeres en el momento de estudio.

**Gráfico 5.16.: Evolución del Índice Sintético de Fecundidad y de la Edad Media de la Maternidad según el Año**



Fuente: EUSTAT. Indicadores Demográficos.

Entre las razones que explican el leve pero constante crecimiento de la fecundidad desde el año 1995 en adelante suele resaltarse el aumento de los nacimientos de madres extranjeras. Sin embargo, el hecho de que la tasa de inmigración de la C.A. del País Vasco no sea muy elevada provoca que la aportación de los nacimientos de madres extranjeras siga siendo reducida en comparación con el conjunto de España y otras comunidades autónomas, situándose alrededor del 6% del total de nacidos hasta 2006. La explicación a este hecho la encontramos en el corte generacional producido por las generaciones nacidas con posterioridad a 1965-70 en sus pautas y tiempos de maternidad. Mientras las mujeres de tales generaciones habían reducido drásticamente la maternidad a los 20-24 años, produciendo un vacío temporal de la maternidad, con la estabilización de la maternidad a partir de los 30-34 se ha producido un repunte del Índice Sintético de Fecundidad.

#### **5.2.4. Los Flujos Migratorios y los Procesos de Integración Social**

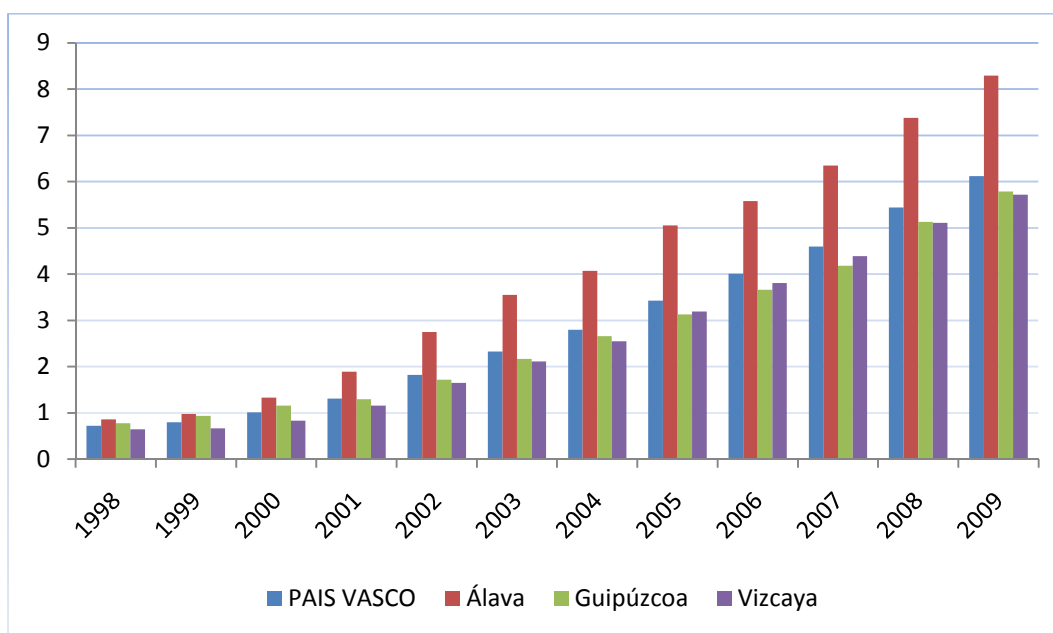
La intensificación de los flujos de inmigración introduce una variedad socio-cultural hasta el momento desconocida en el seno de la estructura poblacional de la C.A. del País Vasco. El movimiento de personas está en estrecha relación con las transformaciones económicas, políticas y socio-



culturales del tiempo histórico global, mostrando que se trata de un acontecimiento de múltiples facetas y de una creciente complejidad. En el caso, de la C.A. del País Vasco, el fenómeno de la inmigración –al menos como proceso multinacional y extenso– es relativamente reciente, que sobre todo comienza mostrarse con la recuperación económica de mediados de los años 90. Es bien sabido que tradicionalmente el País Vasco, al igual que el resto de regiones de España, ha sido un espacio geográfico caracterizado por la emigración hacia el extranjero, a la vez que un espacio geográfico atravesado por una fuerte inmigración intraestatal que define estructuralmente a la región e instala una diversidad nunca antes conocida. Desde hace algo más de diez años, la CAPV se enfrenta a un cambio de tendencia en los flujos de la migración protagonizado por personas que carecen de nacionalidad española, que genera nuevas expresiones socio-culturales y no pocos retos en el ámbito de la exclusión y convivencia social.

A pesar de las dificultades que entraña el conocimiento numérico exacto del volumen de inmigrantes que se instalan en los diferentes pueblos y ciudades, debido a que un destacado porcentaje de personas dentro de este colectivo que se encuentran en situación irregular –ya sea en cuanto a permiso de residencia, como en su relación con el mercado de trabajo–, y que resultan poco visibles a los ojos de las diferentes estadísticas, los datos al menos sí revelan el importante cambio de tendencia que tiene lugar en la C.A. del País Vasco a partir del cambio de siglo, recogido en el **Gráfico 5.17**. Según datos del padrón municipal, el porcentaje de población extranjera ha crecido de forma constante en el conjunto de la CAPV desde el año 1999 en adelante, desde el 0,8% sobre el total de la población, hasta el 6,12% diez años más tarde. La distribución por provincias revela, a su vez, que Gipuzkoa y Bizkaia se sitúan por debajo de la media de la CAPV, mientras que la provincia con una mayor presencia de inmigrantes sobre el total de la población es Araba, superando claramente la media de la CAPV en toda la serie histórica y alcanzando el 8,29% en el año 2009. Son principalmente las áreas urbanas las que concentran el mayor número de inmigrantes, pero su peso porcentual es mayor en las comarcas con una amplia actividad económica en el sector agropecuario.

**Gráfico 5.17.: Evolución de la Población Extranjera (% sobre el Total de Población)**



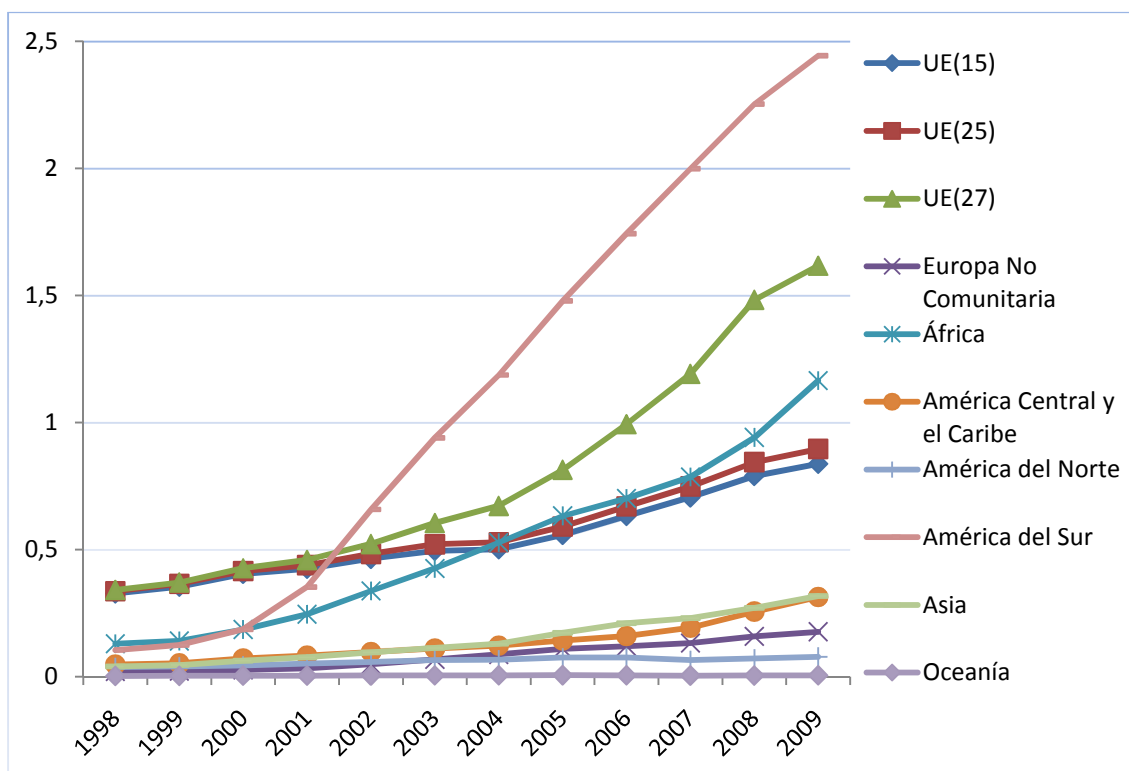
Fuente: INE. Padrón Municipal.

No obstante, la llegada de inmigrantes a la CAPV está lejos de mostrar el volumen demográfico y el peso proporcional alcanzado en otras regiones del Estado como Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía o Canarias, principalmente debido a una mayor lejanía con respecto a África, la inexistencia de grandes núcleos urbanos –excepto Bilbao– y una estructura económica con un menor peso de actividades de servicios de baja cualificación, la construcción o de la agricultura, que han sido los nichos principales de empleo de los inmigrantes. Por ello, las tendencias mostradas por los flujos de la inmigración son ligeramente diferentes en la CAPV, tanto en su intensidad como en un cierto retraso temporal, en comparación con las áreas urbanas y agrícolas más grandes de España (Blanco, 2008).

En esta misma línea, uno de los rasgos principales de los flujos migratorios de las últimas décadas es la pérdida de peso proporcional de la población europea entre la población extranjera residente en la C.A. del País Vasco. Los datos recogidos en el **Gráfico 5.18.**, permiten visualizar que los inmigrantes procedentes de la Unión Europea componían en 1998 el principal grupo de inmigrantes según la nacionalidad, principalmente provenientes de Portugal para trabajar en la construcción. Sin embargo, del año 2000 en adelante se aprecia un cambio de tendencia caracterizado por un fuerte incremento de la inmigración procedente de América del Sur, África –principalmente del Magreb– y de países como Polonia o Rumanía que incrementan el peso proporcional de los procedentes de la Europa de los 27. Mientras tanto, la población asiática no alcanza una presencia destacada sobre

el conjunto de la población, a pesar de que su presencia esté asentada en la CAPV desde hace tiempo.

**Gráfico 5.18.: Evolución de la Población Extranjera por Nacionalidad (% sobre el Total de la Población)**



Fuente: INE. Padrón Municipal.

Mientras que tradicionalmente la inmigración ha estado considerado como un fenómeno principalmente masculino, las tendencias observadas en la C.A. del País Vasco muestran un cierto equilibrio en cuanto al género. El género ha dejado de ser una variable absolutamente determinante en los flujos de inmigración, debido a que las nuevas modalidades de inmigración hay que entenderlas cada vez más en clave de estrategia familiar, donde las mujeres adquieren un papel protagonista como impulsoras de la cadena migratorio con objetivo de trasladar paulatinamente a toda la familia. Ello ha sido posible, gracias a las economías terciarizadas de occidente que han posibilitado la generación de nichos de empleo para mujeres en actividades vinculadas a la los servicios básicos –servicio doméstico, el cuidado de personas mayores e incluso prostitución–, y la hostelería. Teniendo en cuenta que la mayor parte de los inmigrantes están en edad de reproducción y sus pautas socio-culturales siguen siendo de mayores tasas de reproducción que en el caso de la población autóctona, se ha logrado una paralización del descenso de los índices de natalidad y tasas de fecundidad en la CAPV.

La presencia de la población inmigrante ha estado incrementándose durante las últimas décadas tanto en el mercado de trabajo, como en el ámbito de la educación, signo de su paulatina inserción en la vida social de la C.A. del País Vasco y de su contribución tanto a la Seguridad Social como al crecimiento económico. Mientras en la etapa de crecimiento económico la inserción en el mercado de trabajo de la población inmigrante ha sido una constante, cubriendo los puestos de trabajo de menor calidad, con la llegada de la crisis han sido uno de los grupos sociales más castigados por la desaparición de numerosos puestos de trabajo en las actividades ligadas a la construcción, el transporte, la hostelería y el comercio.

Por otro lado, en lo referente a la educación, el porcentaje de población escolar extranjera ha crecido en los últimos diez años, mostrando que una gran parte de la población inmigrante ha optado por estrategias de reagrupamiento familiar y de asentamiento definitivo en la CAPV. Las pautas de matriculación de los hijos de la población inmigrante muestran una clara tendencia a la elección del modelo A (castellano como lengua de enseñanza), al menos donde existe oferta, y en su defecto del modelo B (enseñanza bilingüe), aunque con matices en los pueblos y comarcas en el que el uso del euskara está más extendido, como pueden ser Bermeo, la comarca del Goerri, o Donostialdea, con una matriculación más extendida en el modelo B y D (euskara como lengua de enseñanza). Y, a su vez, tal y como es observable en la **Tabla 5.13.**, la escolarización de la población inmigrante es realizada en mayor medida en los centros públicos que en los privados en todos los niveles educativos.

**Tabla 5.13.: Alumnado Extranjero por Nivel Educativo y Red. Curso 2009/2010.**

|                | Infantil | Primaria | ESO   | PCPI  | EPA   | ESPO (1) | Educación Especial | Total  |
|----------------|----------|----------|-------|-------|-------|----------|--------------------|--------|
| <b>Pública</b> | 3.202    | 5.675    | 3.193 | 917   | 7.270 | 1.856    | 60                 | 22.173 |
| <b>Privada</b> | 871      | 2.321    | 2.354 | 562   | 30    | 1.053    | 39                 | 7.230  |
| <b>Total</b>   | 4.073    | 7.996    | 5.547 | 1.479 | 7.300 | 2.909    | 99                 | 29.403 |

(1) Bachillerato y Formación Profesional

**Fuente:** Departamento de Educación, Universidades e Investigación. Gobierno Vasco.

Además de considerar los datos que reflejan las tendencias cuantitativas de los últimos años, quiero realizar un acercamiento a los procesos cualitativos en torno a la integración y convivencia social que han surgido en este mismo periodo. A este respecto, el Barómetro anual que desde el año 2007 publica el Observatorio Vasco de la Inmigración-Ikuspegi, ofrece información muy relevante sobre las percepciones y actitudes de la población de la C.A. del País Vasco frente a la inmigración, mostrando dónde se encuentran los puntos críticos de la convivencia social. Según los datos recopilados en el último

Barómetro sobre la cuestión (Ikuspegi-Observatorio Vasco de Inmigración, 2010) y atendiendo a las tendencias mostradas en los últimos años, se aprecia una convivencia contradictoria y ambivalente de posturas abiertas y reacias ante la inmigración extranjera entre la población de la CAPV.

Si bien es cierto que la mayor parte de la población vasca se muestra tolerante con respecto a los inmigrantes y no creen que su presencia suponga un problema, los datos parecen mostrar un ligero incremento de las actitudes críticas y negativas hacia los inmigrantes en los últimos dos años. Así, a la vez que la mayor parte de la población encuestada se muestra partidaria de ofrecer posibilidades de empleo y derecho, así como que tengan acceso a la sanidad y la educación, se identifican aspectos conflictivos en relación a un peligro de empeoramiento del estado de bienestar y de aumento de la inseguridad ciudadana. Por último, se aprecia que la población de la CAPV se decanta mayoritariamente por un modelo de integración de carácter asimilacionista que otorga la responsabilidad de la integración en la población inmigrante con una actitud proactiva para adoptar las costumbres, rasgos y pautas socio-culturales autóctonas.

### ***5.2.5. Las Dinámicas Demográficas y el Envejecimiento de la Población***

Los signos y los efectos estructurales del cambio de valores y prioridades aducido en anteriores apartados son nítidamente observables en las dinámicas demográficas emergentes en la C.A. del País Vasco durante las últimas tres décadas. La interacción combinada entre fecundidad, mortalidad y el desplazamiento poblacional es la compañera inseparable tanto de las etapas socio-económicas, como de las modificaciones surgidas en los estilos de vida y formas de percibir las trayectorias vitales. Por ello, las dinámicas demográficas no se producen a la carta, en el momento o en la forma en las que se desean, sino que responden a la acumulación de estrategias personales y de pareja como reacción a las necesidades, a las situaciones y, también, a las ilusiones y expectativas sobre la calidad de vida que las personas van forjando.

Los demógrafos advierten que al calor de las recomposiciones socio-estructurales características de la transición hacia la sociedad del conocimiento, en la actualidad nos encontramos en el final de un largo proceso de cambio demográfico que viene produciéndose desde la segunda mitad del siglo XX, provocando la emergencia de nuevas dinámicas demográficas cuyos signos, soportes y consecuencias no son del todo visibles, ni perceptibles por el momento. Se trata de una transición demográfica característica de las áreas más desarrolladas del mundo, que ha tenido además una especial incidencia

de la Europa continental. En el caso específico de la C.A. del País Vasco, el conjunto de cambios que compone la transición demográfica han tenido una manifestación más tardía, aunque con una intensidad y rapidez mayor que en otros lugares en los que se extendieron de forma más pausada (San Vicente, 2002).

Tal y como afirman Arregi, Larrañaga y Martín (2006: 3), “hoy día podemos decir sin temor a equivocarnos que la baja fecundidad y la alta esperanza de vida, y el consiguiente envejecimiento, son los fenómenos demográficos más significativos de Euskadi tanto por su intensidad, su tendencia y su evolución como por sus consecuencias en el presente y futuro”. De esta manera, los cambios socio-demográficos de las últimas décadas se hacen eco de las profundas transformaciones estructurales de las últimas décadas, basculando hacia un modelo demográfico característico de las regiones más desarrolladas del planeta, que rompen con la tradición familiar de periodos precedentes e instaura un nuevo tiempo demográfico para la CAPV que tiene en la alta esperanza de vida, en la baja fecundidad y en la contracción de la fecundidad sus rasgos más destacados.

La tendencia de la evolución demográfica ha estado así caracterizada por una disminución progresiva tanto de la natalidad como de la mortalidad desde principios de la modernización, que ha derivado en una convergencia entre los niveles de mortalidad y natalidad. En este proceso, las oscilaciones compensatorias entre la natalidad y la mortalidad producen un nivel de crecimiento de la población casi nulo o negativo. No obstante, en los últimos años, se aprecia un suave ascenso de la mortalidad debido a una acumulación de población en edades más proclives a la muerte. Y a su vez, también hemos presenciado un discreto ascenso de la natalidad desde 1996 que, por primera vez desde la década de los 80, provoca que el número de nacimientos supere al de defunciones.

En lo que se refiere de forma genérica a la evolución de la población, la **Tabla 5.14.**, refleja los cambios demográficos acaecidos a lo largo del último siglo. Por un lado se aprecia el traspaso de un contexto marcado por una alta natalidad y mortalidad a una situación de baja mortalidad y natalidad. En segundo lugar, destaca el enorme crecimiento de la población de la C.A. del País Vasco en los años sesenta y setenta y su estabilización a partir de entonces. En tercer lugar, observamos unos fuertes altibajos en el saldo migratorio, que fueron negativos a comienzo y a final del siglo XX y vuelven a ser positivos a comienzos del siglo XXI, protagonizada por mujeres y hombres adultos jóvenes en edad reproductiva que han conseguido introducir leves variaciones en los indicadores demográficos de la CAPV durante la última década.

**Tabla 5.14.: Evolución de los Principales Indicadores Demográficos**

|             | Población | Periodo | Crecimiento vegetativo | Nacimientos | Fallecimientos | Saldo migratorio | TBN % | TBM % |
|-------------|-----------|---------|------------------------|-------------|----------------|------------------|-------|-------|
| <b>1900</b> | 603.596   |         |                        |             |                |                  |       |       |
| <b>1910</b> | 673.788   | 1900-09 | 71.536                 | 213.966     | 142.430        | -1.344           | 33,5  | 22,3  |
| <b>1920</b> | 766.775   | 1910-19 | 73.134                 | 213.764     | 140.630        | 19.853           | 29,7  | 19,5  |
| <b>1930</b> | 891.710   | 1920-29 | 99.037                 | 229.790     | 130.753        | 25.898           | 27,7  | 15,8  |
| <b>1940</b> | 955.764   | 1930-39 | 52.794                 | 183.027     | 130.243        | 11.270           | 19,8  | 14,1  |
| <b>1950</b> | 1.061.240 | 1940-49 | 79.718                 | 191.088     | 111.370        | 25.758           | 18,9  | 11    |
| <b>1960</b> | 1.371.654 | 1950-59 | 158.188                | 262.783     | 104.595        | 152.226          | 21,6  | 8,6   |
| <b>1970</b> | 1.878.636 | 1960-69 | 250.884                | 375.819     | 124.935        | 256.098          | 23,1  | 7,7   |
| <b>1975</b> | 2.071.779 | 1970-74 | 129.545                | 201.190     | 71.645         | 63.597           | 20,4  | 3,6   |
| <b>1980</b> | 2.141.353 | 1975-79 | 114.794                | 187.044     | 72.250         | -45.219          | 17,8  | 3,4   |
| <b>1985</b> | 2.142.031 | 1980-84 | 55.368                 | 128.068     | 72.200         | -54.690          | 12    | 3,4   |
| <b>1990</b> | 2.104.805 | 1985-89 | 18.022                 | 94.702      | 76.680         | -55.248          | 8,9   | 3,6   |
| <b>1995</b> | 2.099.115 | 1990-94 | -3.361                 | 79.924      | 83.185         | -2.329           | 7,6   | 4     |
| <b>2000</b> | 2.079.210 | 1995-99 | -9.888                 | 80.534      | 90.422         | -10.017          | 7,7   | 4,3   |
| <b>2004</b> | 2.124.846 | 2000-04 | -395                   | 91.957      | 92.354         | 10.387           | 8,7   | 5,4   |
| <b>2008</b> | 2.162.944 | 2004-08 | 5.958                  | 101.263     | 95.305         | 16.801           | 9,5   | 9     |

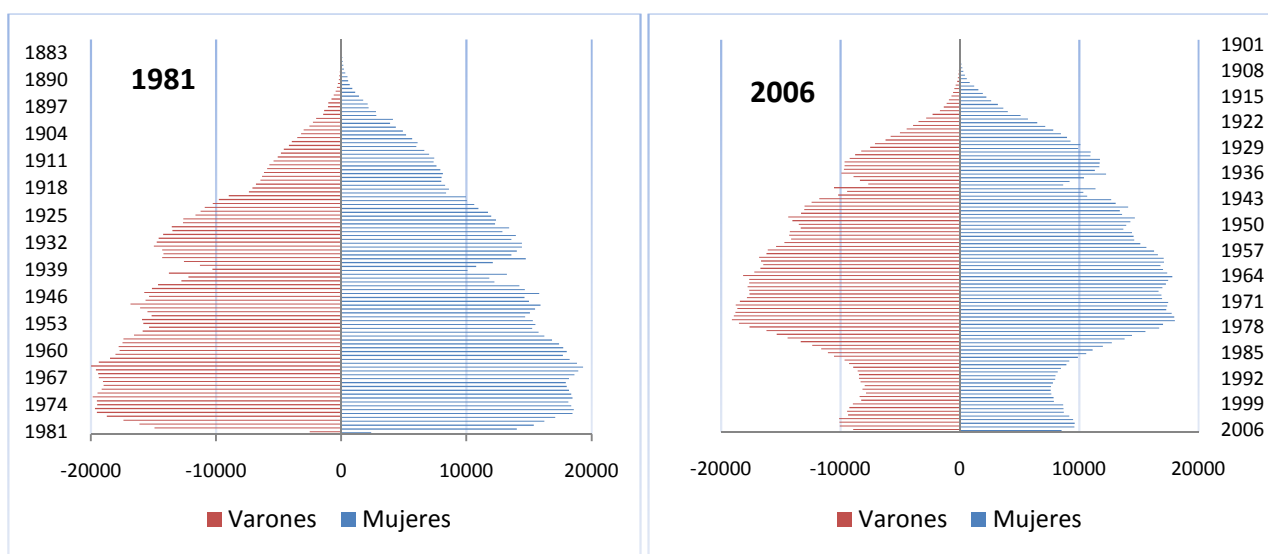
Fuente: INE y EUSTAT. Censos de Población, Padrón de Habitantes y Estadística de Población.

En definitiva, estamos inmersos en un proceso de transición que ha introducido una drástica modificación de la estructura de edades. En un cuarto de siglo, hemos pasado de ser un país donde más de un cuarto de la población era menor de 15 años (27,7%) a que ese grupo de edad tan sólo represente el 12% de la población en 2006. Comparando las generaciones por tamaño, se aprecia que las que han nacido a partir de 1980 se reducen prácticamente a la mitad del tamaño de las generaciones anteriores. La intensidad del fenómeno de envejecimiento en la C.A. del País Vasco se convierte así en uno de los rasgos estructurales más importantes del periodo de reconfiguración socio-económica que responde a un proceso de adaptación a un periodo de transformaciones socio-estructurales de gran calado, que han remodelado los términos y las formas de participación en las esferas económicas, sociales y culturales.

El **Gráfico 5.19.**, ofrece una visualización gráfica del fenómeno aludido gracias a las pirámides de población dibujadas con los datos disponibles. La población menor de 15 años, algo más de una cuarta parte de la población de 1981, pasa a suponer menos de la octava parte de la población de la C.A. del País Vasco en el año 2006. La merma de la población de 15 a 29 años ha sido de menor intensidad, pero cuantitativamente también muy significativa. Por su parte, los cambios más intensos se han localizado en la cúspide de la pirámide con un incremento del contingente de los mayores de 65 años que se ha convertido en la actualidad en el doble de tamaño de lo que era en 1981, hasta

representar el 18,6% de la población. En este grupo destaca además el incremento relativo de los más ancianos, que avisa de un intenso proceso de sobreenvjecimiento, al aumentar dentro de ese colectivo el protagonismo de los más mayores. En consecuencia, la merma del colectivo de menores de 15 años y el aumento del grupo de mayores de 65 años desemboca en una inversión en importancia de los grupos de edad, donde las generaciones más avanzadas en edad superan en alrededor de 6 puntos porcentuales al grupo más joven.

**Gráfico 5.19.: Evolución de la Estructura de Edades**



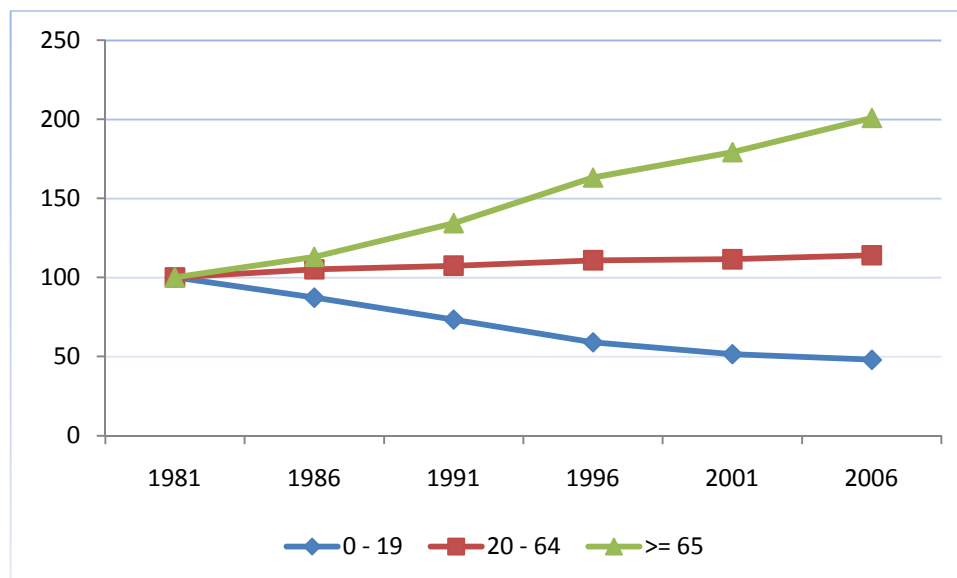
**Fuente:** EUSTAT. Censo de Población y Viviendas y Estadística de Población y Viviendas 2006.

Con todo, el fenómeno más llamativo de este período a nivel de estructura de la población es el cambio en la composición por edad. Tal y como puede observarse con claridad en el **Gráfico 5.20.**, en cerca de treinta años, el grupo de los más jóvenes, de 0 a 19 años, ha reducido en prácticamente el 50% el volumen de sus efectivos. Mientras tanto, durante el mismo periodo, el grupo de mayores de 65 años doblaba su número y las generaciones maduras, de 20 a 65 años se mantenían estables. Además, dentro del grupo de los mayores también se produce un envejecimiento ya que aumentan más los más ancianos, lo que indica un proceso de envejecimiento del propio envejecimiento, caracterizado por una mayor longevidad de la población de edades superiores a los 65 años. La evolución de cada grupo de edad es, evidentemente, consecuencia del tamaño de las generaciones que se van incorporando a cada grupo de edad, además del efecto diferencial que tiene la mortalidad, la migración y la natalidad en cada una de ellas. En este sentido, el decrecimiento del grupo más joven es debido al drástico descenso de la fecundidad y, por su parte, la progresión de los ancianos está justificada por el



aumento de la esperanza de vida, al margen del efecto desigual que las migraciones hayan tenido sobre unos y otros.

**Gráfico 5.20.: Evolución de la Población según Grandes Grupos de Edad (1981=100)**



Fuente: EUSTAT. Estadística de Población y Viviendas 2006.

Tal y como recuerdan Begoña Arregi e Isabel Larrañaga (2005: 307), tanto la caída de la fecundidad como el envejecimiento de las poblaciones son consecuencias del propio proceso de modernización. En ambos casos, los avances relacionados con esta evolución –avances sociales, culturales, técnico-sanitarios y de calidad de vida– han posibilitado que las personas tengan un control cada vez más amplio de su biología. A pesar de que las modificaciones surgidas en la estructura de edades pudieran llevarnos a pensar que afectan de forma directa a la bajada de la fecundidad, lo cierto es que la estructura de la población de la C.A. del País Vasco sigue manteniendo a una población de entre 18 y 40 años suficiente como para promover la natalidad. Por lo tanto, es principalmente el alejamiento con respecto a la natalidad, tanto por elección como por dificultades socio-económicas encontradas, lo que explica el intenso proceso de disminución de la natalidad que hemos observado durante los últimos años. Aún así, también es cierto que en un futuro cercano el impacto de la baja fecundidad se hará sentir en el tamaño de las generaciones en edad reproductiva, disminuyendo su número y en consecuencia acrecentando un proceso que ya en la actualidad resulta sumamente agudo.

En esta misma línea, y antes incluso de que podamos percibir un agravamiento del proceso de envejecimiento por la disminución de las generaciones en edad reproductiva, las consecuencias del envejecimiento se

harán notar en breve en el ámbito económico y laboral debido una disminución significativa de la población activa. Las proyecciones de población realizadas por EUSTAT para el año 2020 advierten de la reducción de efectivos de población de 16 a 64 años en este horizonte, tal y como refleja la **Tabla 5.15**. Junto a ello, es posible identificar un progresivo proceso de envejecimiento de la población potencialmente activa, que prolonga la tendencia iniciada a principios de los años noventa.

**Tabla 5.15.: Proyección de la Población Potencialmente Activa por Sexo**

|             | <b>Total</b> | <b>Hombres</b> | <b>Mujeres</b> |
|-------------|--------------|----------------|----------------|
| <b>2006</b> | 1.382,7      | 695,6          | 687,1          |
| <b>2007</b> | 1.390,9      | 699,7          | 691,2          |
| <b>2008</b> | 1.394,0      | 701,5          | 692,5          |
| <b>2009</b> | 1.394,1      | 701,8          | 692,3          |
| <b>2010</b> | 1.390,4      | 700,3          | 690,1          |
| <b>2011</b> | 1.386,2      | 698,2          | 688,0          |
| <b>2012</b> | 1.381,0      | 695,7          | 685,3          |
| <b>2013</b> | 1.372,9      | 691,7          | 681,2          |
| <b>2014</b> | 1.364,9      | 687,7          | 677,2          |
| <b>2015</b> | 1.357,9      | 684,4          | 673,5          |
| <b>2016</b> | 1.351,1      | 681,0          | 670,1          |
| <b>2017</b> | 1.343,6      | 677,4          | 666,2          |
| <b>2018</b> | 1.336,0      | 673,6          | 662,4          |
| <b>2019</b> | 1.329,9      | 670,7          | 659,1          |
| <b>2020</b> | 1.323,3      | 667,7          | 655,6          |

Fuente: EUSTAT. Proyecciones Demográficas 2020.

Este proceso responde al desplazamiento hacia las edades adultas-maduras de las generaciones numerosas nacidas en los periodos de alta natalidad y su sustitución por cohortes cada vez más mermadas. Así, hasta mediados de la década de los noventa un 44-46% de la población en edad laboral tenía menos de 35 años, reduciéndose su participación hasta el 36% en el año 2006. Al final del periodo proyectado, y a pesar de una ligera recuperación del peso de los efectivos más jóvenes, sólo el 29% de la población potencialmente activa tendrá menos de 35 años. Además, el peso de los mayores de 55 años aumentará en 4,6 puntos porcentuales, del 18,1 por ciento de 2006 al 22,7 por ciento en 2020.

En este contexto, la transición hacia la sociedad del conocimiento contiene retos de envergadura desde un punto de vista demográfico. En la actual situación de transformación de las actividades económicas, que transitan del antiguo modelo productivo a uno nuevo basado en el conocimiento, es decir, basado fundamentalmente en las personas, el envejecimiento de la población implica un envejecimiento del conocimiento que incide no sólo en el volumen, sino en las cualidades y capacidades de la masa crítica con la que se

cuenta para la construcción de la sociedad del conocimiento. Junto a ello, la reducción de la tasa de natalidad y la mayor longevidad configuran un escenario de envejecimiento demográfico que hacen tambalear los principales soportes del sistema de bienestar y protección social actualmente en funcionamiento. Por todo ello, durante los últimos años hemos asistido a un intenso debate sobre las consecuencias del envejecimiento y las diversas fórmulas para atajar los contextos que esta plantea<sup>107</sup>.

En el centro de este debate se sitúan aspectos como la reforma del sistema de pensiones, la reorganización del sistema de bienestar social, la productividad de la economía, las políticas de prejubilación, la extensión de las situaciones de dependencia, el alargamiento general de la edad de jubilación, la falta de relevo generacional en el mercado de trabajo, el envejecimiento del conocimiento o las redes de apoyo a las personas dependientes. En su conjunto, todos y cada uno de estos aspectos nos hablan sobre la necesidad de situar el envejecimiento como uno de los grandes retos en la construcción de sociedades del conocimiento, y sitúa a los mecanismos de redistribución de la riqueza y al Estado de Bienestar en ojo del huracán, obligados a un proceso de innovación institucional de gran calado para poder mantenerse en funcionamiento.

### **5.2.6. *La Idea de Nosotros en la C.A. del País Vasco***

En un contexto donde el ámbito privado –bienestar, consumo, grupo cercano de referencia– sigue ganando terreno en el orden de prioridades desde el que organizan su socialidad los ciudadanos de la C.A. del País Vasco, las cuestiones de carácter público pasan a ocupar posiciones secundarias, especialmente los relacionados con la política (Masa, 1999). La experiencia personal y cotidiana adquiere una significación creciente en la estructuración de la socialidad cercana por encima de otros planos que, aunque importantes, no consiguen superponer sus lógicas a las experiencias vitales de los individuos. Si bien en la época del franquismo e incluso en la etapa de la transición hacia la democracia, los mecanismos de socialización política y socio-cultural bajo la lógica del nacionalismo vasco mantuvieron una centralidad expansiva (Gurrutxaga, 1985), el nuevo contexto surgido con el avance de la institucionalización política de la C.A. del País Vasco, el desarrollo del Estatuto de Autonomía y la conformación del marco jurídico-legal de regulación instaura un nuevo tiempo para la identidad colectiva de la CAPV,

---

<sup>107</sup> En el contexto específico de la C.A. del País Vasco este debate ha quedado plasmado en los trabajos de Beristain (2005), Zubero (2002) y San Vicente (2002).

que pasa a estar fundamentada sobre una creciente privatización de la vida y la despolitización de las generaciones jóvenes (CEIC, 1999; Barandiaran, 2002).

Las generaciones nacidas y crecidas en el régimen autonómico mantienen otro conjunto de vivencias ligadas a la naturalización del nacionalismo a través, principalmente, de la acción institucional del Gobierno Vasco. El proceso de institucionalización política se racionaliza con la progresiva sustitución del discurso identitario y mitológico, por la lógica del desarrollo administrativo como estrategia de construcción nacional. De esta manera, la lógica de la institucionalización impregna gran parte del nacionalismo, que encuentra en su constante expansión y ampliación un objetivo político de primer orden. El efecto es que los organismos públicos instauran un estilo paternalista que trata de expandir un imaginario de sociedad que dirige su propio destino.

Sin embargo, el relevo generacional que se produce durante las últimas décadas supone la entrada de una generación con interpretaciones diferentes a las construidas por sus mayores, en base a unas vivencias en condiciones socio-estructurales caracterizadas por un desarrollo del sistema democrático y una rutinización de la vida política. En este contexto, crece la desafección hacia la política entre los ciudadanos, estableciendo una distancia con la lógica política y remodelando su orden de prioridades. No obstante, ello no significa necesariamente un crecimiento del desinterés hacia la política, sino la conformación de una nueva cultura de la política desligada de sus funciones instrumentales para relacionarse con un proyecto vital en sentido político desde el que situar y agitar los modelos tradicionales de sociedad (CEIC, 2005).

El contexto de cambio estructural, articulación espacio-temporal global y desinstitucionalización que he relatado en páginas anteriores genera un verdadero movimiento telúrico en el seno de la sociedad y la cultura vasca. La desintegración de la sociedad industrial expulsa de la esfera pública y política a todas las capas socializadas en el seno de la cultura-obrero industrial fundamentada sobre el valor del trabajo, la seguridad y el refuerzo comunitario, tras haber integrado en su haber una parte sustancial de las pautas tradicionales. La reconstrucción de la cultura vasca se produce desde la importancia adquirida por la vida cotidiana, el ámbito privado y familiar y la salvaguarda del bienestar propio y los niveles de consumo. Así, el tránsito de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento afianza la emergencia de los valores de la privacidad, hasta el punto que estos conforman la base simbólica y social de la estructura socio-cultural que impera actualmente en la sociedad vasca.

Ante este problema, la gran incógnita que emerge es sobre cuáles son los soportes fundamentales de la articulación social en la transición hacia la sociedad del conocimiento de la C.A. del País Vasco y dónde se encuentran las

grandes fallas que provocan la falta de cosidos sociales en la sociedad vasca. Con esta misma cuestión en mente, Ander Gurrutxaga (2005) exponía los resultados de una investigación cualitativa que tenía por objetivo comprender desde qué elementos se cose actualmente la sociedad vasca. En un mundo que cada vez se explica más por pequeñas partes que con definiciones omniabarcantes, resulta dificultoso observar dónde se encuentran las dimensiones aglutinadoras de la sociedad. La investigación trataba de conocer la manera en la que las personas que habitan la sociedad vasca interpretan y construyen la idea de Nosotros, desde dónde se afirma ésta, qué procesos y mecanismos utiliza y sobre qué soportes institucionales descansa.

Los resultados de la citada investigación aportan algunas conclusiones interesantes sobre la forma en la que se cose actualmente la sociedad vasca. La primera es que no hay nada parecido a una economía política de las esencias, sino todo lo contrario; no hay un núcleo suficientemente articulado, atemporal o definitivo que pueda denominarse cultura propia, sino procesos abiertos al futuro, procesos sobre los que se erigen creencias, valores, normas, etc., que conforman una cultura de frontera. Los conceptos de Nación, identidad y cultura no tienen entre los ciudadanos de la C.A. del País Vasco una interpretación única o hegemónica, sino relecturas profundas en torno a los significados y sentidos de la tradición, la lengua, las prácticas culturales, el territorio o la política<sup>108</sup>.

A este respecto, el caso más destacable es el del euskera. A la vez que es constantemente destacada como uno de los principales componentes que define la identidad y la cultura vasca, las limitaciones en su conocimiento y su uso por más de la mitad de la población de la C.A. del País Vasco<sup>109</sup> provoca que éste adquiera un valor simbólico elevado, pero sin convertirse en condición indispensable para poder identificarse como parte constituyente de la identidad y cultura vasca del siglo XXI. De esta manera, el euskera se señala en todo momento como el núcleo primordial y primigenio de la cultura vasca, adquiriendo con ello un significado simbólico y político de gran envergadura. Aún así, ello no es impedimento para que existan márgenes para la creación de interpretaciones pragmáticas y utilitaristas del euskera (Tejerina, 1992), así como actitudes abiertas y flexibles en la definición de la cultura e identidad vasca que acogen a la población autóctona que no sabe euskera y a los

---

<sup>108</sup> La amplia investigación que combina técnicas cuantitativas y cualitativas completada por un grupo de investigadores (Baxok, et. al., 2006) para analizar qué entienden los ciudadanos del País Vasco por cultura vasca y qué prácticas realizan al respecto, alcanza conclusiones similares al destacar que la definición que los propios actores realizan sobre la cultura vasca es realmente amplia, acogiendo prácticas y sentidos que van más allá de la concepción tradicional de la vasquidad.

<sup>109</sup> La Encuesta Sociolingüística de Euskal Herria 2006, llevada a cabo por EUSTAT revela que el 52% de la población de la C.A. del País Vasco es erdaldun monolingüe y el 48% restante afirma situarse en una escala de bilingüismo variable según la mayor o menor capacidad para dominar el euskera (o el castellano).

inmigrantes. Ciertamente, las disputas políticas y las actitudes extremas –tanto desde el lado de su exigencia irrefutable, como desde las posiciones que pretenden su marginalización– sobre el papel del euskera en la sociedad vasca, chocan con una realidad altamente híbrida y flexible que mantiene un alto respeto por el euskera a pesar de que no lo conozca o no lo use.

Este hecho revela, en segundo lugar que la C.A. del País Vasco está estructuralmente atravesada por un pluralismo manifiesto, tanto en la construcción de la identidad vasca, como en las formas de comprensión de la cultura vasca. En la actualidad conviven múltiples fórmulas de identificación tanto en la CAPV como en Navarra e Hiparralde –País Vasco francés–, que incrementa la diversidad estructural y la complejidad de una cultura en permanente estado de recomposición. Así, la identidad en la transición hacia la sociedad del conocimiento atraviesa dos momentos característicos: i) la primera es la hibridación y la apertura producida en un escenario de sobreoferta identitaria y de valores que convierten la identidad en un proyecto inacabado, susceptible de ser modificado y moldeado<sup>110</sup>; ii) y la segunda es la contención de los mínimos comunes que permiten la supervivencia de la conciencia del Nosotros, que en un tiempo de cambio acelerado y en constante disputa pasan a situarse en las instituciones comunes que articulan las trayectorias de vida. De esta manera, la realidad desde la que los individuos se mueven, la realidad que manejan todos los días, es una realidad múltiple, una realidad por la cual tienen que transitar, que los envuelve y que obliga a unos y a otros a definirse en los términos definidos por la multiplicidad de preguntas y de respuestas que salen a su paso.

En consecuencia “progresivamente, la definición del Nosotros se asocia a la definición de <<estamos>>, otorgando a la vida cotidiana una alta capacidad para tejer los cosidos sociales necesarios que hacen posible la vida social en la C.A. del País Vasco. De esta manera, la identidad vasca se ha desdiferenciado y se ha encontrado con la imposibilidad de recurrir a mecanismos <<incuestionados>> hasta hace poco tiempo: lengua y definición política de la identidad. Ambos han perdido peso específico en la definición de la conciencia del Nosotros, por más que algunos de los sectores de la sociedad traten de reposicionar tales aspectos en el núcleo central de lo que significa ser vasco/a” (Gurrutxaga, 2005: 203). Desde esta perspectiva, las instituciones comunes y la vida cotidiana se erigen como la principal garantía de los cosidos sociales que alimentan la conciencia del Nosotros. Es en su capacidad para dar respuesta a las expectativas y de insitucionalizar las aspiraciones de seguridad donde encuentra su principal recurso de reproducción.

---

<sup>110</sup> Hay quien defiende que la identidad vasca es incluso manejada como un dispositivo técnico, sobre todo por parte del conocimiento experto y de los sistemas expertos, en un juego donde se entremezcla la reproducción de lo étnico desde una interpretación elaborada por parte del ámbito técnico (Gatti; Martínez de Albeniz, 2006).

En este terreno la política es desbancada hacia la periferia de lo social, mientras el núcleo se sitúa en los ámbitos directamente relacionados con la vida cotidiana. Este proceso se ha hecho notar ante todo en el ámbito de política pública y en las actitudes y comportamientos ante la violencia. Al tiempo que la política sigue despertando gran interés y los acontecimientos de carácter político invaden, hasta la extrema contaminación, los diversos ámbitos de la vida pública, esta no consigue penetrar la coraza que los ciudadanos de la C.A. del País Vasco han construido para proteger las instituciones que componen la vida inmediata y los mínimos comunes que permiten la cohesión social. Ciertamente, la incidencia que la violencia política ha tenido en el devenir socio-económico de la CAPV sigue siendo un debate abierto, que tiene además múltiples ramificaciones. Aún así, resulta llamativo el hecho de que la CAPV haya alcanzado niveles de crecimiento notables en un clima de persistencia de violencia, introduciendo una contradicción que ha acabado por inutilizar el recurso a la violencia y la estrategia de la confrontación.

Ninguno de los agentes políticos o militares, por más que sus acciones contengan la intención de causar el mayor dolor o conmoción en la sociedad, consigue en la actualidad debilitar los cimientos estructurales e institucionales que organizan la vida en común. La salvaguarda de lo que tanto esfuerzo ha costado edificar, tanto en el ámbito económico, como en el social y el cultural se erige como el principio que articula a los diversos agentes sociales, por encima de diferencias ideológicas y políticas. En definitiva, la deslegitimación de la violencia de ETA tiene su base en los profundos cambios estructurales y socio-culturales producidos en la CAPV durante las últimas dos décadas que sitúan el orden de prioridades y la definición de las principales preocupaciones paulatinamente fuera de los objetivos de carácter político. El encuentro de los habitantes de la CAPV con los efectos de la globalización, la sociedad del consumo, la institucionalización de los derechos, las vivencias del bienestar y la calidad de vida, la desinstitucionalización y los retos de futuro, establecen un creciente distanciamiento con el discurso y la praxis de la lucha armada y de la resistencia frente al enemigo representado por el Estado<sup>111</sup>. El resultado es y un aislamiento económico y social con respecto a las acciones de ETA, que desemboca en un proceso de implosión en la estrategia de la lucha armada (Gurrutxaga, 2010d).

A este respecto, resulta destacable que el inacabado proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento abre numerosos interrogantes

---

<sup>111</sup> "Lehen ETAK "txakurra" zituen etsai eta hauen kontra egin zuen eraso ugari. Zakurrak borrokatu eta sakrifikatzetik hartzen zuen zeregina eta legitimitatea. Lagunen eta etsaien arteko eten fundatzailea horixe zen. Fribolitate pixka batekin esan genezake ETARI gain hartu dion zakurra *Puppy* zakur neutroa izan dela, turista eta kontsumozaleen postaleko zakurtzua. Etsaia txakur zaunkari beldurgarria zen garaian, ETA bazen zerbait. Etsaiak txakur loratuen forma hartu dionean, kontsumozaleen jostailu sinpatikoa, etsai gabe gelditu da ETA. Denborak, kulturak, euskal identitateak bere baitan izan duen etenak behartu du su-etena" (Zulaika, 2006: 66).

para la reproducción de los mecanismos actuales que construyen la idea de nosotros entre los ciudadanos de la CAPV, por el incremento de dificultades para mantener la definición segura de las instituciones comunes y los niveles de institucionalización de la estabilidad de la vida inmediata. La delicada coyuntura económica internacional y los importantes condicionamientos endógenos generados por una pauta de reconfiguración socio-económica dominada por la sobreinstitucionalización, la flexibilización y la desinstitucionalización provoca que los marcos de seguridad que permitían la reproducción de la idea de nosotros se tambaleen hasta límites insospechados apenas hace unos años<sup>112</sup>.

En este punto, la sociedad vasca se enfrenta a una profunda y renovada indefinición, por las dificultades de encaje que actualmente encuentra en un contexto altamente exigente y performativo para el, por el momento que no ha construido respuestas. Mientras se ha continuado alimentando el discurso de la excepcionalidad y la singularidad, no sólo en términos socio-culturales sino también en clave socio-económica, apoyado en una fuerte recuperación del crecimiento y un desarrollo institucional equiparable al de otras regiones europeas, tal y como hemos podido observar nítidamente a lo largo de este apartado, lo cierto es que la CAPV se encuentra atravesada por múltiples dinámicas y procesos de desintegración social que afectan al conjunto de las sociedades modernas. Las pautas de reinstitucionalización no muestran, al menos por el momento, aspectos nítidos que permitan determinar qué hay más allá de la desinstitucionalización, la individualización, la privacidad y la cultura global del ocio y el consumo. En consecuencia, surge la duda del espacio y el lugar que ocuparán los actuales soportes culturales, políticos y sociales de la sociedad vasca, en un contexto dominado por los citados valores. Equidistancia

---

<sup>112</sup> El Sociómetro Vasco Nº 42 (Gabinete de Proyección Sociológica, 2010: 23) revela que aunque la confianza en los Gobiernos es comparativamente alta en la C.A. del País Vasco con respecto al resto de países de la UE-27, solamente superado por Luxemburgo y Dinamarca, la confianza en el Gobierno Vasco ha disminuido drásticamente del 74% de la población que “tiende a confiar” en 1999, hasta el 54% en 2009 y el 57% en mayo del 2010. De esta manera, de ser la institución que mayor confianza levantaba entre la población en 1999 junto con las ONG’s, para el año 2010 la distancia entre estas dos instituciones ha crecido en prácticamente 10 puntos. Ello unido al crecimiento de la equidistancia con respecto algún partido político y que el porcentaje de la población que afirma estar “poco o nada interesado” en la política haya alcanzado su cota máxima en mayo de 2010 llegando al 80% muestran con clarividencia que las instituciones políticas comunes están perdiendo tensión como vertebradores de la idea de nosotros y en la reproducción del sentido comunitario.



## **CAPÍTULO VI: Condicionamientos Socio- Estructurales y Sistemas de Oportunidad en la Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento**

---

Una vez que ya hemos completado una contextualización histórica que permite profundizar en la transformación estructural que está viviendo la C.A. del País Vasco en su particular transición desde una sociedad industrial tradicional, que aún se resiste a desaparecer por completo, hacia la sociedad del conocimiento, en un recorrido donde ni los avatares propios del camino, ni el final están predeterminados, puede decirse que estamos en disposición de dar un segundo paso en el análisis de las diversas facetas del cambio que nos encamine hacia una comprensión de las condiciones socio-estructurales con las que cuenta la CAPV para poder seguir avanzando hacia la sociedad del conocimiento. Gracias al amplio diagnóstico completado sobre el carácter del cambio social y estructural en el contexto de la C.A. del País Vasco hemos podido constatar que, efectivamente, en el trasfondo de estas transformaciones se adivinan las bases de un nuevo modelo de desarrollo socio-económico todavía en sus primeras fases de construcción, donde se entrelazan dimensiones económicas, políticas, sociales y culturales. De esta manera, gran parte de las dimensiones analizadas hasta el momento acaban fusionándose para convertirse tanto en soportes como en tensores de las formas actuales para encarar el desarrollo socio-económico.

La profunda crisis industrial, que comienza a principios de la década de los ochenta y que se alarga hasta mediados de la década de los noventa, puede describirse como la punta de lanza de un amplio proceso de cambio estructural que ha remodelado prácticamente por completo la sociedad vasca. El repaso a los acontecimientos y procesos socio-económicos más relevantes de las últimas dos décadas que hemos realizado hasta el momento nos ha permitido certificar que la C.A. del País Vasco se ha reconvertido en una sociedad totalmente diferente. No obstante, el propósito de este apartado es examinar al mayor detalle posible el momento estructural en el que se encuentra la CAPV en la actualidad, volviendo a mantener una constante mirada comparativa con otras regiones europeas, de cara a valorar las condiciones con las que la sociedad vasca afronta el reto de avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento.

El cierre de las grandes fábricas siderúrgicas y navales, la pérdida de miles de puestos de trabajo, el paro estructural o la desintegración de la identidad obrera no son más que los procesos más recordados de una larga cadena de fenómenos económicos, políticos y socio-culturales que aún sigue

su curso. A partir de este momento y de forma paulatina la C.A. del País Vasco se aleja de aquellas características que la definían como sociedad industrial para comenzar un proceso de intensa reconfiguración socio-económica que ha remodelado por completo las ciudades y pueblos vascos, las formas de vida en ellas, las pautas demográficas, la estructura productiva, las identidades políticas, los modelos de consumo, los flujos migratorios, las condiciones laborales, las formas de gestión de las empresas, los roles de género, el papel de la innovación, los recursos tecnológicos y un largo etcétera.

Tras un intenso periodo de reestructuración socio-económica y la puesta en marcha de diversas estrategias para posibilitar la salida de la crisis industrial, la referencia estructural que condiciona las actuaciones de los organismos públicos y las empresas privadas pasa a situarse en las emergentes sociedades del conocimiento. Sin embargo, lejos de haber mutado completa y velozmente hacia un nuevo tipo de sociedad, la transición hacia la sociedad del conocimiento de la C.A. del País Vasco se convierte en un tortuoso camino, donde salir de la crisis industrial también significa la modificación de los soportes básicos de la sociedad edificados durante un largo periodo de tiempo, para asentarse en un terreno poco estable y escasamente reconocible. Vivir la transición está siendo para muchas generaciones de vascos, vivir la incertidumbre, a pesar de los claros y rápidos signos de recuperación económica en la época de la reestructuración productiva. Ello ha provocado un cierto repliegue hacia la individualidad y la privacidad, otorgando un valor destacado a lo adquirido personalmente y abandonando los valores maximalistas de la religión, la política o la cultura nacional.

De esta manera, la C.A. del País Vasco se encuentra actualmente en un importante cruce de caminos, donde busca nuevas posibilidades de crecimiento económico y mantenimiento del sistema de bienestar construido en las últimas décadas, debido a un relativo agotamiento de las principales fórmulas utilizadas hasta el momento. Sea cual sea el camino escogido, lo que resulta inevitable es que parte del equipaje histórico con el que deberá cargar la C.A. del País Vasco, puede llegar a condicionar el siguiente paso. Con ello lo que trato de argumentar es que la herencia histórica juega un papel fundamental en las derivas económicas, políticas, sociales y medioambientales, marcando ciertas pautas y limitando las posibilidades. En la actualidad, la C.A. del País Vasco vive un tiempo de transición entre los últimos coletazos de la reconversión industrial y la búsqueda de nuevas referencias para el desarrollo socio-económico, una vez que parte de las pautas económicas de inversión y reindustrialización han alcanzado cierta madurez en su capacidad para incrementar la productividad.

De esta manera, la C.A. del País Vasco está envuelta en un proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento, en el que todavía queda mucho camino por recorrer. A lo largo de las siguientes líneas me interesa

específicamente comprender la forma en la que se está produciendo este recorrido, poniendo el énfasis tanto sobre las posibilidades, como sobre los condicionantes económicos, políticos y culturales, así como en las diferentes estrategias que definen su trayectoria. A este respecto, considero que las dinámicas de la innovación social en la C.A. del País Vasco en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento se encuentran condicionadas por los siguientes rasgos estructurales, de carácter micro y meso, que en la actualidad caracterizan el territorio:

i) En primer lugar, uno de los aspectos sobre el que es importante enfatizar es en **el marco de regulación y gobernanza** desde el que se intenta gestionar la transición institucional y social hacia la sociedad del conocimiento, otorgando para ello un destacado papel a la innovación y a la generación de conocimiento. La orientación de las políticas públicas, los esfuerzos institucionales y las fórmulas ideadas para favorecer la gestación de nuevas dinámicas socio-económicas ejercen un papel primordial en el proceso de reconfiguración socio-económica, más si cabe en el caso de la C.A. del País Vasco, debido al peso específico que ostenta la administración pública como dinamizadora del sector privado mediante la financiación y la regulación fiscal.

ii) En segundo lugar, debemos tener en cuenta la **dimensión**, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, que presenta la C.A. del País Vasco en un mundo crecientemente interconectado. La dimensión nos indica el posicionamiento en el que se encuentra con respecto al resto de sociedades y, sobre todo, supone un importante indicador de las capacidades con los que cuenta el territorio para afrontar la transición hacia la sociedad del conocimiento y las innovaciones sociales asociadas a dicho proceso. En este campo, además de adentrarnos en aspectos como la demografía, resulta esclarecedor realizar una reflexión sobre el nivel de extensión de las actividades económicas de alto valor añadido, la capacidad de innovación científica y tecnológica, la evaluación de los recursos competitivos que presenta el territorio, el tamaño de las empresas o el funcionamiento de las infraestructuras de investigación y generación del conocimiento.

iii) El tercero de los ámbitos a analizar en profundidad es la relación existente entre las **capacidades** de la población de la C.A. del País Vasco y las **oportunidades** que pueden encontrar en su entorno laboral y económico para afrontar las diferentes etapas de su vida. En este punto, me adentraré en la relación existente entre el nivel de educación adquirido por los ciudadanos y los niveles de acceso al mercado de trabajo y a empleos de calidad. A su vez, es también importante insistir sobre las nuevas dinámicas de inclusión y exclusión, que se generan en la transición hacia la sociedad del conocimiento, que unidas a las antiguas generan profundas distorsiones en la calidad de vida y las vivencias de los ciudadanos.

Aunque parto de estos tres contextos básicos, es importante recalcar que dichas condiciones son susceptibles a ser modificadas, debido a la influencia que sobre ellas ejercen las coyunturas, los acontecimientos y las propias innovaciones sociales llevadas a cabo por los diferentes agentes presentes en la C.A. del País Vasco. Si tenemos en cuenta que los recorridos de la innovación son completamente fluctuantes, ello es también debido a la incidencia que en momentos concretos tienen los acontecimientos más destacados de nuestro tiempo. A este respecto considero que la influencia de fenómenos como la crisis financiera internacional, el conflicto político o el cambio climático es también digna de consideración.

## **6.1. Virtudes y Torpezas del Sistema de Gobernanza**

El primero de los ámbitos sobre el que quiero enfatizar es en el protagonismo adquirido por el sistema de regulación y gobernanza imperante en los organismos públicos en el proceso de reconfiguración socio-económica de las últimas tres décadas. La tesis que sostengo, es que la transición de la CAPV hacia la sociedad del conocimiento está absolutamente mediatizada y alterada por el papel que han adquirido los organismos públicos, especialmente las de ámbito autonómico, en la trayectoria de reconfiguración socio-económica de las tres últimas décadas. Desde que la C.A. del País Vasco se viera azotada por la crisis industrial y en paralelo al proceso de institucionalización autonómica que guió el desarrollo paulatino de las competencias acordadas en el Estatuto de Gernika, la intensa intervención pública que ha abarcado tanto el ámbito económico, como el político, el social y el cultural ha desembocado en una transición hacia la sociedad del conocimiento dirigida y administrada “desde arriba”.

La construcción de nuevos soportes de desarrollo económico, el acompañamiento a las iniciativas empresariales, la política científica y tecnológica, la instauración de un sistema de bienestar, el reforzamiento de la identidad cultural, las reestructuraciones urbanísticas o la cobertura de las demandas sociales, entre otras actuaciones, se han visto cubiertas a través de intervenciones decisivas completadas a través de un denso entramado de instituciones, entidades y agentes que operan principalmente bajo la tutela, ya sea presupuestaria o programática, del Gobierno Vasco.

Tal y como ampliamente profundiza Ander Gurrutxaga (1990; 2002), el proceso de institucionalización política producido mediante la aprobación del Estatuto de Autonomía en 1979 que otorga una autonomía financiera y una amplia adquisición competencial a la C.A. del País Vasco, articula un mapa complejo siguiendo los principios de la Ley de Territorios Históricos. A lo largo

de este proceso se crea un sistema institucional guiado por el sistema de compensación con respecto a las consecuencias generadas por la crisis industrial, la quiebra socio-política generada por el franquismo, la insuficiencia de los servicios sociales o la carencia de dinámicas de innovación científica y tecnológica. El objetivo del nacionalismo institucional pasa a situarse en la construcción administrativa, interviniendo de forma pragmática en la vida social y política vasca, bajo la lógica de la construcción nacional y el liderazgo en el proceso de reconfiguración socio-económica<sup>113</sup>.

La reproducción de la ideología nacionalista se proyecta desde los despachos de las instituciones públicas, siguiendo criterios de racionalización y pragmatismo, y esperando que la afirmación institucional nacionalista genere nuevas adhesiones por parte de los ciudadanos de la CAPV. Sin embargo, la institucionalización político-administrativa, se produce en paralelo a una desmovilización de los tejidos asociativos y comunitarios que tradicionalmente se habían ocupado de la reproducción del código nacionalista. De esta manera, “las instituciones prototipo de la comunidad nacionalista dejan de ser centro de participación público-política y adquieren un carácter más pragmático, más funcional. El discurso nacionalista se hace más autónomo, dependiente más y más de las instituciones políticas representativas y cada vez menos de los entramados comunitarios” (Gurrutxaga, 1990: 104).

Las instituciones públicas de la C.A. del País Vasco se erigen así como el principal soporte que dinamiza las actuaciones, tanto de las empresas, como de la sociedad civil a la hora de transitar hacia la sociedad del conocimiento. El resultado es que en la C.A. del País Vasco se ha configurado un modelo sobre-institucionalizado en el que parece imperar la lógica de una cierta ingeniería económica, política y social, que trata de direccionar la reconfiguración socio-económica hacia parámetros prediseñados. Las instituciones públicas se han posicionado en las últimas tres décadas como los principales valedores y patrocinadores de las iniciativas de reconfiguración socio-económica, actuando como los agentes cardinales de la inversión económica y la planificación de las

---

<sup>113</sup> “El pragmatismo del nacionalismo institucional identifica el hecho autonómico con una idea sobre el significado del entramado de las instituciones. Cree que con ese registro pone las bases del proceso de construcción de un viejo sueño: erigir la estructura administrativa como si de un nuevo Estado se tratara. De hecho, los valores pragmáticos están al servicio del imaginario simbólico y de la estructura ideológica, desde donde la comunidad nacionalista proyecta sus aspiraciones estatistas creyendo que la reproducción de la lógica administrativa es la condición básica para alcanzar este sueño (...). El proceso vasco de institucionalización es, en definitiva, la aceptación del lenguaje que crea, mantiene y refuerza sus instituciones. La institucionalización se transforma en el lenguaje necesario, en la suma de acontecimientos que comunican y visualizan la realidad del proceso. En un corto espacio de tiempo la administración autonómica –garante del éxito del proceso– aprende que el entramado institucional se mantiene vivo en la medida que aparece legítimo a los ojos de la ciudadanía. Si eso no ocurre y la institución pierde carisma, sobreviene el desencantamiento y la rutina: los ciudadanos pierden la credibilidad en las instituciones, se tornan escépticos respecto a ellas y las conductas dejan de regularse por normas previsibles, transformándose éstas en aleatorias e inciertas” (Gurrutxaga, 2002: 48-49).

políticas públicas, que han marcado el perfil no sólo institucional, sino que han incidido notablemente sobre el contexto social de la C.A. del País Vasco en el momento de la salida de la crisis industrial y la posterior transición hacia la sociedad del conocimiento.

Una primera revisión a los principales indicadores socio-económicos de la C.A. del País Vasco, como la apuntada en el anterior capítulo, indica que el modelo de intervención y participación pública ha proporcionado resultados económicos y sociales notables. En plena crisis industrial y en el momento en el que la inversión en nuevos sectores y nichos de empleo, en educación o en las ayudas públicas era más necesaria que nunca, las instituciones públicas, tanto autonómicas como estatales, adquirieron el compromiso de liderar la salida de la crisis industrial e intentaron que los efectos de la relativa desindustrialización quedaran hasta cierto punto neutralizados. No podemos olvidar, a su vez, que los éxitos cosechados se producen en un angustioso clima marcado por la presión que ejerce la violencia de ETA sobre el entramado institucional de la CAPV. El proceso de consolidación de las instituciones públicas vascas consigue abrirse camino, construyendo un muro de contención con respecto a la violencia política y estableciendo una ruta propia de navegación, lo más alejada posible con respecto a los espacios de mayor conflictividad político-social.

Gran parte de los esfuerzos de las instituciones administrativas de la C.A. del País Vasco en materia industrial se centran en la creación de un entramado de clústeres empresariales, con estrategias diseñadas para impulsar la innovación tecnológica, la calidad y la internacionalización de un tejido empresarial principalmente dominado por empresas de pequeño tamaño y dimensión, estableciendo con ello un nuevo nivel de colaboración entre el Gobierno y la industria (Ahedo, 2003). Tal y como detalladamente explica el Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra (2007: 99), “Si bien por los cambios habidos en la composición del Gobierno el intento de implantación de la política de clusterización se tuvo que postergar, a comienzos de los 90, en un contexto de recesión y fuerte crisis, y con Jon Azua vuelto al Gobierno como vice lehendakari y consejero de Industria, éste asumió el papel de dinamizador del proceso e impulsor de los cluster seleccionados y en 1991 aprobó el Programa de Competitividad en el *Marco de Política Industrial 1991-95*. Esto es, en un contexto en que desde el Gobierno Central se propugnaba una política industrial no activa, en que buena parte de las otras fuerzas políticas y de los analistas y profesores universitarios vascos desconfiaban y criticaban los estudios y recomendaciones hechos por Porter y el grupo Monitor para la mejora competitiva de la CAPV, y en que las propias empresas no eran capaces de percibir las ventajas de la clusterización, hubo un claro liderazgo del Gobierno Vasco y de su principal responsable de política económica que condujeron a que los grupos de trabajo con representantes de empresas,

asociaciones industriales y otro tipo de instituciones (centros de formación e investigación, consultoría...) se constituyeran y finalmente surgieran unas propuestas de constitución de asociaciones clusters”.

Asimismo, el protagonismo de las instituciones administrativas también se hace notar sobradamente en el ámbito de las políticas públicas y en la construcción de un sistema educativo de características particulares. Las actuaciones en materia de servicios sociales y de lucha contra la exclusión social se llevan a cabo a través de una espesa red de instancias administrativas, compuesta por tres niveles administrativos (Ayuntamientos, Diputaciones y Gobierno Vasco) y dos departamentos del gobierno autonómico (Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social y el Departamento de Vivienda y Asuntos Sociales), que exige un amplio trabajo de coordinación interinstitucional para las que se componen diversas comisiones de coordinación y seguimiento<sup>114</sup>.

De esta manera, el criterio de compensación es distribuido entre las diferentes instancias institucionales, de forma que todas ellas adquieren una visibilidad en la materia y una legitimación de sus actuaciones. Por su parte, el proceso de gestación del Sistema Educativo Vasco, se completa desde una definición de sistema basado en el bilingüismo y favoreciendo el equilibrio y la coexistencia de la red pública y concertada. El sistema de colegios concertados adquiere con un amplio desarrollo en el territorio debido a la penetración de las órdenes religiosas por un lado, y el desarrollo del movimiento de las ikastolas como planteamiento alternativo a la enseñanza educativa estatal, por el otro, que consiguen encontrar el apoyo necesario en el seno del Gobierno Vasco (Unceta, 2001; 2003). De esta manera, el Sistema Educativo Vasco se configura desde la singularidad en su composición y que convierte a las instituciones públicas en los sustentadores de la misma.

Paulatinamente y no sin múltiples dificultades y desdichas, a partir de mediados de los noventa y hasta el estallido de la crisis financiera e inmobiliaria en la que estamos envueltos en la actualidad, la sociedad vasca vive un crecimiento económico sorprendente, ha visto rebajar drásticamente sus niveles de paro, alcanza niveles de bienestar y desarrollo humano hasta parámetros equiparables a otras sociedades y regiones europeas, aumenta la

---

<sup>114</sup> “De hecho, la gestión de las políticas dirigidas expresamente a impulsar la inserción social –RB, AES y programas de inserción– son quizás el ejemplo paradigmático de reparto interinstitucional en la implementación de los diversos programas. “La solicitud de RB es tramitada por los ayuntamientos. La resolución de la misma se hace en las diputaciones, que también conceden los complementos de RB. Finalmente, la financiación queda en manos de la Viceconsejería de Inserción Social. En el caso de las AES, tanto la solicitud como la resolución es competencia municipal, mientras que la financiación es de carácter autonómico, pero también municipal a través de complementos que los ayuntamientos establecen para esta prestación. En los programas de inserción, como por ejemplo los *Auzolanes*, la gestión es del Gobierno Vasco, pero pueden acogerse a estos programas tanto las Diputaciones Forales como los municipios” (Moreno, 2009: 48-49).

calidad de vida general de los ciudadanos, remodela las ciudades y los pueblos y corrige el funcionamiento de los servicios públicos. En definitiva, los aspectos más llamativos de la crisis industrial quedan definitivamente atrás, confiriendo a los poderes públicos un incremento de la legitimidad y de la confianza por parte de los ciudadanos, que sitúa a los organismos públicos como los gestores garantes no sólo en la etapa de recuperación y reestructuración, sino como el agente dinamizador por excelencia del desarrollo económico en años posteriores.

Puede decirse que la lógica prevaleciente en los organismos públicos y que sigue comandando sus formas de actuación es la del regente que conduce a la C.A. del País Vasco hacia el desarrollo y el bienestar. En este recorrido, el próximo paso imaginado por los organismos públicos y algunos agentes privados en la CAPV es la sociedad del conocimiento, para lo que existe una estrecha colaboración –encabezada por el ámbito público– para actuar de forma incisiva en el apoyo al entramado empresarial, la gestación del sistema de innovación, el desarrollo de las infraestructuras de comunicación y de transporte, la regeneración de las ciudades, etc. En este contexto, y a pesar de los avances como los anteriormente citados, el modelo sobreinstitucionalizado construido en la C.A. del País Vasco ha creado sus propios vicios, incoherencias, debilidades y consecuencias no previstas que dificultan una verdadera transición hacia la sociedad del conocimiento.

Más si cabe en un momento en el que el crecimiento económico y el bienestar dependen en menor medida de factores tradicionales, tales como los costes laborales, el posicionamiento geográfico y la inversión pública, para ceder su relevancia a la calidad, a la capacidad de innovación y aprendizaje, a la inserción en las redes globales de transferencia de conocimiento, a la aglomeración de capital humano, al incremento del conocimiento y a la incorporación de actividades económicas de alto valor añadido. El empuje institucional resulta insuficiente para favorecer un verdadero cambio estructural, debido a que sus iniciativas precisan una conjunción con las necesidades y las posibilidades existentes en el territorio, así como en la sociedad civil. Y en los últimos años, la sobreinstitucionalización de la sociedad vasca ha actuado como freno en la expansión de una cultura de la innovación y de la participación activa en el cambio que calara en los diferentes agentes socio-económicos. El protagonismo omnipresente de la administración pública, marcando los ritmos y las prioridades en el proceso de reconfiguración socio-económica ha derivado en una devaluación y mengua de las dinámicas e iniciativas provenientes desde la base, que simplemente no pueden competir con aquellas que reciben el respaldo de las instituciones públicas.

Así, el proceso de institucionalización autonómica ha conseguido vertebrar con éxito la enorme complejidad del sistema institucional de la C.A. del País Vasco, caracterizado por su división interna en tres territorios



históricos y su encaje en la Administración General del Estado del Gobierno de España e insertado en un contexto de proliferación de directrices europeas, construyendo instituciones estables y competentes. Pero, al mismo tiempo, los niveles de densidad institucional han alcanzado cotas extraordinarias para un territorio de la extensión geográfica y la dimensión demográfica de la CAPV, con la existencia de varias administraciones superpuestas, además de un abanico amplio de sociedades públicas, fundaciones y agencias dependientes de estos niveles institucionales, que se añaden a las competencias del Estado y las directrices de la Unión Europea. Desde todas ellas, se promueven iniciativas y medidas administrativas, políticas públicas y la cobertura de servicios sociales, con altos niveles de solapamiento de las competencias asignadas para cada nivel administrativo.

Al frente de los tres enclaves geográficos mencionados está el Gobierno Autonómico, al que debemos sumar los organismos reguladores de los tres territorios históricos, como son las Diputaciones Forales, con competencias, exclusivas en unos casos y compartidas con el Gobierno Vasco o los Ayuntamientos en otras. El tercer nivel administrativo está formado por 228 ayuntamientos, agrupados en la Asociación de Municipios Vascos (EUDEL), con sus propias reivindicaciones y un estatus de relación con el Gobierno Vasco y las Diputaciones sin la necesaria clarificación. Agrupando el número de trabajadores del sector público de los tres niveles administrativos, nos encontramos ante el mayor número de ocupados de la C.A. del País Vasco, tanto por su número total, como por el volumen de presupuesto público que consumen.

A modo de ilustración de la participación de los diferentes niveles administrativos en el sistema de gobernanza, Miren Esterensoro y Mikel Zurbano (2010) realizan una aproximación a un mapa de la gobernanza en el ámbito de las iniciativas económicas activas. En la composición de este mapa se integran las diversas redes de cooperación público-privada que se han gestado durante las últimas dos décadas a escala regional (Foro de Competitividad 2015, Innobasque y Red Innovanet), provincial (Gipuzkoa Berritzen y Gipuzkoa Aurrera) y comarcal/local (33 agencias de desarrollo comarcal que ofrecen servicios a 161 municipios, integradas en la Asociación Vasca de Agencias de Desarrollo Comarcal: Garapen).

Sin dudar de la potencialidad que estas redes atesoran en su haber y de su capacidad demostrada para movilizar recursos, también se aprecian algunos puntos críticos relevantes en su articulación y funcionamiento. La proliferación de estructuras administrativas y de redes de cooperación es un proceso reciente en la C.A. del País Vasco, que se produce con un importante déficit de experiencia en la creación, desarrollo y gestión de sistema de semejante complejidad. De esta manera, las disputas y conflictos de intereses surgen de forma continuada, debido fundamentalmente a una disputa del modelo de

desarrollo socio-económico que debiera mantenerse como referente. Asimismo, cada vez resulta más patente la falta de procedimientos e instrumentos para la coordinación e integración de los diferentes agentes que se encuentran actuando sobre el terreno.

Pese al papel primordial que juegan estos tres niveles de la Administración Autónoma, es bien sabido que aquí no termina el ejercicio de las competencias sobre la C.A. del País Vasco. La Administración del Estado, sigue conservando la centralidad sobre ámbitos significativos, como es el caso de Ciencia y Tecnología o Trabajo, e incluso la Unión Europea ha incrementado su incidencia en competencias y decisiones estratégicas (legislación fiscal, política agraria, etc.). Con este cuadro de competencias e interdependencias, a nadie se le escapa que estamos ante un entramado administrativo e institucional que muestra un elevado grado de complejidad, con el consiguiente riesgo de que se provoquen desajustes institucionales por la invasión de competencias de unas administraciones sobre otras y se produzcan constantes disputas por la defensa de intereses territoriales que en numerosas ocasiones son contrapuestos, aunque sea el mismo partido el que esté en el poder. La Ley de Territorios Históricos definió el marco y el terreno de juego de las competencias, pero pese a todo no resulta fácil delimitar a quién corresponden unas, donde comienzas las de los otros y terminan las de todos los demás<sup>115</sup>.

Asimismo, la publicación anual por parte del Departamento de Economía y Hacienda del Gobierno Vasco (2008), sobre el *Sector Público Empresarial de la CAE*, muestra de forma detallada la relación de entes y sociedades públicas sobre las que participa de forma directa o indirecta la administración autónoma. En este listado podemos encontrar 5 grandes entes y sociedades públicas (Servicio Vasco de Salud –Osakidetza– Ente Vasco de Energía –EVE–; Euskal Irrati Telebista –EITB–; Agencia de Desarrollo del País Vasco –SPRI–; y Eusko Trenbideak), además de otras 15 entes y sociedades públicas de menor volumen (entre las que podemos encontrar a la Sociedad Pública de Promoción de la Formación y el Empleo –Egailan–; Basquetour, S.A.; Vivienda

---

<sup>115</sup> Con motivo del 25 aniversario de la Ley de Territorios Históricos (LTH), Emilio Alfaro firma un reportaje publicado el 16/11/2008 en el diario *El País*, recogiendo las opiniones de varios analistas y expertos sobre el modelo institucional plasmado en la citada ley, donde se destaca el equilibrio inestable que ha mantenido la ley en funcionamiento, con un balance no tan desastroso como auguraban sus detractores: "la pomada del tiempo alivia casi todo. La Ley de Territorios Históricos (LTH) es un buen ejemplo. Las tres siglas de la ley que articula la organización interna del País Vasco fueron hace más de un cuarto de siglo el centro de una polémica intensísima. Estaba en juego el diseño institucional de un País Vasco que, gracias al Estatuto de Gernika y la Constitución reunía a las tres provincias en una misma comunidad política. El debate fue largo y encajonado y causó, sobre todo en el partido gobernante, el PNV, heridas que todavía hoy no están cicatrizadas. Sin embargo, un cuarto de siglo después, y pese a los desajustes puestos de manifiesto y los cambios que se han producido con el desarrollo autonómico o la incorporación a la Unión Europea, casi nadie plantea la revisión de una ley que ha cargado a la comunidad autónoma con una densidad de instituciones y burocracia sin parangón en la UE".

y Suelo de Euskadi –VISESA–; Sociedad Pública de Gestión Ambiental –IHOBE–, u Orquesta de Euskadi, S.A. Y a su vez, el cuadro se completa con otras 64 sociedades participadas por la Administración General de la Comunidad Autónoma del País Vasco o por alguna otra de los cinco grandes entes o sociedades públicas (Osakidetza, EVE, EITB, SPRI y Eusko Trenbideak). Entre todos los entes y sociedades públicas sobre las que participa de forma directa la Administración Autonómica suman un total de 35.477 personas empleadas en el año 2008.

A ello debemos sumar un nutrido grupo de sociedades participadas con fondos públicos. Se trata de entidades en las que intervienen una o varias administraciones, pero ninguna tiene más del 50% del capital y sobre las que tradicionalmente ha existido un enorme desconocimiento, debido a un modelo de gestión ajeno a los controles públicos. La cantidad exacta de sociedades participadas por el Gobierno Vasco nunca se ha conocido públicamente, aunque los cálculos realizados afirman que el Ejecutivo puede estar presente en cerca de 150 sociedades diferentes.

Dicha configuración que acabamos de repasar nos advierte de que la C.A. del País Vasco cuenta con una administración muy desarrollada, con múltiples niveles institucionales y una estructura funcionario-empresarial de gran tamaño dependiente de la economía pública. De esta manera, no sólo estamos ante un sistema institucional agitado por la complejidad en el plano administrativo, sino que ha creado una economía pública extensa que penetra en una amplia diversidad de ámbitos y sectores donde interconecta con empresas y otros agentes de la sociedad civil. La óptima coordinación del conjunto del sistema sigue siendo una asignatura pendiente, ya sea entre todos los niveles administrativos, entre el Gobierno Vasco y otros agentes (empresas, sociedad civil, etc.), entre el Gobierno Vasco y el Gobierno Central y entre el Gobierno Vasco y el resto de comunidades autónomas y regiones transfronterizas.

A pesar de que el funcionamiento regular de dicho entramado institucional haya sido en muchos casos efectivo, su densidad también ha provocado la sobreinstitucionalización de la sociedad civil vasca. El sistema creado para generar y gestionar las políticas públicas en la C.A. del País Vasco se sostiene sobre unas relaciones entre las instituciones públicas y la sociedad civil basadas en la búsqueda de legitimidad política y establecida sobre el principio de compensación. Por un lado, el sistema administrativo ha hecho de las buenas prácticas y de la retórica pública su principal modo de actuación buscando la aprobación constante de los ciudadanos. Y por el otro, su presencia persistente en todos los eventos e iniciativas llevadas a cabo en la CAPV indica una creciente tendencia compensatoria, sobre todo en tiempos de crisis socio-económica y ante la presencia de problemas sociales aparecidos en la agenda política, así como ante estrategias institucionales para impulsar la reconfiguración socio-económica y la transición hacia la sociedad del

conocimiento –como es el caso del fomento del sistema vasco de innovación, la política de clústeres, las ayudas a la internacionalización de las empresas, el sistema educativo privado, programas de atracción de capital humano, etc.–.

Tal y como plantea Ander Gurrutxaga (2010c: 118), el sistema de gobernanza de la C.A. del País Vasco está condicionado por la proliferación y la densidad institucional. “Este hecho es el que le otorga carácter y singularidad. En este caso, la coordinación se transforma en el problema básico. En todos los casos, el resultado es un sistema «preparado» para generar respuestas múltiples a los problemas detectados en el interior de la sociedad civil, en las instituciones y entre las instituciones. La consecuencia es la proliferación de nuevas entidades y nuevos organismos, como si la creación de nuevas instituciones públicas garantizase la legitimidad del sistema de políticas públicas. En ocasiones, se produce, como consecuencia del sistema, falta de rigor ante soluciones que requieren rapidez y capacidad de decisión. En estos casos, la sobre-institucionalización resulta la consecuencia indeseada pero diría que, por otra parte, es la consecuencia lógica del camino institucional elegido. Otra cosa es si la proliferación garantiza la eficacia y la eficiencia o si, por contra, dificulta los fines expresados por el trabajo de las instituciones, debiendo reflexionar sobre el modelo expansivo que probablemente genera más consecuencias indeseadas de las previstas”.

Los cerca de 30 años de historia de las instituciones públicas de la C.A. del País Vasco, gobernadas hasta las últimas elecciones autonómicas del 2009 ininterrumpidamente por el Partido Nacionalista Vasco, muestran que sus actuaciones han seguido criterios estatistas bajo el imaginario de estar construyendo desde arriba un tipo de sociedad, conjugando tradición y modernidad, que reflejara el ideal de país pretendido y buscado. En este contexto, la presencia permanente del Gobierno Vasco como supervisor del cambio estructural se ha naturalizado y rutinizado tras invadir los diferentes escenarios sociales, instaurando un estilo de gestión política y administrativa controladora de la vida económica, social y cultural.

Las instituciones públicas de la C.A. del País Vasco han adquirido un liderazgo decidido para propiciar el cambio estructural en la búsqueda de nuevas bases de ventaja competitiva, sobre la convicción de que es preciso “coger el tren” y seguir las estrategias de productividad en boga en otras regiones del planeta. Con ello se pretende dejar atrás la etapa de la competencia impulsada por los factores y la inversión para dar el salto hacia una situación que permita conectar y competir con las regiones innovadoras. Sin embargo, ello no es fruto de la enunciación del deseo, sino de un recorrido complicado, superando obstáculos y dificultades, así como reforzando las ventajas y los elementos de valor presentes en el territorio.

En definitiva, lo que trato de argumentar es que se ha producido una intensa irrupción de las instituciones públicas en la vida económica y social que ha instaurado una lógica de economía pública que trata de dirigir al conjunto de la sociedad a lo largo de este recorrido. Es como si el ámbito público se hubiese socializado, convirtiéndose en aquel que está continuamente presente, expandiendo sus tentáculos, construyendo un sistema institucional cada vez más denso, anteponiendo sus intereses y extendiendo sus fórmulas a lo largo de todo el proceso de reconfiguración socio-económica. El resultado es que todas las acciones provenientes tanto desde el ámbito privado, como los impulsados por los agentes sociales y la sociedad civil quedan supeditadas a la aprobación por parte las instituciones públicas.

El problema es que la capacidad de innovación queda enormemente dañada y aletargada, al tiempo que se extiende la cultura del mecenazgo, la dependencia y la compensación. Aquellas iniciativas y sectores de vanguardia que no encajan en las prioridades y la agenda de las instituciones públicas encaran una competencia desigual ante la protección de sectores definidos como estratégicos, pero que no acaban por encarar trayectorias autónomas en las que se evalúe de forma rigurosa su eficiencia y necesidad. La consecuencia es que se genera una sobreoferta de agentes que cuelgan directamente de la financiación y el apoyo institucional, paralizando recursos e iniciativas que pudieran apuntalar una transformación estructural hacia las vanguardias.

## **6.2. La Dimensión de la C.A. del País Vasco en el Contexto Global**

Analizar la dimensión corresponde a situar la C.A. del País Vasco en el ámbito internacional, manteniendo en la medida de lo posible un criterio comparativo con otras regiones europeas y mundiales para determinar las capacidades con las que cuenta en un contexto económico, geopolítico y socio-cultural marcado por la galopante globalización. Tal y como hemos podido resaltar, la dimensión es uno de los rasgos socio-estructurales más importantes a la hora de acumular recursos de innovación desde los que encauzar la transición hacia la sociedad del conocimiento. Por ello, cuando me refiero a la dimensión, no sólo considero aspectos cuantitativos con los que cuenta la CAPV en la actualidad, sino que también aglutino cualidades que permiten a las diferentes sociedades relanzar sus respectivos procesos de innovación social sobre la referencia de la sociedad del conocimiento.

### **6.2.1. Dimensión Territorial y Demográfica**

El primero de los aspectos que es importante resaltar es que la CA. Del País Vasco es una región de tamaño reducido (7.234,8 Km<sup>2</sup> de superficie), aunque densamente poblada (293,3 hab/km<sup>2</sup> en el año 2006) que carece de recursos energéticos propios y que no destaca por sus materias primas, al contrario de lo que ocurría en la etapa de los primeros brotes de industrialización en Bizkaia. Su situación geográfica específica, al oeste de los Pirineos, la convierte en paso natural de conexión entre la Península Ibérica y Europa continental formando un corredor transnacional por donde circula una parte relevante del transporte por tierra. Por ello, el transporte es un sector destacado en la zona fronteriza entre España y Francia y foco de numerosos debates sobre su gestión en un espacio de infraestructuras limitadas y de orografía sensible que es preciso respetar<sup>116</sup>.

Asimismo, puede decirse que las tres ciudades principales del territorio son de pequeño tamaño en comparación con otras capitales de provincia españolas y las ciudades más grandes de Europa, con la disminución de fuerzas que ello conlleva para acumular recursos de innovación. Por el contrario, la alta densidad poblacional que presentan algunas de las comarcas nos permite visualizar que, las ciudades logran un alto nivel de conexión con áreas urbanas colindantes, hasta convertir el eje Bilbao, Vitoria-Gasteiz, Arrasate-Mondragón y Donostia-San Sebastián en un continuum urbano conectado a través de infraestructuras de comunicación y de transporte que desembocan en una única ciudad-región, interconectando entre sí los pueblos con las ciudades y creando un paisaje productivo y residencial extenso, pero a la vez cercano.

Estos datos conducen a situar el potencial demográfico en el centro del análisis a la hora de determinar la capacidad de institucionalización de la sociedad del conocimiento con el que cuenta la C.A. del País Vasco. Según datos presentados por EUSTAT, la población estimada a fecha de 31 de diciembre de 2008 es de 2.147.754 personas, de las cuales el 15% tienen su domicilio en Araba, el 53% en Bizkaia y el 32% en Gipuzkoa. De nuevo nos encontramos ante un diferencial importante con respecto a otras áreas españolas y europeas en lo referente a la dimensión poblacional. Se trata de un dato que no debemos perder de vista a la hora de elaborar estrategias de innovación y de transición hacia la sociedad del conocimiento, que obliga a

---

<sup>116</sup> En este punto resultan destacables las constantes disputas que ha generado en la C.A. del País Vasco la construcción de diferentes infraestructuras de comunicación y de transporte, situadas en torno al difícil equilibrio entre el desarrollo económico, el respeto medioambiental y los intereses partidistas. Los casos de la Autovía de Leizaran, el Puerto Exterior de Pasaia o la 'Y' vasca son claros ejemplos del alto nivel de confrontación política y social que ha generado y genera el desarrollo de las infraestructuras de comunicación y de transporte en el territorio.

repensar sobre la posibilidad de liderar iniciativas e inversiones con el volumen y las características de la masa crítica con la que cuenta la CAPV. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.1.**, la población de la CAPV apenas ha crecido desde 1996, mostrando, a su vez, que no existe comparación posible con los países de la Unión Europea a la hora de valorar el potencial demográfico y el acceso a la masa crítica.

**Tabla 6.1.: Evolución de la Población. Miles.**

|                            | 1996      | 2000      | 2008      |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>EU-27</b>               | 477.332,3 | 482.188,4 | 497.455,0 |
| <b>Austria</b>             | 7.953,1   | 8.002,2   | 8.331,9   |
| <b>Belgium</b>             | 10.143,0  | 10.293,1  | 10.666,9  |
| <b>Bulgaria</b>            | 8.384,7   | 8.190,9   | 7.640,2   |
| <b>Cyprus</b>              | 656,3     | 690,5     | 789,3     |
| <b>Czech Republic</b>      | 10.321,3  | 10.278,1  | 10.381,1  |
| <b>Denmark</b>             | 5.251,0   | 5.330,0   | 5.475,8   |
| <b>Estonia</b>             | 1.425,2   | 1.372,1   | 1.340,9   |
| <b>Finland</b>             | 5.116,8   | 5.171,3   | 5.300,5   |
| <b>France</b>              | 59.522,3  | 60.513,4  | 63.753,1  |
| <b>Germany</b>             | 81.817,5  | 82.163,5  | 82.217,8  |
| <b>Greece</b>              | 10.673,7  | 10.903,8  | 11.213,8  |
| <b>Hungary</b>             | 10.321,2  | 10.221,6  | 10.045,4  |
| <b>Ireland</b>             | 3.620,1   | 3.777,8   | 4.401,3   |
| <b>Italy</b>               | 56.844,2  | 56.923,5  | 59.619,3  |
| <b>Latvia</b>              | 2.469,5   | 2.381,7   | 2.270,9   |
| <b>Lithuania</b>           | 3.615,2   | 3.512,1   | 3.366,4   |
| <b>Luxembourg</b>          | 411,6     | 433,6     | 483,8     |
| <b>Malta</b>               | 371,2     | 380,2     | 410,3     |
| <b>Netherland</b>          | 15.493,9  | 15.864,0  | 16.405,4  |
| <b>Poland</b>              | 36.609,4  | 36.653,6  | 38.115,6  |
| <b>Portugal</b>            | 10.043,2  | 10.195,0  | 10.617,6  |
| <b>Romania</b>             | 22.133,1  | 21.907,8  | 21.528,6  |
| <b>Slovakia</b>            | 5.367,8   | 5.398,7   | 5.401,0   |
| <b>Slovenia</b>            | 1.990,3   | 1.967,8   | 2.025,9   |
| <b>Spain</b>               | 39.430,9  | 40.049,7  | 45.283,3  |
| <b>Sweden</b>              | 8.837,5   | 8.861,4   | 9.182,9   |
| <b>United Kingdom</b>      | 58.094,6  | 58.785,2  | 61.183,0  |
| <b>C.A. del País Vasco</b> | 2.092,9   | 2.079,2   | 2.147,8   |

Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

Más preocupante resulta, si cabe, atender a los datos sobre la estructura de la población por grupos de edad que puede observarse en la **Tabla 6.2.**, donde se verifica que la C.A. del País Vasco presenta en la actualidad una de las poblaciones más envejecidas de Europa, tan sólo superada por las medias de la población de Alemania e Italia. El dato se agrava por un lado, si tenemos en cuenta las dificultades de reemplazo generacional que se observan de cara al futuro debido al bajo índice de fecundidad y de tasa de natalidad que presenta

la CAPV y que ya hemos destacado en el anterior apartado. Por otro lado, la inquietud se incrementa si tenemos en cuenta la alta capacidad de atracción de personas jóvenes, estudiantes y de profesionales en edad de trabajar que muestran las regiones europeas más dinámicas de la actualidad, mientras la CAPV tiene dificultades para atraer y retener a las personas de mayor capacitación formadas en la región.

**Tabla 6.2.: Evolución de la Población por Grupos de Edad (%)**

|                            | ≤ 14 |      | ≥ 65 |      |
|----------------------------|------|------|------|------|
|                            | 1998 | 2008 | 1998 | 2008 |
| <b>EU-27</b>               | 17,7 |      | 15,3 |      |
| <b>Austria</b>             | 17,5 | 15,3 | 15,3 | 17,1 |
| <b>Belgium</b>             | 17,7 | 16,9 | 16,5 | 17,1 |
| <b>Bulgaria</b>            | 16,8 | 13,4 | 15,6 | 17,3 |
| <b>Cyprus</b>              | 23,8 | 17,4 | 11,1 | 12,5 |
| <b>Czech Republic</b>      | 17,4 | 14,2 | 13,6 | 14,6 |
| <b>Denmark</b>             | 18,0 | 18,4 | 14,9 | 15,6 |
| <b>Estonia</b>             | 19,5 | 14,8 | 14,6 | 17,2 |
| <b>Finland</b>             | 18,7 | 16,9 | 14,6 | 16,5 |
| <b>France</b>              | 19,3 | 18,5 | 15,5 | 16,3 |
| <b>Germany</b>             | 16,0 | 13,7 | 15,8 | 20,1 |
| <b>Greece</b>              | 16,4 | 14,3 | 15,9 | 18,7 |
| <b>Hungary</b>             | 17,4 | 15,0 | 14,7 | 16,2 |
| <b>Ireland</b>             | 22,7 | 20,6 | 11,4 | 10,9 |
| <b>Italy</b>               | 14,4 | 14,1 | 17,6 | 20,1 |
| <b>Latvia</b>              | 19,4 | 13,8 | 14,4 | 17,2 |
| <b>Lithuania</b>           | 21,1 | 15,4 | 13,2 | 15,9 |
| <b>Luxembourg</b>          | 18,7 | 18,2 | 14,3 | 14,0 |
| <b>Malta</b>               | 21,2 | 16,2 | 11,6 | 13,8 |
| <b>Netherland</b>          | 18,4 | 17,9 | 13,5 | 14,8 |
| <b>Poland</b>              | 21,1 | 15,5 | 11,7 | 13,5 |
| <b>Portugal</b>            | 16,8 | 15,3 | 15,6 | 17,4 |
| <b>Romania</b>             | 19,6 | 15,2 | 12,9 | 14,9 |
| <b>Slovakia</b>            | 21,0 | 15,8 | 11,3 | 12,0 |
| <b>Slovenia</b>            | 17,0 | 13,9 | 13,2 | 16,2 |
| <b>Spain</b>               | 15,5 | 14,6 | 16,2 | 16,6 |
| <b>Sweden</b>              | 18,7 | 16,8 | 17,4 | 17,5 |
| <b>United Kigdom</b>       | 19,3 |      | 15,8 |      |
| <b>C.A. del País Vasco</b> | 12,2 | 13,0 | 16,7 | 18,7 |

Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

Si bien es cierto que, tal y como hemos podido observar en el anterior apartado, el saldo migratorio de la C.A. del País Vasco ha pasado a cifras positivas desde el año 2000 en adelante, hasta alcanzar la cifra 17.692 habitantes más que en el año 2007, el análisis de las contrataciones que ofrece anualmente el Observatorio del Mercado de Trabajo del Gobierno Vasco y que aparecen recogidas en la **Tabla 6.3.**, revela que los contratos firmados a



extranjeros en ocupaciones de alta cualificación no alcanzan el 5% de los contratos firmados durante el año 2008. Aunque es cierto que el volumen de contratos se ha incrementado notablemente en las ocupaciones más cualificadas, esto es, Dirección de Empresas y Administraciones Públicas, Técnicos y Profesionales Científicos e Intelectuales y Técnicos y Profesionales de Apoyo, el peso proporcional de los contratos en dichas ocupaciones sobre el total de contratos firmados ha disminuido desde el año 2005. El grueso de los contratos firmados por extranjeros se concentra en las actividades de baja cualificación, así como en el sector de la construcción y de los servicios básicos.

**Tabla 6.3.: Contratos a Extranjeros en la C.A. del País Vasco Según Ocupación.  
(Valores Brutos y %)**

|  | 2005           |             | 2008           |             |
|--|----------------|-------------|----------------|-------------|
|  | Valores Brutos | %           | Valores Brutos | %           |
| Escala Básica  | 3              | 0,0%        | 40             | 0,0%        |
| Dirección de Empresas y de las admones. públicas     | 65             | 0,1%        | 133            | 0,1%        |
| Técnicos y Profesionales Científicos e Intelectuales | 1797           | 2,9%        | 2586           | 2,4%        |
| Técnicos y Profesionales de Apoyo                    | 1195           | 1,9%        | 2399           | 2,2%        |
| Empleados de Tipo Administrativo                     | 1661           | 2,7%        | 3138           | 2,9%        |
| Trab. Serv. Restaura., Personal, Protec., Comercios  | 10242          | 16,6%       | 21133          | 19,7%       |
| Trab. Cualificados en Agricultura y Pesca            | 1135           | 1,8%        | 1034           | 1,0%        |
| Artisanos y Trab. Cualif. Manuf., Construc., Minería | 10663          | 17,3%       | 16009          | 14,9%       |
| Oper. Instalaciones y Maquinaria Montadores          | 3756           | 6,1%        | 8079           | 7,5%        |
| Trabajadores no Cualificados                         | 31261          | 50,6%       | 52686          | 49,1%       |
| <b>Total</b>   | <b>61778</b>   | <b>100%</b> | <b>107237</b>  | <b>100%</b> |

**Fuente:** Ministerio de Trabajo e Inmigración.

**Elaboración:** Observatorio del Mercado de Trabajo-Egailan.

La revisión de tales datos fuerza una profunda reflexión sobre si la C.A. del País Vasco dispone en estos momentos de masa crítica suficiente como para desarrollar estructuras que afiancen actividades económicas de alto valor añadido y se generen dinámicas para el incremento de las transferencias de conocimiento, así como procesos de aprendizaje en el ámbito económico, político y socio-cultural. Ciertamente, el dinamismo que muestran otras regiones europeas e incluso países de reducido tamaño destacan que la dimensión cuantitativa no es una barrera insalvable, sino que puede ser complementada con aspectos cualitativos que pueden ofrecer una potenciación de la proyección global. Incluso puede decirse que el pequeño tamaño puede convertirse en ventaja si se consiguen forjar alianzas estratégicas con otras regiones y se acierta en el establecimiento de alianzas con los socios adecuados, para lo que, indudablemente, también es preciso disponer de los elementos necesarios que permitan tener algo que ofrecer. Sin embargo, la dimensión de la masa crítica presente en el territorio debe transportarnos hacia

el análisis de las capacidades con las que jugamos en el contexto global huyendo de las pretensiones de liderar la práctica innovadora en todos los campos posibles.

### **6.2.2. Los Rasgos de la Estructura Productiva**

En esta misma línea, el análisis de la dimensión global de la C.A. del País Vasco nos traslada a valorar la capacidad mostrada por la estructura productiva a la hora de desarrollar actividades de alto valor añadido como muestra del dinamismo del conocimiento y la innovación en el territorio. Tal y como hemos podido constatar en el anterior capítulo, a pesar de que la CAPV ha padecido procesos de desindustrialización y de reestructuración productiva en la que el sector servicios ha ganado protagonismo, el cuadro sectorial de la economía vasca sigue mostrando un carácter marcadamente industrial. En un principio, el peso relativo destacado de la industria en la estructura productiva es considerado en la actualidad como un signo de solidez y maduración, debido a que los procesos de innovación científica y tecnológica muestran mayores niveles de expresión en actividades industriales –preferentemente de Alto y Medio Alto Nivel Tecnológico–.

De esta manera, si recurrimos a la clasificación que establece la OECD, que distingue las diferentes actividades económicas según el contenido tecnológico y la intensidad de uso del conocimiento para determinar el nivel de desarrollo de la economía de alto valor añadido en las diversas regiones y países, tenemos la oportunidad de determinar el desarrollo que la economía del conocimiento ha podido tener en la C.A. del País Vasco. Por un lado, la información recogida en la **Tabla 6.4.**, nos permite visualizar que la Industria de nivel tecnológico alto y medio-alto es la responsable del 28% del total del VAB aportado por el sector industrial, así como del 31% del total de empleos en este sector. De esta manera, resulta destacable que el grueso de las actividades industriales se concentra en niveles tecnológicos medio-bajos y bajos, alcanzando el 59% del VAB del conjunto de la industria y el 67% del empleo industrial. Con respecto a la evolución desde el año 2005, resulta llamativo el hecho de que las actividades de nivel tecnológico alto y medio-alto han incrementado su peso proporcional en el conjunto del empleo industrial, mientras su aportación al VAB industrial ha disminuido en el conjunto de la C.A. del País Vasco.

**Tabla 6.4.: Contenido Tecnológico de la Industria por Territorios Históricos  
(% sobre el Total de la Industria)**

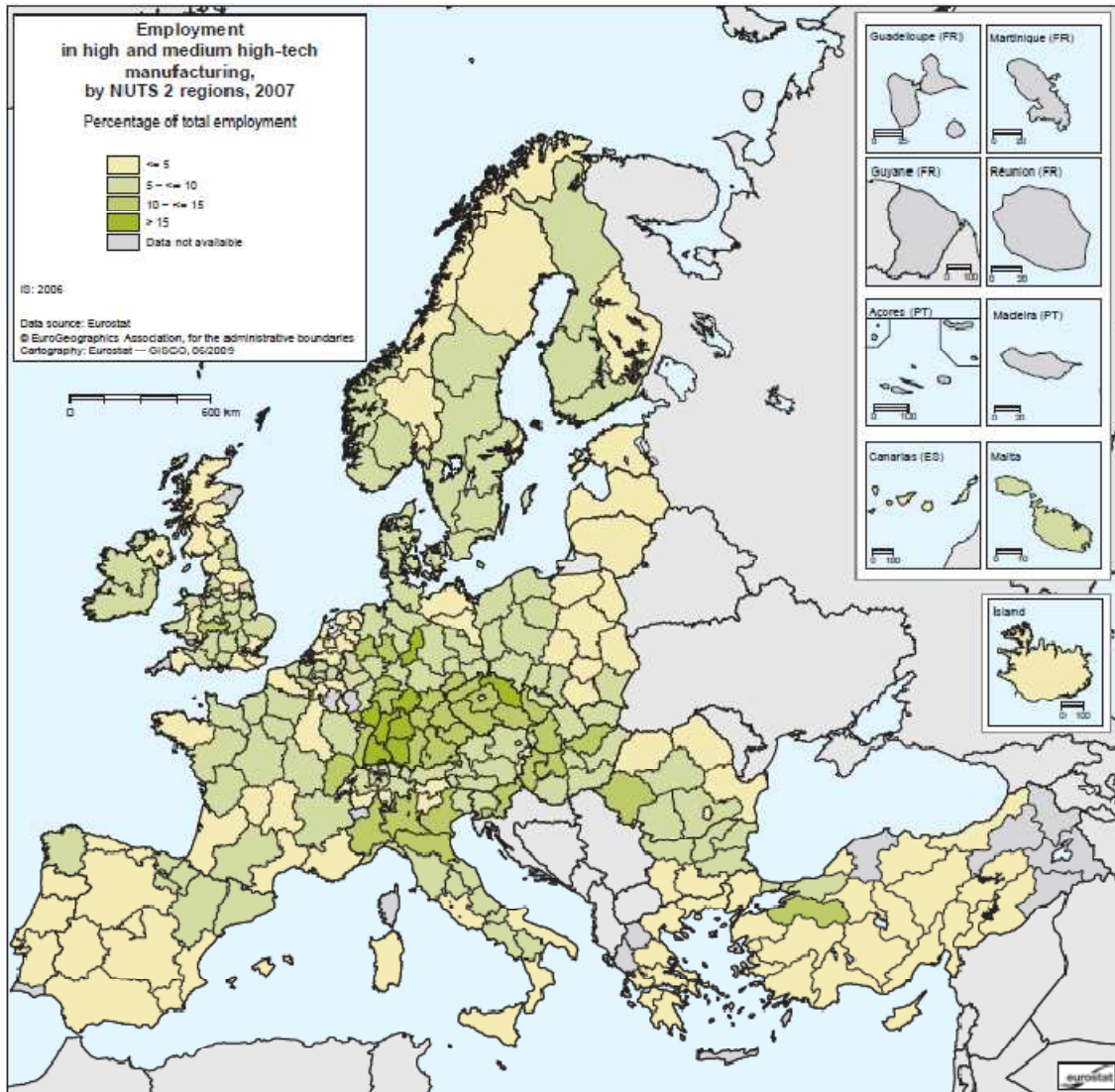
|                              | Personal Ocupado |       |       | Valor Añadido Bruto a Coste de Factores |       |       |
|------------------------------|------------------|-------|-------|---|-------|-------|
|                              | 2005             | 2008  | Δ     | 2005                                    | 2008  | Δ     |
| <b>C.A. de Euskadi</b>       | 100              | 100   | -     | 100                                     | 100   | -     |
| Nivel tecnológico alto       | 4,43             | 4,50  | 0,07  | 3,69                                    | 3,81  | 0,12  |
| Nivel tecnológico medio alto | 26,03            | 26,26 | 0,23  | 25,15                                   | 24,39 | -0,76 |
| Nivel tecnológico medio bajo | 46,42            | 47,05 | 0,63  | 44,57                                   | 43,72 | -0,86 |
| Nivel tecnológico bajo       | 21,15            | 20,25 | -0,90 | 16,14                                   | 15,05 | -1,09 |
| Sin clasificar               | 1,97             | 1,94  | -0,02 | 10,45                                   | 13,04 | 2,58  |
| <b>Araba</b>                 | 100              | 100   |       | 100                                     | 100   | -     |
| Nivel tecnológico alto       | 3,80             | 4,30  | 0,49  | 2,91                                    | 3,30  | 0,40  |
| Nivel tecnológico medio alto | 23,89            | 24,04 | 0,15  | 23,60                                   | 21,76 | -1,84 |
| Nivel tecnológico medio bajo | 50,86            | 51,25 | 0,39  | 47,76                                   | 47,75 | -0,01 |
| Nivel tecnológico bajo       | 20,33            | 19,22 | -1,11 | 20,26                                   | 17,96 | -2,30 |
| Sin clasificar               | 1,11             | 1,19  | 0,08  | 5,47                                    | 9,23  | 3,75  |
| <b>Gipuzkoa</b>              | 100              | 100   | -     | 100                                     | 100   | -     |
| Nivel tecnológico alto       | 5,30             | 4,85  | -0,44 | 3,80                                    | 3,56  | -0,24 |
| Nivel tecnológico medio alto | 31,28            | 31,56 | 0,28  | 30,63                                   | 31,63 | 1,00  |
| Nivel tecnológico medio bajo | 41,87            | 42,87 | 1,00  | 41,18                                   | 40,57 | -0,61 |
| Nivel tecnológico bajo       | 20,29            | 19,55 | -0,74 | 15,41                                   | 14,02 | -1,39 |
| Sin clasificar               | 1,25             | 1,16  | -0,09 | 8,97                                    | 10,21 | 1,24  |
| <b>Bizkaia</b>               | 100              | 100   | -     | 100                                     | 100   | -     |
| Nivel tecnológico alto       | 3,91             | 4,27  | 0,36  | 3,98                                    | 4,28  | 0,30  |
| Nivel tecnológico medio alto | 22,12            | 22,37 | 0,25  | 21,14                                   | 19,19 | -1,95 |
| Nivel tecnológico medio bajo | 48,56            | 48,94 | 0,38  | 45,93                                   | 44,56 | -1,38 |
| Nivel tecnológico bajo       | 22,36            | 21,39 | -0,97 | 14,71                                   | 14,55 | -0,16 |
| Sin clasificar               | 3,05             | 3,03  | -0,02 | 14,24                                   | 17,43 | 3,18  |

Fuente: EUSTAT. Estadística Industrial.

Si realizamos una comparativa entre las tres provincias de la C.A. del País Vasco, se observa que es Gipuzkoa el territorio histórico con un mayor desarrollo de actividades industriales de alto y medio-alto nivel tecnológico, tanto en la aportación al VAB industrial (35%), como sobre el total del empleo en la industria (36%), marcando una distancia significativa con respecto a Araba (25% y 28% respectivamente), y a Bizkaia (23% y 26% respectivamente), que sin embargo alcanza el mayor desarrollo del sector industrial de Alto Contenido Tecnológico en comparación con el resto de provincias. Con respecto a la evolución histórica mantenida por las tres provincias destaca la pérdida de peso proporcional de la Industria de alto y medio-alto nivel tecnológico en la aportación al VAB industrial en Bizkaia y Araba, a pesar de crecer en porcentaje de empleo, mientras Gipuzkoa ha mostrado justamente la tendencia contraria, donde a pesar de perder desde

2005 en proporción al personal ocupado, las actividades con mayor nivel tecnológico han incrementado su aportación al VAB industrial.

**Mapa 6.1.: Empleo en Manufacturas de Alto y Medio-Alto Nivel Tecnológico. (% sobre el Total del Empleo). Año 2007.**



Fuente: EUROSTAT. GISCO.

A través de esta descripción, obtenemos mayores datos para interpretar la fotografía comparativa de las regiones de la UE-27 que ofrece el **Mapa 6.1.**, sobre la proporción de empleados que desarrollan su actividad en empresas manufactureras de alto y medio-alto nivel tecnológico, mostrando así, el nivel de sofisticación adquirido por la industria de la región. Tal imagen refleja que las áreas coloreadas con mayor intensidad, que alcanzan un valor mayor que el 15% –sobre el total del empleo– en la industria de alto y medio-alto nivel tecnológico, se sitúan en Centroeuropa, mostrando una centralidad llamativa en

el continente, con una intensidad que parece diluirse en la periferia. Por su parte, la C.A. del País Vasco se sitúa en el grupo de regiones con un porcentaje de empleo en la industria de alto y medio-alto nivel tecnológico entre el 5% y 10%, mostrando una mayor sofisticación que gran parte de las regiones españolas, pero alejada del desarrollo mostrado por las regiones con mayor nivel de sofisticación de Alemania, Austria, Suiza, Polonia y el Norte de Italia.

En esta misma línea, para poder proseguir con un análisis comparativo sobre el nivel de desarrollo de la economía del conocimiento que muestra la C.A. del País Vasco, debemos recurrir a la **Tabla 6.5.**, que expone la proporción de empleo ocupado tanto por actividades de nivel tecnológico alto y medio-alto, como por servicios intensivos en conocimiento para el año 2006, en una selección de regiones europeas. Tales datos nos permiten observar que el 37% del total de ocupados en la industria estaban empleados en actividades industriales de alto y medio-alto contenido tecnológico, alcanzando el 9% del total de empleados.

**Tabla 6.5.: Empleo en Sectores de la Economía del Conocimiento. Año 2006.**

|                     | Industria de Alto y Medio-Alto Contenido Tecnológico |                                    | Servicios Intensivos en Conocimiento     |                                    |
|---------------------|--|------------------------------------|--|------------------------------------|
|                     | <i>% sobre el Total de la Industria</i>              | <i>% sobre el Total del Empleo</i> | <i>% sobre el Total de los Servicios</i> | <i>% sobre el Total del Empleo</i> |
| Wien                | 47,00  | 5,59                               | 53,62                                    | 42,41                              |
| Reg -Bruxelles      | 40,65  | 2,95                               | 53,82                                    | 47,19                              |
| Praha               | 45,20  | 4,44                               | 52,45                                    | 41,54                              |
| Etela-Suomi         | 41,41  | 6,73                               | 58,27                                    | 42,84                              |
| Ile De France       | 52,43  | 5,29                               | 56,22                                    | 46,94                              |
| Aquitaine           | 27,27  | 3,73                               | 47,80                                    | 33,73                              |
| Baden-Wuerttemberg  | 56,93  | 17,72                              | 52,91                                    | 31,67                              |
| Nordrhein-Westfalen | 38,49  | 8,62                               | 49,77                                    | 34,39                              |
| Veneto              | 34,65  | 10,22                              | 45,49                                    | 26,17                              |
| Toscana             | 25,11  | 5,10                               | 43,72                                    | 29,21                              |
| Noord-Nederland     | 21,56  | 3,09                               | 58,67                                    | 41,16                              |
| Oslo Og Akershus    | 34,53  | 2,36                               | 61,11                                    | 52,94                              |
| Mazowieckie         | 25,19  | 3,96                               | 49,15                                    | 30,21                              |
| Lisboa              | 31,19  | 3,98                               | 44,65                                    | 34,38                              |
| País Vasco          | 37,32  | 9,20                               | 46,43                                    | 30,43                              |
| Cataluña            | 36,52  | 8,32                               | 45,00                                    | 28,69                              |
| Stockholm           | 48,14  | 3,63                               | 65,45                                    | 56,44                              |
| Zürich              | 51,28  | 6,22                               | 62,32                                    | 49,23                              |
| London              | 30,33  | 2,00                               | 62,33                                    | 53,63                              |

Fuente: OECD. Stats. Elaboración Propia.

Asimismo, destaca que el 46% de los empleados en el sector servicios está involucrado en actividades de servicios intensivos en conocimiento, logrando componer el 30% del total de empleados. Comparativamente hablando, puede decirse que la Industria de alto y medio-alto nivel tecnológico tiene en la C.A. del País Vasco un peso proporcional relativamente bajo, en términos de personal ocupado, en relación al conjunto de la industria existente, aunque con una notoriedad relevante sobre el empleo total. A su vez, se observa que los servicios intensivos en conocimiento no han logrado un amplio desarrollo en la C.A. del País Vasco, aunque sí similar a otras regiones de marcado carácter industrial como Baden-Wuerttemberg.

De esta manera, aunque en los últimos años el segmento de industrias de contenido tecnológico alto y medio-alto haya crecido en la proporción del personal ocupado, todavía se observa una insuficiente inserción de trabajadores en la Industria de alto y medio-alto contenido tecnológico en comparación con las regiones más destacadas en la materia como Baden-Wuerttemberg, Etelä-Suomi o Ile-de-France. Asimismo, las tendencias mostradas por el sector servicios muestran que más de la mitad de los trabajadores de la C.A. del País Vasco involucrados en actividades de servicios no han logrado incorporarse a la economía del conocimiento. En total, con la suma de la proporción de empleados en la Industria de alto y medio-alto contenido tecnológico y en los servicios intensivos en conocimiento, puede observarse que solamente el 40% de los empleados de la C.A. del País Vasco se integran en la economía del conocimiento, situándose en una posición intermedia en relación a la selección de regiones realizada en la tabla.

Gracias a los datos aportados por EUSTAT, tenemos la oportunidad de completar una mirada en mayor profundidad al sector de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) de forma que podamos valorar el desarrollo que desde el año 2003 ha mantenido uno de los sectores estratégicos en el avance de la economía del conocimiento. A la vez que el número de empresas del sector de las tecnologías de la información y de la comunicación ha aumentado entre 2002 y 2007<sup>117</sup>, los datos recogidos en la **Tabla 6.6.**, permiten visualizar que en el mismo periodo el número total de ocupados en el sector también se ha incrementado. Sin embargo, si atendemos al peso proporcional que logra el sector TIC sobre el total del empleo de la C.A. del País Vasco, observamos que se ha disminuido en el mismo periodo, pasando del 2,55% sobre el total de ocupados al 2,48%.

La distribución del peso proporcional de ocupados según el sector describe el hecho de que son las actividades de servicios las que han ganado protagonismo en el sector TIC, debido a un incremento notable en el número

---

<sup>117</sup> Mientras que en el año 2002 existían 1.693 empresas en el sector TIC, para el año 2007 el número de empresas se había incrementado hasta los 2.376, de las cuales más del 90% se integran en el sector servicios y menos del 10% se dedican a la industria de las TIC.

de empleados desde el año 2002, mientras la industria de las TIC ha mostrado un estancamiento notable, perdiendo empleados hasta el año 2006 y disminuyendo su peso proporcional frente al desarrollo de los servicios TIC. Asimismo, la observación de la forma en la que está repartido el número de ocupados del sector TIC según el Territorio Histórico nos permite visualizar que Bizkaia concentra a la mayoría de empleados en el sector y que su peso proporcional se ha incrementado en los últimos años, mientras ha caído la proporción de ocupados en Gipuzkoa y se ha mantenido estable en Araba.

**Tabla 6.6.: Evolución del Número de Ocupados del Sector TIC**

|                                    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007      |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| <b>Total Sectores</b>              | 896.887 | 919.110 | 944.699 | 965.358 | 987.058 | 1.015.038 |
| <b>Total Sector TIC</b>            | 22.881  | 22.626  | 23.464  | 23.406  | 24.277  | 25.150    |
| <b>% sobre el Total del Empleo</b> | 2,55    | 2,46    | 2,48    | 2,42    | 2,46    | 2,48      |
| <b>Territorio Histórico</b>        |         |         |         |         |         |           |
| <b>(% sobre el Total TIC)</b>      |         |         |         |         |         |           |
| -- Araba                           | 9,53    | 9,53    | 9,61    | 9,57    | 9,70    | 9,89      |
| -- Bizkaia                         | 55,62   | 56,43   | 55,76   | 55,47   | 56,44   | 57,58     |
| -- Gipuzkoa                        | 34,85   | 34,04   | 34,63   | 34,96   | 33,86   | 32,53     |
| <b>Sector TIC</b>                  |         |         |         |         |         |           |
| -- Industria (Número)              | 7.169   | 6.780   | 6.849   | 6.872   | 7.049   | 7.227     |
| -- Industria (%)                   | 31,33   | 29,97   | 29,19   | 29,36   | 29,04   | 28,74     |
| -- Servicios (Número)              | 15.712  | 15.846  | 16.615  | 16.534  | 17.228  | 17.923    |
| -- Servicios (%)                   | 68,67   | 70,03   | 70,81   | 70,64   | 70,96   | 71,26     |

Fuente: EUSTAT. El Sector TIC.

A su vez, a pesar de que la intensidad en innovación y en I+D interna por parte de las empresas del sector TIC es claramente superior a la intensidad media realizada por el conjunto de las empresas de la C.A. del País Vasco, la evolución histórica de la intensidad en innovación recogida en la **Tabla 6.7.**, muestra que dicha intensidad ha disminuido en el periodo comprendido entre 2003 y 2007, pasando del 4,3 al 3,9 en intensidad en innovación y del 2,7 al 2,5 en intensidad en I+D interna. Dicha disminución se ha producido principalmente entre las empresas de Bizkaia, en lo referente a la intensidad en innovación y entre las de Gipuzkoa y Bizkaia en intensidad de I+D interna. Sin embargo, las empresas alavesas del sector TIC han mostrado una evolución al alza tanto en intensidad en innovación, como en intensidad en I+D interna.

**Tabla 6.7.: Evolución de la Intensidad en Innovación y en I+D Interna del Sector TIC**

|                             | Intensidad en Innovación (1) |      |      | Intensidad en I+D interna (2) |      |      |
|-----------------------------|------------------------------|------|------|-------------------------------|------|------|
|                             | 2003                         | 2005 | 2007 | 2003                          | 2005 | 2007 |
| <b>Total Sectores</b>       | 1,5                          | 1,6  | 1,6  | 0,6                           | 0,6  | 0,7  |
| <b>Total Sector TIC</b>     | 4,3                          | 4,2  | 3,9  | 2,7                           | 2,6  | 2,5  |
| <b>Territorio Histórico</b> |                              |      |      |                               |      |      |
| -- Araba                    | 2,4                          | 3,6  | 4,0  | 1,5                           | 1,4  | 2,0  |
| -- Bizkaia                  | 4,3                          | 3,7  | 3,4  | 2,6                           | 2,3  | 2,3  |
| -- Gipuzkoa                 | 4,9                          | 5,9  | 4,9  | 3,4                           | 3,6  | 2,9  |
| <b>Sector TIC</b>           |                              |      |      |                               |      |      |
| -- Industria                | 3,3                          | 5,4  | 4,7  | 2,3                           | 3,7  | 3,0  |
| -- Servicios                | 4,6                          | 3,9  | 3,7  | 2,8                           | 2,3  | 2,3  |

(1) Intensidad en Innovación: (gastos en innovación/cifra de negocios)\*100

(2) Intensidad en I+D Interna: (gastos I+D interna/cifra de negocios)\*100

Fuente: EUSTAT. El Sector TIC.

De esta manera, mientras las empresas TIC del sector industrial han aumentando su intensidad en innovación y en I+D interna, las empresas TIC del sector servicios han disminuido su esfuerzo en innovación y, en menor medida, la intensidad en I+D interna, a pesar del incremento en el número de ocupados desde el año 2002. Ante estos datos y tendencias puede decirse que la evolución de uno de los sectores donde se concentran las actividades intensivas en conocimiento y en innovación es muy discreta para el caso de la C.A. del País Vasco, mostrando la escasa dimensión que adquiere en uno de los círculos de mayor dinamismo, productividad y alto valor añadido del contexto global.

### **6.2.3. La Dimensión y la Dinámica Empresarial**

En este contexto, el reducido tamaño de las empresas sigue siendo uno de los rasgos estructurales de mayor relevancia tanto a la hora de afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento, como a la hora de dinamizar la innovación científica y tecnológica en el territorio. Se trata también de una de las líneas prioritarias de la política industrial del Gobierno Vasco, que en las últimas décadas ha llevado a cabo numerosos esfuerzos para desarrollar una política de clústeres y fomentar la creación de grupos empresariales y espacios de colaboración entre empresas de cara, sobre todo, al desarrollo tecnológico y el aumento de la competitividad a nivel internacional. El *Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-2006* del Departamento de Industria Comercio y Turismo (2007: 90) del Gobierno Vasco, planteaba como segundo gran eje de actuación –el primero estaba orientado a fomentar la innovación– apostar “por el impulso al crecimiento de las Empresas y Grupos que conforman el tejido empresarial, de manera que alcancen la dimensión óptima



para competir en su sector de actividad”, ante la constatación de que a medida que se incrementa el tamaño de las empresas y de la articulación de los grupos empresariales, existe mayor propensión a realizar un esfuerzo superior en innovación científica y tecnológica.

Tras el proceso de miniaturización de las empresas que acontece con el cierre de las grandes empresas siderúrgicas y navales de la C.A. del País Vasco a principios de la década de 1990, la estructura empresarial se estabiliza reflejando un cuadro en el que claramente predominan las empresas más pequeñas. La evolución desde el 2004 hasta el 2009 del número de empresas según el estrato de empleo que queda reflejada en la **Tabla 6.8.**, nos permite visualizar que, el 93% de las empresas de la CAPV son microempresas (<10 empleados), que junto a las pymes (empresas de entre 10 y 49 trabajadores), alcanzan prácticamente el 99% del conjunto de las empresas. A su vez, en términos de empleo las pymes y las microempresas absorben cerca del 55% del total del empleo. Los datos existentes en la actualidad a nivel europeo no permiten una óptima comparación sobre el tamaño de las empresas entre los diferentes países o entre las regiones<sup>118</sup>. Aún así, los datos expuestos destacan que son las pymes y las microempresas el verdadero nervio de la estructura empresarial de la CAPV, tanto por el gran número de empresas como por su capacidad de absorber el empleo.

**Tabla 6.8.: Evolución del Número de Empresas y del Empleo, por Estrato de Empleo**

|                          | 2004     |      |         |      | 2009     |      |         |      |
|--------------------------|----------|------|---------|------|----------|------|---------|------|
|                          | Empresas |      | Empleo  |      | Empresas |      | Empleo  |      |
|                          | Nº       | %    | Nº      | %    | Nº       | %    | Nº      | %    |
| <b>&lt; 10 Empleados</b> | 148.197  | 93,4 | 271.393 | 33,1 | 170.050  | 93,3 | 316.375 | 33,2 |
| <b>10-49</b>             | 8.677    | 5,5  | 170.509 | 20,8 | 10.187   | 5,6  | 204.149 | 21,4 |
| <b>50-249</b>            | 1.583    | 1,0  | 153.734 | 18,7 | 1.762    | 1,0  | 174.531 | 18,3 |
| <b>≥ 250</b>             | 252      | 0,2  | 224.407 | 27,4 | 285      | 0,1  | 257.455 | 27,0 |
| <b>Total</b>             | 158.709  | 100  | 820.043 | 100  | 182.284  | 100  | 952.510 | 100  |

Fuente: EUSTAT. Directorio de Actividades Económicas.

Efectivamente, la Encuesta de Innovación Tecnológica que realiza el EUSTAT, corrobora el hecho de que el tamaño de la empresa o del

<sup>118</sup> Tal y como destaca el II Informe de Competitividad del País Vasco (Instituto Vasco de Competitividad, 2009: 126), “múltiples factores hacen que los distintos países no sean plenamente comparables. Como la misma definición de pyme adoptada por la Unión Europea pone de manifiesto, la propia medición del tamaño de la empresa tiene cada vez menos sentido atendiendo exclusivamente al volumen de empleo e ignorando factores tales como la pertenencia a grupos empresariales. Muchas empresas han llevado a cabo procesos de segregación de actividades que, aunque formalmente independientes, en realidad dependen en sus capacidades últimas de decisión de la empresa de la que se han desagregado jurídicamente”.

establecimiento es una variable fundamental –aunque no la única– a la hora de acometer dinámicas de innovación científica y tecnológica. El primero de los aspectos a resaltar de la **Tabla 6.9.**, que recoge el porcentaje de establecimientos que aportan innovación tecnológica en la C.A del País Vasco es que tan sólo el 15% de los establecimientos habían introducido en el mercado o incorporado a su propia actividad alguna innovación tecnológica –pudiendo haber sido ésta de producto, de proceso o de ambas–. Sin embargo, dicho porcentaje se incrementa constantemente a medida que introducimos la variable del tamaño del establecimiento. Así, la tendencia muestra que cuanto más grande es el establecimiento, mayor frecuencia de innovación tecnológica se muestra, aunque teniendo en cuenta la cantidad de microempresas existentes en la CAPV, la proporción de establecimientos innovadores no es demasiado lejana a la mostrada por las empresas más grandes.

**Tabla 6.9: Establecimientos por Tipo de Innovación Tecnológica y Tamaño (%). Año 2008.**

|                           | Tipo de innovación tecnológica |                    |                   |                 |                | Establecimientos innovadores (1) |
|---------------------------|--------------------------------|--------------------|-------------------|-----------------|----------------|----------------------------------|
|                           | <i>Total</i>                   | <i>De producto</i> | <i>De proceso</i> | <i>En curso</i> | <i>Fallida</i> |                                  |
| <b>Total</b>              | 15,7                           | 5,8                | 13,8              | 2,6             | 0,3            | 15,0                             |
| <b>Estratos de empleo</b> |                                |                    |                   |                 |                |                                  |
| De 0 a 2                  | 11,7                           | 1,5                | 11,1              | 1,0             | 0,0            | 11,2                             |
| De 3 a 9                  | 17,2                           | 8,9                | 14,5              | 2,5             | 0,1            | 16,5                             |
| De 10 a 19                | 27,4                           | 12,3               | 22,6              | 9,6             | 1,8            | 25,5                             |
| De 20 a 49                | 33,4                           | 13,4               | 27,8              | 13,0            | 2,5            | 30,4                             |
| De 50 a 99                | 51,1                           | 24,7               | 39,8              | 19,3            | 5,2            | 48,2                             |
| De 100 y más              | 57,6                           | 33,7               | 44,6              | 39,0            | 9,8            | 50,1                             |

(1) No incluye los establecimientos que únicamente realizan innovación en curso o fallida.

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Innovación Tecnológica-EIT.

Tal y como hemos podido relatar en el anterior capítulo de este trabajo, durante el proceso de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco, la política clúster diseñada desde el Gobierno Vasco ha sido la herramienta pública fundamental de soporte a la pymes vascas. El papel jugado por los clústeres y grupos empresariales en la estructura productiva de la CAPV en las últimas dos décadas ha sido muy relevante. Aún así, resulta muy complicado completar, para este caso, un análisis comparativo que permita afirmar que la aportación de los clústeres a la economía vasca sea mayor que en otras regiones europeas. Una de las aportaciones comparativas más destacables sobre el caso de clústeres de la CAPV la ofrecen María José Aranguren e Itziar Navarro (2003) quienes, tras analizar el tamaño de los clústeres vascos, afirman que “el tamaño medio de las agrupaciones clúster en la CAPV, tanto analizando el número de socios como analizando el empleo que

representan, es menor que en otros lugares. En la C.A. del País Vasco no existe ninguna agrupación clúster que tenga más de 200 socios ni que represente más de 25.000 empleos”.

Asimismo, el recientemente creado European Cluster Observatory<sup>119</sup> aporta una contabilidad de los clústeres existentes en cada una de las regiones europeas, aunque sin revelar la aportación que dichos entramados realizan en sus respectivas economías regionales. Gracias a la información recogida en el Directorio de Organizaciones Clúster (European Cluster Observatory, 2010), podemos saber que en regiones como Etelä-Suomi existen 35 organizaciones clúster, 14 en Stuttgart, 8 en Arnsberg, 9 en Aquitania, 15 en Ile-de-France, 3 en Oslo og Akershus, 5 en Cataluña o 12 en Madrid; mientras en la CAPV se reconocen 14. Ciertamente, la conjunción entre la política clúster creada “desde arriba”, el marcado carácter industrial de la economía vasca y la característica integración de los empresarios con el contexto socio-cultural han propiciado la gestación y el buen desempeño de las organizaciones clúster en la CAPV. Análisis realizados sobre el dinamismo empresarial en la CAPV muestran que existe una alta concentración de empresas en sectores de metalurgia y construcción de maquinaria en las comarcas de Bajo Deba, Alto Deba, Goierri, Tolosa y Urola Costa, que permiten afirmar la existencia de un *clúster natural*, afianzado sobre la tradición y el sistema institucional de las propias comarcas (Morales; Peña, 2003).

En lo referente al desarrollo de grupos empresariales en la C.A. del País Vasco, el análisis comparativo entre las diferentes Comunidades Autónomas del Estado aportado por el II Informe de Competitividad del País Vasco (Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra, 2009: 126-7) muestra “que la CAPV es la comunidad autónoma española con un mayor porcentaje de empresas que entre sus accionistas figura otra empresa; y, asimismo, es la comunidad autónoma española con mayor porcentaje de empresas con participaciones empresariales en otras”. De esta manera, se destaca que “las empresas vascas han acometido con decisión políticas de desarrollo o participación en grupos empresariales, de modo que lidera la clasificación de comunidades autónomas en los indicadores manejados. Y considerando que España constituye uno de los casos destacados de interpenetración accionarial de las empresas, cabría asumir que también internacionalmente las empresas vascas destacarían en este ámbito”.

Por último, además de valorar la dimensión de las empresas de la C.A. del País Vasco, considero que es también relevante considerar las tendencias que sobre el emprendizaje se observan en el territorio, de modo que podamos calibrar la propensión de creación de empresas existente entre los habitantes de la región. En este caso, el estudio de referencia que aporta un análisis

---

<sup>119</sup> Para acceder a la información y los datos que ofrece el Observatorio, podemos visitar su página web: <http://www.clusterobservatory.eu>

comparativo sobre la actividad emprendedora es el proyecto internacional Global Entrepreneurship Monitor aplicado, en este caso, a la CAPV. Los resultados obtenidos en el informe elaborado con datos del 2008 (Peña, 2009), afirman que pese a la complicada coyuntura de crisis financiera internacional muestran que el 6,9% de la población vasca está involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida. La evolución histórica mostrada en **Tabla 6.10.**, permite visualizar que el indicador sintético TEA (Total Entrepreneurial Activity) calculado para la CAPV gracias a la suma de empresas *Nacientes* y *Nuevas*, ha mantenido un ritmo de crecimiento destacado en los dos últimos años, creciendo en dicho indicador un punto y medio porcentual con respecto a los tres primeros años de la serie. Con la superación del 6% de actividad emprendedora en la CAPV, se muestra una situación de estabilidad a pesar de la complicada situación socio-económica actual.

**Tabla 6.10.: Evolución de la Actividad Emprendedora y Dinámica Empresarial de la C.A. del País Vasco. 2004-2008.**

|                     | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>TEA</b>          | 5,29% | 5,40% | 5,44% | 6,37% | 6,85% |
| <b>Nacientes</b>    | 1,40% | 1,96% | 2,16% | 2,80% | 3,55% |
| <b>Nuevas</b>       | 3,92% | 3,53% | 3,29% | 3,60% | 3,30% |
| <b>Consolidadas</b> | 6,55% | 8,79% | 5,37% | 4,34% | 8,95% |
| <b>Potenciales</b>  | 3,31% | 4,45% | 2,06% | 4,16% | 7,50% |
| <b>Cierres</b>      | 1,10% | 1,08% | 0,91% | 0,60% | 0,95% |

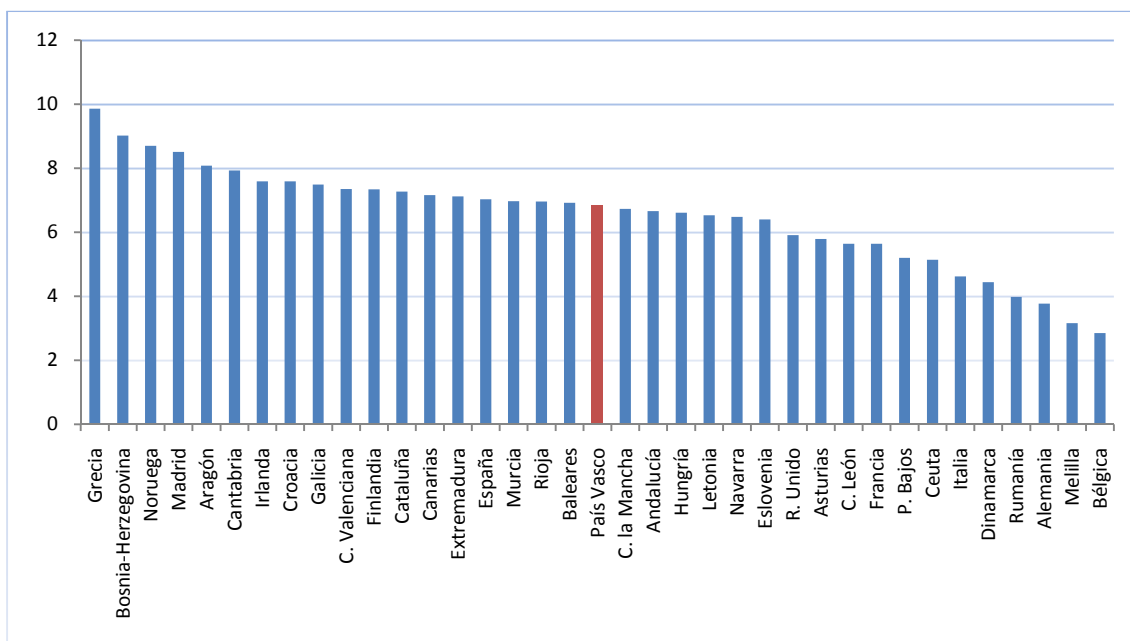
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. CAPV. (Peña, 2009).

El avance mantenido por la actividad emprendedora es principalmente debido al incremento registrado en el porcentaje de la población adulta involucrada en la germinación de empresas *Nacientes* (0-3 meses de vida de la empresa), que se sitúa en el 2008 en el 3,6%. Asimismo, uno de los datos más destacables de la última edición del informe es el pronunciado incremento del colectivo de la población involucrada en la participación en empresas *Consolidadas* (más de 42 meses), que alcanzando el 9% de la población adulta, consigue duplicar el dato obtenido en el año anterior. También resulta reseñable que los *Cierres* de empresas continúan siendo bastante reducidos, situándose por debajo del 1%. Por último, es de destacar el incremento de personas que han declarado su intención de emprender en los próximos 3 años y que en la Tabla 6.10., aparecen catalogados como *Potenciales*, con un avance de más de 3 puntos, situándose en el 7,5% de la población vasca. De los tres territorios históricos, Gipuzkoa muestra una actividad emprendedora mayor (7,1% en el indicador TEA), a la vez que resulta el área geográfica que

más ha crecido en toda la serie histórica, aunque seguida muy de cerca por Bizkaia (6,9%) y Araba (6,0%)

Tales datos nos permiten establecer un criterio comparativo tanto con las Comunidades Autónomas de España, como con aquellos países de la Unión Europea para los que también se calcula el indicador TEA, que queda ilustrado en el **Gráfico 6.1**. Con respecto a la actividad emprendedora que muestran las diferentes comunidades autónomas, observamos que de un total de 19 CC.AA., la CAPV se sitúa en el puesto número 12, mostrando valores inferiores a Madrid (8,51%), Galicia (7,49%), C. Valenciana (7,35%), Cataluña (7,27%) o Murcia (6,97%), entre otras, aunque situándose ligeramente por encima de la media de las CC.AA. (6,76%). Con respecto a la comparación internacional, en el Gráfico puede observarse que solamente Grecia (9,86%), Bosnia-Herzegovina (9,02%), Noruega (8,70%), Irlanda (7,59%), Finlandia (7,34%) y España (7,03%) muestran una actividad emprendedora mayor que la CAPV. En lo referente a las empresas *Consolidadas*, la CAPV se sitúa por debajo de la media establecida por el conjunto de las Comunidades Autónomas. de España (9,35%), aunque por encima de otras regiones como Madrid (7,84%) o Cantabria (8,79%) que superan a la CAPV en actividad emprendedora.

**Gráfico 6.1.: Actividad Emprendedora Total (TEA) en los Países de la UE y las CC.AA. de España**



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. CAPV. (Peña, 2009).

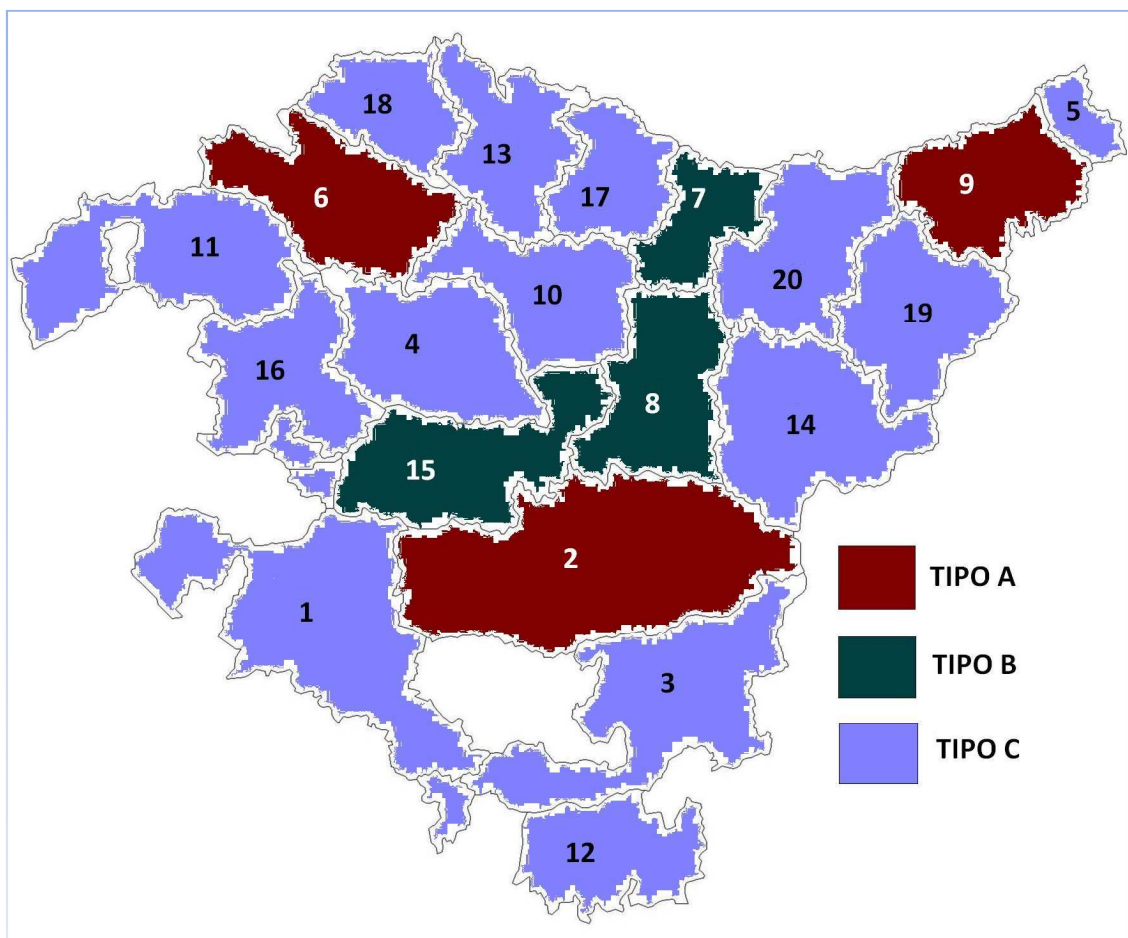
Entre las características principales de los proyectos de emprendizaje de la C.A. del País Vasco destaca que la mayoría de ellos son de pequeña dimensión. Solamente uno de cada cinco proyectos emprendedores emplea a

más de cinco trabajadores, por lo que la actividad emprendedora de la CAPV sigue ahondando en una estructura empresarial de pequeñas empresas. Aunque sean las actividades del sector servicios las que centren la actividad emprendedora, en términos comparativos, la CAPV muestra una importante capacidad de creación de empresas en el sector de la manufactura durante todos los años de la serie. Las empresas de nueva creación, tienden cada vez menos a surgir como estrategia de autoempleo, sino que muestran una tendencia a la generación de puestos de trabajo, no sólo en el momento de su creación, sino también en los siguientes meses de vida.

Una mirada más profunda a la diversa realidad socio-económica subregional de la C.A. del País Vasco de la mano del análisis realizado por González, Martiarena, Navarro y Peña (2009), permite profundizar en la relación entre la actividad emprendedora, la actividad de innovación y la competitividad en las diferentes comarcas. Para ello, los investigadores construyen una tipología de agrupaciones de comarcas que componen la CAPV atendiendo a una serie de variables sobre el desempeño en actividades de innovación científica y tecnológica, la actividad emprendedora y los rasgos de la estructura económica.

El **Mapa 6.2.**, permite situar geográficamente los tres tipos de comarcas distinguidos en el análisis clúster: A): comarcas metropolitanas con diversidad de actividades económicas, en el que se integran el Gran Bilbao, Donostialdea y Llanada Alavesa; B) comarcas no metropolitanas con concentración de industrias manufactureras tecnológicamente avanzadas, que reúne a Estribaciones del Gorbea, Alto Deba y Bajo Deba; C) resto de comarcas no metropolitanas, que reúne a áreas con un sector primario todavía importante donde destaca la modernización y sofisticación del sector vitivinícola (Rioja Alavesa, Montaña Alavesa y Valles Alaveses), comarca periféricas de los grandes centros urbanos con un peso importante del sector servicios (Plentzia-Mungia, Gernika-Bermeo, Bajo Bidasoa y Encartaciones), así como comarcas con una amplia tradición industrial, pero con un inferior desarrollo tecnológico (Arratia-Nervión, Goierri, Cantábrica Alavesa, Duranguesado, Markina-Ondarroa, Tolosaldea y Urola Costa).

**Mapa 6.2.: Agrupaciones Comarcales de la CAPV, según Capital de Innovación y Características Territoriales**



| Nº | Comarca                | Nº | Comarca                  |
|----|------------------------|----|--------------------------|
| 1  | Valles Alaveses        | 11 | Encartaciones            |
| 2  | Llanada Alavesa        | 12 | Rioja Alavesa            |
| 3  | Montaña Alavesa        | 13 | Gernika-Bermeo           |
| 4  | Arratia-Nervión        | 14 | Goierri                  |
| 5  | Bajo Bidasoa           | 15 | Estribaciones del Gorbea |
| 6  | Gran Bilbao            | 16 | Cantábrica Alavesa       |
| 7  | Bajo Deba              | 17 | Markina Ondarroa         |
| 8  | Alto Deba              | 18 | Plentzia Mungia          |
| 9  | Donostia-San Sebastián | 19 | Tolosaldea               |
| 10 | Duranguesado           | 20 | Urola Costa              |

**Fuente:** González, Martiarena, Navarro y Peña (2009).

A través del análisis de la creación de empresas y establecimientos en el período 2003-2005, según su intensidad en innovación y en alta tecnología que ha quedado detallado en la **Tabla 6.11.**, puede observarse que existen diferentes patrones subregionales de innovación territorial y desarrollo de la economía del conocimiento. Las comarcas agrupadas dentro del Tipo A (comarcas metropolitanas con diversidad de actividades económicas),

muestran mayores tasas de creación de establecimientos en general y de establecimientos de sectores tecnológicos en particular que el resto de agrupaciones comarcales. Dicha tendencia confirma que son las aglomeraciones urbanas las que muestran un comportamiento muy activo en iniciativas innovadoras y emprendedoras, gracias a la concentración y facilidad de acceso a los recursos necesarios para ello, tales como el conocimiento o la masa crítica.

**Tabla 6.11.: Tasa de Creación de Establecimientos por Agrupaciones Comarcales (%). Promedio 2003-2005.**

|                                    | TIPO A:<br>Metropolitanas<br>con diversidad de<br>actividades<br>económicas |                   | TIPO B:<br>No metropolitanas<br>con concentración<br>de industria<br>manufacturera |                   | TIPO C:<br>Resto de no<br>metropolitanas |                   |
|------------------------------------|---|-------------------|--|-------------------|--|-------------------|
|                                    | <i>Media</i>  | <i>Desviación</i> | <i>Media</i>   | <i>Desviación</i> | <i>Media</i>                             | <i>Desviación</i> |
| <b>Establecimientos en General</b> | 10,93   | 0,56              | 9,01   | 2,64              | 10,6                                     | 3,21              |
| <b>Rápido Crecimiento</b>          | 0,18  | 0,03              | 0,22   | 0,36              | 0,15                                     | 0,23              |
| <b>Sectores Tecnológicos</b>       | 0,37  | 0,04              | 0,31   | 0,07              | 0,32                                     | 0,38              |
| <b>Intensivas en I+D (1)</b>       | 0,05  | 0,01              | 0,11   | 0,11              | 0,04                                     | 0,07              |

(1) Se refiere a entrada de empresas intensivas en I+D en lugar de establecimientos, y el periodo considerado es 2002-2004.

**Fuente:** González, Martiarena, Navarro y Peña (2009).

En cambio, aunque las comarcas que componen el Tipo B (comarcas no metropolitanas con concentración de industria manufacturera avanzada) experimentan tasas de creación de establecimientos en general más bajas, los datos revelan que ostentan el liderazgo en la creación de establecimientos de rápido crecimiento y de empresas involucradas en actividades de I+D. Dichas comarcas parecen mostrar un dinamismo en la transferencia de conocimiento que tiene su reflejo en la actividad emprendedora, creando de esta manera economías de escala desde una base intensa en actividades de I+D. Por último, el resto de comarcas no metropolitanas (Tipo C), no muestran actividades emprendedoras que destaquen por un rápido crecimiento o por su intensidad en I+D, aunque sea reseñable su tasa de creación de establecimientos, incluso en sectores tecnológicos que se acerca a la existente en las comarcas de Tipo B.

A través de tales datos podemos diferenciar, a grandes rasgos, sobre la diversidad de situaciones y contextos existentes en las comarcas de la C.A. del País Vasco en relación al recorrido particular mostrado en el desarrollo reciente de la economía del conocimiento. Ello nos permite visualizar que aunque existe un grupo de comarcas con concentración de industria manufacturera avanzada (Tipo B), la dinámica emprendedora en sectores tecnológicos es también



importante tanto en las regiones metropolitanas (Tipo A), como en el resto de comarcas no metropolitanas (Tipo C). En cambio, los datos revelan una concentración de actividades intensivas en I+D, situadas en las comarcas de Tipo B, presumiblemente vinculadas a la industria manufactura avanzada. Por último, es importante resaltar que la Administración de la CAPV ha realizado esfuerzos activos en la promoción de la actividad emprendedora, mediante ayudas a la creación de empresas, que parecen estar teniendo una incidencia relevante.

#### **6.2.4. El Desarrollo del Sistema de I+D en la C.A. del País Vasco**

Los datos revisados hasta el momento nos remiten a la necesidad de revisar en profundidad el desempeño que muestra la C.A. del País Vasco en materia de innovación científica y tecnológica, de forma que podamos valorar la dimensión que el territorio adquiere en un ámbito tan estratégico como el citado. A día de hoy, poseer un sistema de innovación con una alta integración entre sus componentes y un óptimo funcionamiento que produzca resultados visibles, supone no sólo un elemento de dinamismo para el conjunto de la economía y la creación de empleo, sino también para todos los agentes involucrados en la generación y la transferencia de conocimiento, mediante la ampliación de oportunidades para su aplicación. De esta manera, resulta importante comprender en profundidad la situación en la que se encuentra el sistema de innovación de la CAPV, para que podamos valorar su contribución y funcionamiento en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento.

A la hora de determinar la dimensión de la C.A. del País Vasco en materia de innovación científica y tecnológica debemos tener en cuenta el largo y tortuoso camino que el territorio ha tenido que recorrer desde una situación de subdesarrollo científico y desindustrialización en la década de los ochenta, hasta situarse en una posición preferente en inversión y capacidad innovadora en el conjunto del Estado, así como en una trayectoria de convergencia con otras regiones europeas en materia de gasto e inversión en I+D. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.12.**, el avance efectuado se percibe principalmente, porque por primera vez en la historia **el gasto interno en I+D** en la CAPV, ha alcanzado la media de la UE-27, que se sitúa en el 1,85% del PIB y superando al gasto realizado por países como España, Italia o Reino Unido.

**Tabla 6.12.: Principales Indicadores de I+D. Año 2008 (\*)**

|   | Alemania  | España    | Francia   | Italia    | Portugal | Reino Unido | Unión Europea | CAPV    |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-------------|---------------|---------|
| <b>Producto Interior Bruto (P.I.B.)</b> |           |           |           |           |          |             |               |         |
| Total PPS (mill.)                       | 2.391.410 | 1.182.182 | 1.727.580 | 1.510.287 | 201.153  | 1.803.128   | 12.506.082    | 74.318  |
| Per cápita (PPS)                        | 29.086    | 26.107    | 27.001    | 25.332    | 18.945   | 29.466      | 25.130        | 34.280  |
| <b>Gastos en I+D</b>                    |           |           |           |           |          |             |               |         |
| Total PPS (mill.)                       | 59.716,0  | 14.957,8  | 35.926,9  | 16.393,5  | 2.368,1  | 32.321,6    | 218.886,9     | 1.373,6 |
| Sobre el P.I.B. (%)                     | 2,54      | 1,35      | 2,08      | 1,13      | 1,18     | 1,79        | 1,85          | 1,85    |
| Per cápita (PPS)                        | 726,3     | 330,3     | 561,5     | 275,0     | 223,0    | 528,2       | 439,8         | 633,6   |

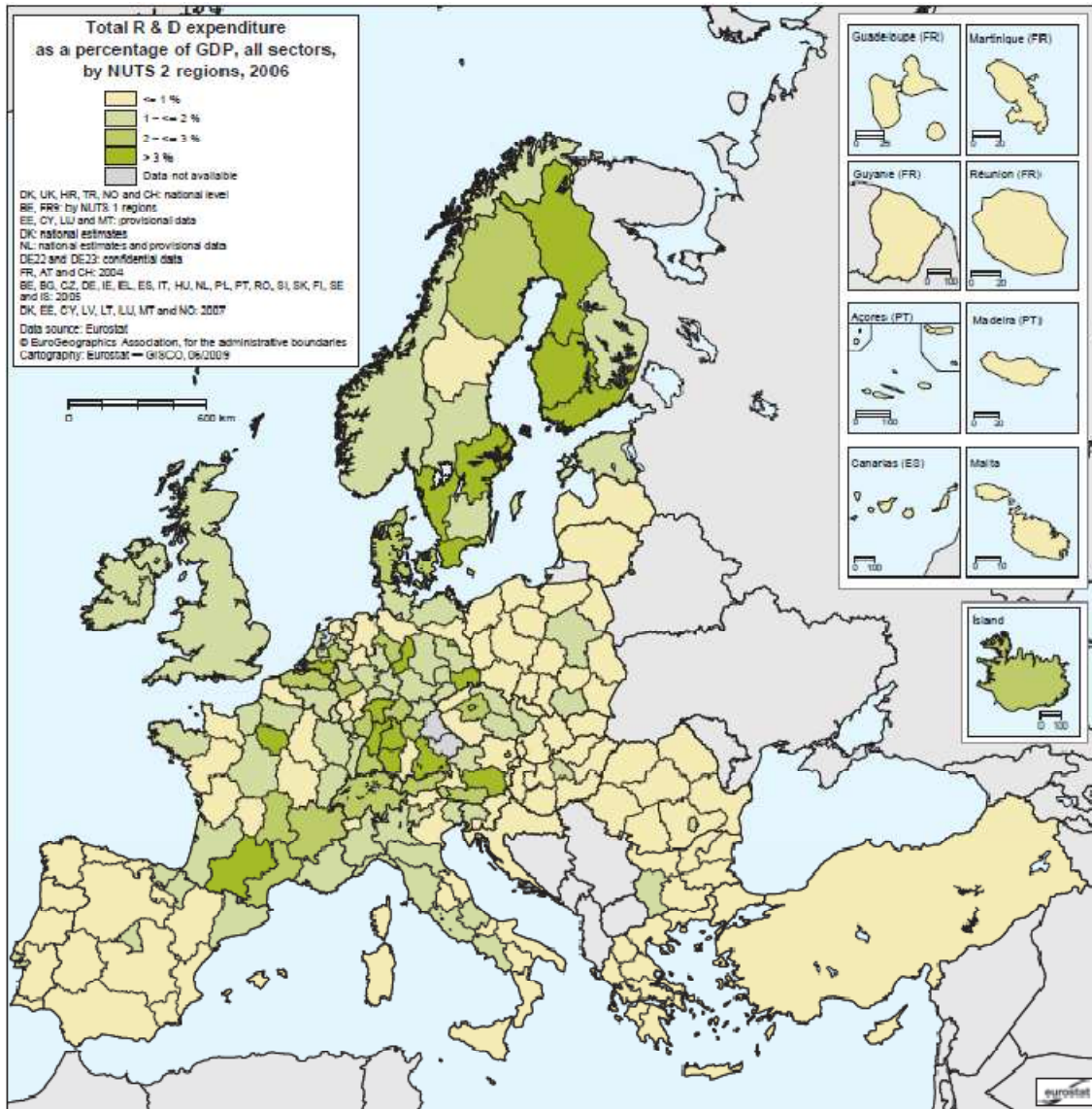
(\*) Datos de todos los países del año 2008 o del último disponible.

PPS= Purchasing Power Standard (Paridad Poder de Compra)

**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Sin embargo, un análisis comparativo con las regiones europeas refleja un cuadro más ajustado a la dimensión socio-económica de la CAPV. Los últimos datos disponibles y que quedan reflejados en el **Mapa 6.3.**, permiten visualizar que la CAPV se sitúa en el grupo de regiones que realiza un gasto en I+D, entre el 1% y el 2% del PIB, junto a Navarra, Madrid y Cataluña, situándose al nivel de las regiones anglosajonas, pero lejos de la mayoría de las regiones que albergan grandes centros urbanos de Europa Central y Europa del Norte. Según datos aportados por Eurostat para el conjunto de las regiones de la UE-27, la C.A. del País Vasco se situaba en el puesto 55 entre el conjunto de 146 regiones de la UE-15 en el año 2006, en lo referente a la intensidad del gasto en I+D.

**Mapa 6.3.: Gasto en I+D (% del PIB) en las Regiones Europeas. Año 2006.**

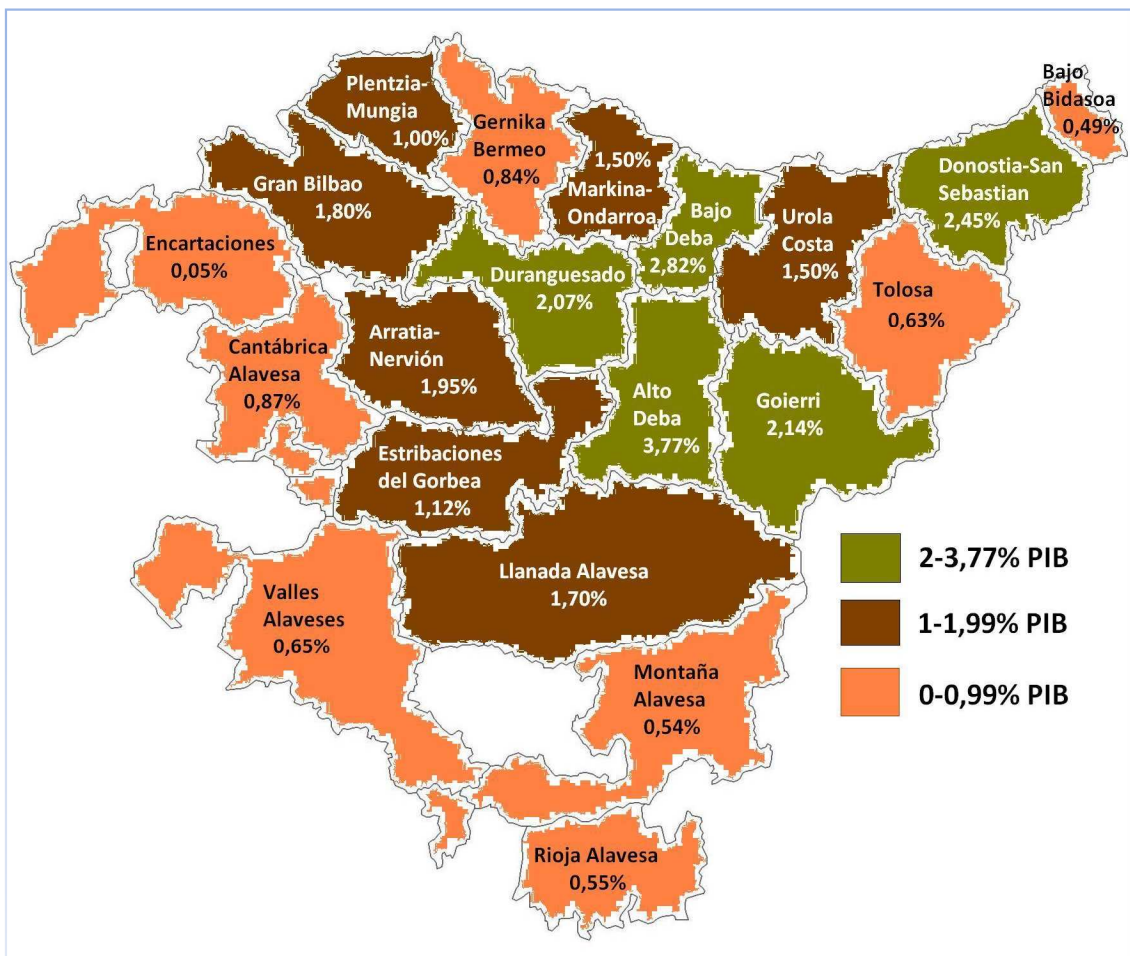


Fuente: EUROSTAT. GISCO.

Una vez más, la revisión del gasto en I+D, como porcentaje del PIB a nivel de las comarcas de la C.A. del País Vasco, permite observar patrones diferenciados en relación al esfuerzo en innovación que coincide a grandes rasgos con el análisis clúster efectuado para visualizar los patrones de actividad emprendedora y de innovación realizado en páginas anteriores. El **Mapa 6.4.**, nos permite observar que se ha construido un corredor entre las comarcas con mayor peso del sector industrial (Duranguesado, Alto Deba, Bajo Deba y Goierri), a las que se une Donostia San Sebastián gracias a su acumulación de centros de investigación, que muestran un mayor esfuerzo por incentivar la innovación, superando el 2% del PIB en gasto en innovación. En un segundo grupo, integrado por las comarcas que realizan un gasto entre el 1% y el 2% del PIB en I+D, se encuentran las comarcas vizcaínas, a excepción de las Encartaciones (con un gasto menor) y el Duranguesado (con un mayor

gasto), junto a las comarcas alavesas Etribaciones del Gorbea y Llanada Alavesa. En el último de los tres grupos, con un gasto que no alcanza el 1% del PIB se sitúan las áreas rurales alavesas, las Encartaciones, la comarca de Gernika-Bermeo, Tolosa y Bajo Bidasoa. A excepción de Tolosa que muestra una estructura económica más diversa, el resto de las comarcas de este grupo destacan por su orientación hacia los servicios y el turismo (en el caso de Bajo Bidasoa y Gernika-Bermeo), o la agricultura (en el caso de las comarcas alavesas integradas en este grupo).

**Mapa 6.4.: Gasto Interno en I+D (% PIB Total) por Comarcas. Año 2008.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. Elaboración propia.

Además de considerar el gasto interno en I+D, es también importante valorar, por un lado el origen de los fondos gastados y, por otro lado, cómo se distribuye dicho gasto por los diferentes sectores de ejecución. De esta manera, nos adentramos en las peculiaridades del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco y en el análisis de las múltiples paradojas que genera, que precisan de clarificación antes de proseguir con su comparación con otras

realidades socio-económicas europeas y mundiales. El relato sobre las principales características y la evolución histórica de la política científica y tecnológica de la CAPV, que he realizado en el anterior capítulo, nos ha permitido describir el proceso de gestación de los diferentes agentes y estrategias para el fomento de la innovación. En dicho repaso, nos hemos topado con uno de los rasgos distintivos del sistema vasco de innovación, establecido por el triángulo empresas privadas-centros tecnológicos-administración pública, en el que el tercero de los componentes de la relación ejerce de soporte fundamental en lo referente a las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Bajo la premisa de construir una estructura propia de I+D, que pudiera ser controlada y directamente apoyada desde las instituciones públicas vascas, se constituyó un modelo de sistema de innovación en el que los centros tecnológicos multisectoriales se erigen como los agentes principales encargados de la transferencia tecnológica hacia las empresas. De esta manera, la existencia de una fuerte estructura de transferencia tecnológica público-privada y sin ánimo de lucro constituye un rasgo característico del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco. El hecho de que su diseño y desarrollo tecnológico haya sido intensamente apoyado y financiado por el Gobierno Vasco, y que ejerzan el papel que en otros lugares realizan los organismos públicos de investigación, obliga a desagregar a los centros tecnológicos del sector empresas en el que es incluido en las estadísticas oficiales. Sólo así es posible realizar un análisis comparativo ajustado a la realidad sobre el peso y el funcionamiento que la variedad de agentes tienen en los diversos sistemas de innovación regional existentes en Europa.

En lo referente a la **ejecución del gasto en I+D**, los datos aportados por EUSTAT en la estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico permiten diferenciar entre el porcentaje del gasto total que realizan las empresas privadas y el gasto ejecutado por los centros tecnológicos. Una vez que restamos el porcentaje referido a los centros tecnológicos del cómputo realizado para las empresas, es posible observar que el gasto ejecutado por las empresas se reduce hasta alcanzar el 55% del gasto interno total en I+D, tal y como se muestra en la **Tabla 6.13**. Ello muestra que la ejecución del gasto por parte de las empresas de la CAPV es similar a la media marcada por España y ligeramente superior a Italia y a Portugal, aunque con un importante margen de mejora con respecto a los porcentajes dibujados por los países de Centroeuropa e incluso la media de la Unión Europea.

**Tabla 6.13.: Gasto Interno en I+D por Sector de Ejecución (% sobre el Total del Gasto).  
Año 2007.**

|                                     | Alemania | España | Francia | Italia | Portugal | Reino Unido | Unión Europea | CAPV  |
|-------------------------------------|----------|--------|---------|--------|----------|-------------|---------------|-------|
| <b>Por la Empresa</b>               | 63,3     | 54,9   | 63,2    | 50,0   | 51,5     | 64,1        | 64,0          | 55,02 |
| <b>Por los Centros Tecnológicos</b> | -        | -      | -       | -      | -        | -           | -             | 26,26 |
| <b>Por la Administración</b>        | 13,7     | 18,2   | 16,5    | 19,2   | 9,1      | 9,2         | 13,2          | 3,50  |
| <b>Por la Universidad</b>           | 22,0     | 26,7   | 19,2    | 30,3   | 29,9     | 24,5        | 21,8          | 15,22 |
| <b>Por I.P.S.F.</b>                 | 1,0      | 0,2    | 1,1     | 0,5    | 9,5      | 2,1         | 1,0           | 0,0   |

I.P.S.F.L.=Instituciones privadas sin fines de lucro.

Fuente: EUROSTAT y EUSTAT. Elaboración propia.

A su vez, gracias a los datos aportados por la tabla 6.13., también podemos apreciar claramente la debilidad del sector público (Universidad y organismos públicos de investigación) en el seno del sistema vasco de innovación, muy por debajo de los valores marcados por los diferentes territorios recogidos en la tabla. Tan sólo el 3,5% del gasto total en I+D es ejecutado por la Administración Pública y la Universidad no supera el 15% del gasto total efectuado en I+D en la CAPV. Ello se debe a que el sector de la Administración Pública está limitado a unos pocos centros de ciencias agrarias, energía y sanitarias, donde se hace notar la escasez de participación del Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) o de otros centros de investigación ministeriales. Asimismo, se observa que el peso de la Universidad dentro del sistema de innovación es muy reducido y muestra que la apuesta principal del Gobierno Vasco ha estado basada en la creación de múltiples infraestructuras de investigación y desarrollo tecnológico de carácter semi-público, tales como los Centros Tecnológicos y los Centros de Investigación Cooperativa (CIC), que sitúan a la Universidad en la periferia de las dinámicas de generación de conocimiento y transferencia tecnológica.

En lo referente a **la financiación del gasto interno en I+D**, cabe destacar que la financiación realizada por las empresas<sup>120</sup> de la C.A. del País Vasco es relativamente alta situándose por encima de la media marcada por la Unión Europea y los valores mostrados por países como Francia o Reino Unido en el año 2008, aunque por detrás de Alemania, tal y como refleja la **Tabla 6.14**. Sin embargo, también resulta muy llamativo el peso que tiene la financiación de la Administración Pública, tanto en la CAPV, como en países como España, Italia y Portugal. Queda por saber, debido a que las estadísticas aportadas por EUSTAT no lo revelan, qué cantidad del gasto interno en I+D computado como financiado por las empresas es realizada por parte de empresas públicas, centros tecnológicos y centros de investigación semi-

<sup>120</sup> Es importante señalar que las estadísticas de I+D no computan otros tipos de ayudas que puedan recibir principalmente las empresas, como beneficios fiscales, exenciones de impuestos o aranceles sobre equipamientos para I+D o compras públicas (Navarro, 2009: 32)

públicos, de cara a conocer con mayor exactitud el peso de la Administración en el seno del sistema de innovación de la CAPV.

**Tabla 6.14.: Financiación del Gasto Interno en I+D (% sobre el Total del Gasto) por Origen de los Fondos. Año 2008.**

|                       | Alemania | España | Francia | Italia | Portugal | Reino Unido | Unión Europea | CAPV |
|-----------------------|----------|--------|---------|--------|----------|-------------|---------------|------|
| Por la empresa        | 68,1     | 45,0   | 52,4    | 40,4   | 36,3     | 47,2        | 54,4          | 56,0 |
| Por la administración | 27,8     | 45,6   | 38,4    | 48,3   | 55,2     | 29,3        | 33,5          | 40,3 |
| Por otras fuentes     | 0,3      | 3,7    | 2,2     | 3,0    | 3,8      | 5,8         | 3,5           | 0,3  |
| Por el extranjero     | 3,8      | 5,7    | 7,0     | 8,3    | 4,7      | 17,7        | 8,6           | 3,3  |

**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Aún así, recurriendo a los datos aportados por la **Tabla 6.15.**, tenemos la oportunidad de conocer por qué sector es ejecutado el gasto en I+D financiado por cada uno de los agentes de origen. De esta manera, podemos apreciar que del gasto interno total en I+D financiado por la Administración Pública, el 27% es ejecutado por las empresas privadas, el 33% por los centros tecnológicos y tan sólo el 31% por los centros de enseñanza superior. En cambio, del gasto interno en I+D financiado por las empresas, el 74% es ejecutado por las propias empresas, el 20% por los centros tecnológicos y tan sólo el 5% por los centros de enseñanza superior, revelando la falta de articulación entre la investigación universitaria y las empresas de la CAPV y el alto porcentaje de recursos económicos para la I+D que reciben los centros tecnológicos por parte de la administración pública. A medida que analicemos en detalle el papel y el desempeño de cada uno de los sectores en el sistema vasco de innovación, volveremos a retomar el análisis sobre la financiación, de forma que podamos arrojar algo más de luz sobre la forma en la que se sustenta el sistema de I+D de la CAPV.

**Tabla 6.15.: Financiación del Gasto Interno en I+D por Origen de los Fondos y Sector de Ejecución. Año 2008.**

|                               | Administración | Empresas | I.P.S.F.L. | Extranjero |
|-------------------------------|----------------|----------|------------|------------|
| <b>Empresas</b>               | 26,93          | 74,26    | 5,24       | 34,87      |
| <b>Centros Tecnológicos</b>   | 33,43          | 20,09    | 60,28      | 52,57      |
| <b>Administración Pública</b> | 8,11           | 0,56     | 0,20       | 3,70       |
| <b>Enseñanza Superior</b>     | 31,53          | 5,09     | 34,29      | 8,85       |
| <b>Total</b>                  | 100            | 100      | 100        | 100        |

I.P.S.F.L.=Instituciones privadas sin fines de lucro

**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Uno de los métodos de financiación de las iniciativas innovadoras más extendido en los últimos años ha sido la proveniente de entidades de **capital riesgo** de carácter tanto público, como privado. Se trata de entidades financieras dedicadas a la participación temporal en el capital de las empresas, que tienen un papel fundamental a la hora de apoyar proyectos en sectores en desarrollo de la economía del conocimiento, que precisan de una fuerte inversión para sus primeras fases de desarrollo. En el caso de la C.A. del País Vasco, la principal entidad que promueve la actividad de capital riesgo es de carácter principalmente público, denominada Gestión de Capital Riesgo del País Vasco, S.A<sup>121</sup>, participada en un 70% por la Agencia de Desarrollo del País Vasco, SPRI, un 10% por BBK, un 7% de Mondragón Inversiones, otro 7% por KUTXA, un 3% por Caja-Vital y otro 3% por Viana SPE. Dicha entidad fue constituida en 1985 con el objetivo de financiar proyectos de pequeñas y medianas empresas

El principal fondo de capital riesgo gestionado por la entidad, denominado *Ezten*, que en la actualidad participa en 83 empresas, desarrolla cuatro actividades fundamentales: captación de fondos, búsqueda de oportunidades de inversión en capital riesgo, control y seguimiento de las empresas participadas y control patrimonial de las entidades gestionadas. Además de *Ezten*, la Agencia de Desarrollo del País Vasco-SPRI, creó a principios de 2001 los fondos Elkano XXI y Suztapen. El primero es un fondo dedicado a la inversión en empresas de alta tecnología y el segundo está destinado a empresas consolidadas o en desarrollo. Asimismo, SPRI también participa en MCC Desarrollo, destinado a la participación en cooperativas y empresas relacionadas con el Grupo Mondragón Corporación Cooperativa. Las aportaciones económicas de este fondo a nuevos proyectos pueden llegar hasta el 30% del capital y 0,24 millones de euros de inversión. El total de inversiones realizadas alcanza la cifra de 20.331.000€ durante el año 2009.

A su vez, la entidad Gestión de Capital Riesgo del País Vasco, S.A., también participa en la gestión de otras firmas existentes en la C.A. del País Vasco que aportan recursos financieros a las empresas para contribuir a su desarrollo y en las que también tiene participaciones, como son SEED Capital, HAZIBIDE y TALDE. Concretamente, SEED Capital forma parte del Programa Comunitario de Promoción de Fondos de Seed Capital en Europa, desarrollado por la Comunidad Europea, y está participada por la Diputación Foral de Bizkaia, BBVA, BBK, el Banco de Santander y Caja Laboral entre otros. Está presente en 30 empresas a través de inversiones que pueden llegar hasta el 45% del capital y que en ningún caso pueden superar los 0,27 millones de euros. Las beneficiarias habituales son las empresas en la fase de puesta en marcha.

---

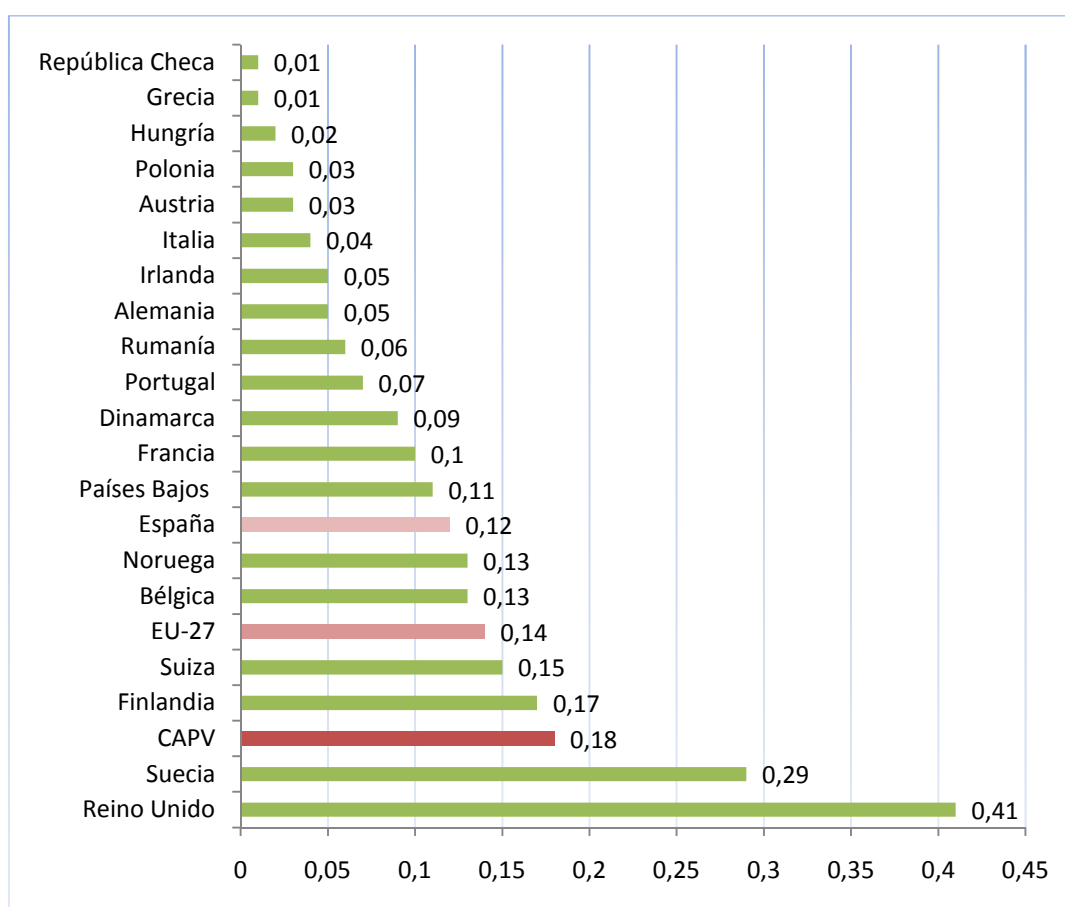
<sup>121</sup> Para mayor información visitar la siguiente página web: <http://www.gestioncapitalriesgo.com/>



Por su parte, HAZIBIDE, impulsado por la Diputación Foral de Álava, el Ayuntamiento de Vitoria, TALDE y la Caja Vital, es un fondo que apoya los proyectos con aportaciones económicas de hasta 0,06 millones de euros. Además, pone a disposición de la empresa el equipo de la firma Zubizarreta Consulting para que realice el seguimiento del proyecto. TALDE, constituido en 1970, está formado por socios industriales y financieros, como Iberdrola, las Cajas de Ahorros Vascas, ONCE o Elkarkidetza, entre otros. TAILDE ha participado desde su constitución en más de 120 empresas, ha colaborado en más de 500 proyectos de consultoría y ha aportado al desarrollo de estos proyectos más de 63,11 millones de euros.

Aunque resulte muy complicado establecer criterios comparativos en lo referente a la cantidad de capital riesgo existente en los diferentes espacios geográficos debido a su alta volatilidad, la edición anual de *European Innovation Scoreboard* calcula dicha cantidad, sobre porcentaje del PIB, de cara a acercarnos al papel que tiene dicha financiación. El **Gráfico 6.2.**, expone, la clasificación de los diferentes países de la UE-27 para los que existen datos referidos al año 2009, donde se observa que la cantidad de capital riesgo en la C.A. del País Vasco, con un 0,18% del PIB, supera a los valores mostrados por la mayoría de los países de la UE, entre ellos España (0,12%) y la media de la UE-27 (0,14%), aunque muy por detrás de Suecia (0,29%) y Reino Unido (0,41%). Ciertamente, los datos desmienten la creencia común en torno a la falta de capital riesgo en la C.A. del País Vasco, aunque también es cierto que el hecho de que dicho capital riesgo sea público en unas dimensiones tan elevadas provoca que la orientación del capital se dirija a líneas estratégicas definidas desde los poderes públicos y valoradas por los mismos, impidiendo el desarrollo de otros posibles proyectos y sectores.

**Gráfico 6.2.: Cantidad de Capital-Riesgo (% del PIB). Año 2009.**



Fuente: EUSTAT y Pro-Inno Europe: European Innovation Scoreboard 2009.

Para finalizar con el repaso general a los datos comparables con otras realidades socio-estructurales, antes de comenzar con una descripción más pormenorizada de los diversos sectores y agentes que forman parte del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco, es también importante atender a la dimensión de **la masa crítica** que participa activamente en los diferentes sectores y agentes que componen el sistema. Tal y como puede apreciarse en la **Tabla 6.16.**, el porcentaje sobre la población ocupada de Personal en Equivalencia a Dedicación Plena (EDP) dedicado a actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico en la CAPV es alta con respecto a las medias marcadas por los países con los que es comparado, alcanzando el 15% de la población ocupada total. Igualmente, en el caso específico de los Investigadores (EDP), el porcentaje sobre la población ocupada llega hasta el 9,4%.

**Tabla 6.16.: Personal (EDP) Dedicado a I+D. Año 2008 (\*)**

|                                | Alemania | España  | Francia | Italia  | Portugal | Reino Unido | Unión Europea | CAPV   |
|--------------------------------|----------|---------|---------|---------|----------|-------------|---------------|--------|
| <b>Población</b>               |          |         |         |         |          |             |               |        |
| Total (miles)                  | 82.218   | 45.283  | 63.983  | 59.619  | 10.618   | 61.194      | 497.663       | 2.168  |
| Ocupada (miles)                | 40.220   | 20.488  | 25.841  | 25.056  | 5.206    | 29.439      | 223.042       | 1.025  |
| <b>Personal (E.D.P.)</b>       |          |         |         |         |          |             |               |        |
| Total                          | 493.858  | 215.676 | 363.867 | 192.002 | 34.593   | 333.671     | 2.314.627     | 15.373 |
| Sobre población ocupada (‰)    | 12,3     | 10,6    | 14,1    | 7,7     | 6,6      | 11,3        | 10,4          | 15,0   |
| <b>Investigadores (E.D.P.)</b> |          |         |         |         |          |             |               |        |
| Total                          | 284.305  | 130.966 | 211.129 | 88.430  | 27.986   | 175.476     | 1.355.680     | 9.640  |
| Sobre población ocupada (‰)    | 7,1      | 6,5     | 8,2     | 3,5     | 5,4      | 6,0         | 6,1           | 9,4    |

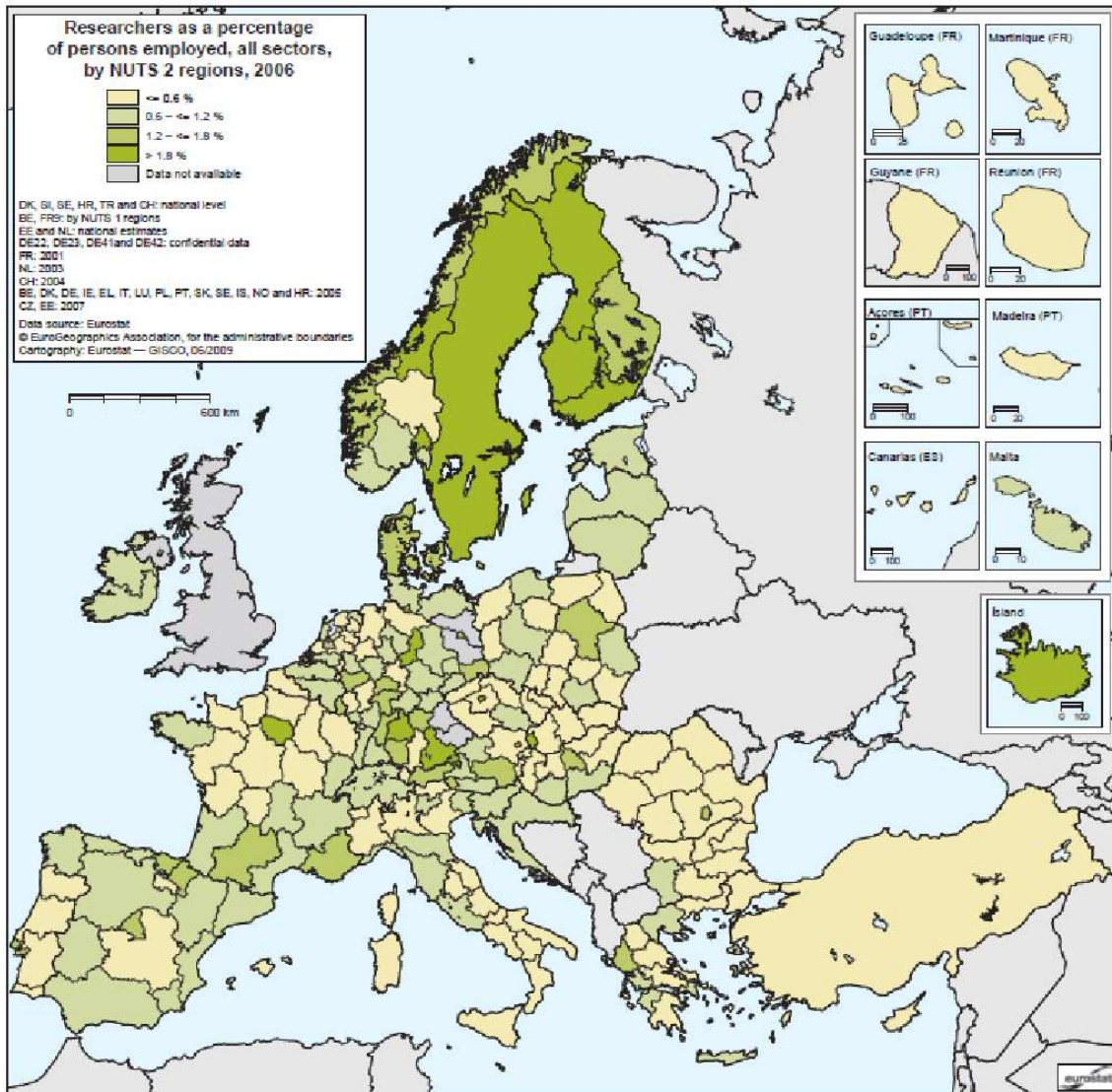
(\*) Datos de todos los países del año 2008 ó del último disponible.

EDP= Equivalencia a Dedicación Plena

**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Aunque ciertamente el dato es muy favorable, también se aprecian claras diferencias en la dimensión cuantitativa, observable en los datos totales de personal dedicado a actividades de I+D, que obligan a una comparativa con el resto de regiones europeas. Tal y como puede observarse en el **Mapa 6.5.**, en lo referente al peso de los investigadores en el conjunto del mercado de trabajo, la C.A. del País Vasco se situaba en el año 2006, en el grupo de regiones con un porcentaje de Investigadores sobre el conjunto de personas empleadas de entre 1.2% y 1.8%, junto a Navarra y la Comunidad de Madrid y un selecto grupo de regiones centroeuropeas. Sin embargo, los valores marcados por la CAPV no alcanzan a situar al territorio entre las regiones europeas que mayor porcentaje de Investigadores sobre la población empleada muestran, tales como Ile-de-France, Baden-Wuerttemberg o la mayoría de las regiones nórdicas. “Euskadi cuenta con una masa investigadora considerable, si se compara con otras regiones de su entorno, pero si comparamos con otras entidades de referencia, como la Europa del Euro, o los países como Finlandia, todavía tiene un considerable espacio para el incremento y la mejora” (Ikerbasque, 2010: 15).

**Mapa 6.5.: Investigadores en las Regiones Europeas  
(% sobre Población Ocupada). Año 2006.**

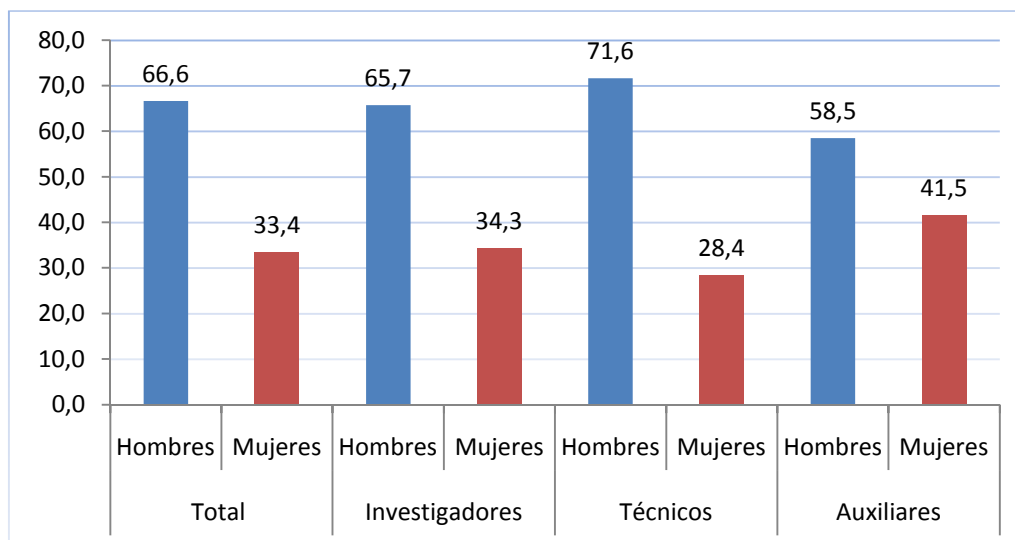


Fuente: EUROSTAT. GISCO.

Un hecho destacable del personal dedicado a actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico en la C.A. del País Vasco es el importante diferencial por sexo existente, tanto si tenemos en cuenta el tipo de ocupación, como si nos detenemos a considerar las diferencias de género existentes en los diferentes sectores en los que se realizan actividades de I+D. Tal y como puede observarse en el **Gráfico 6.3.**, el 67% del personal total en Equivalencia a Dedicación Plena en la CAPV son hombres, mientras que solamente el 33% del Personal en I+D está compuesta por mujeres. Estas desigualdades son principalmente debidas a las diferencias de género existentes entre los titulados en Ingeniería, que componen el grueso fundamental del personal dedicado a tareas de I+D. Asimismo, los datos nos permiten visualizar que las diferencias de género se mantienen en todas las ocupaciones y es en el caso

de los Auxiliares donde la diferencia es más reducida de las diferentes ocupaciones contempladas.

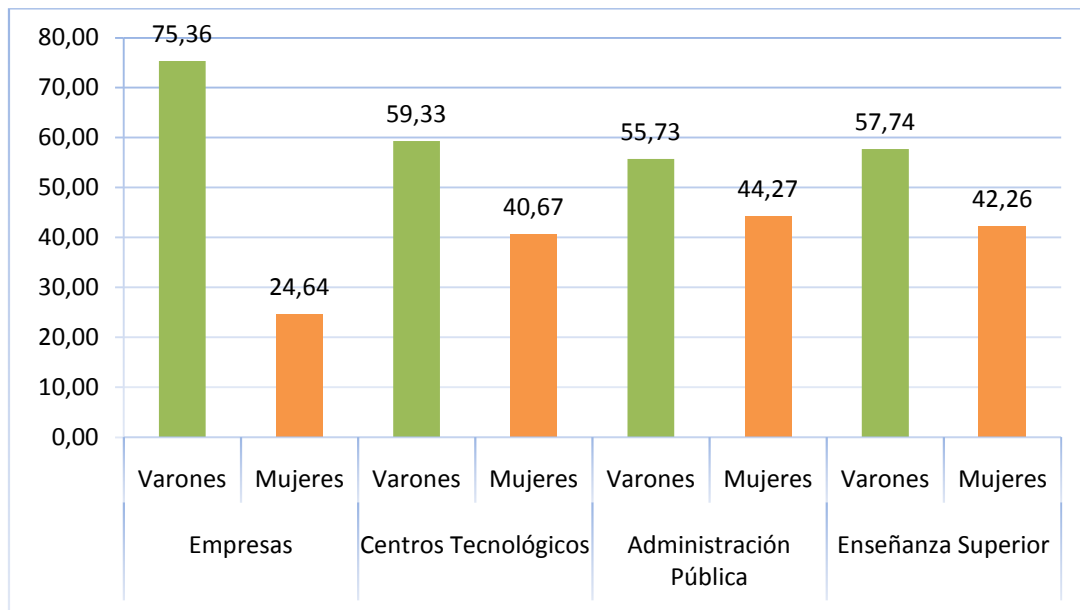
**Gráfico 6.3.: Personal (EDP) por Ocupación y Sexo (%). Año 2008.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

En lo referente a las desigualdades de género en los diferentes sectores de ejecución, podemos apreciar gracias al **Gráfico 6.4.**, que las desigualdades son especialmente importantes en el sector empresas, con un 75% de hombres dedicados a actividades de I+D y un 25% de mujeres. Diferencias que se ven reducidas en el resto de sectores, con una relación más igualitaria en el sector de la Administración Pública.

**Gráfico 6.4.: Personal (EDP) por Sector de Ejecución y Sexo (%). Año 2007.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Antes de comenzar con un examen más pormenorizado del funcionamiento de los diversos agentes que componen el sistema de I+D de la C.A. del País Vasco, el estudio comparativo emprendido por Navarro, Gibaja, Aguado y Bilbao (2008), permite realizar una aproximación general de la dimensión que adquiere la C.A. del País Vasco en materia de innovación científica y tecnológica observando el posicionamiento que adquiere el territorio en el seno de la tipología en torno a los patrones de innovación existentes en las regiones de la UE-25. Mediante el análisis conjunto de 21 indicadores calculados para el año 2004 sobre el crecimiento económico, el mercado de trabajo, la evolución demográfica, la capacidad innovadora, los recursos humanos involucrados en la generación de conocimiento, la inversión en I+D, la solicitud de patentes, etc. se ha logrado el agrupamiento en clústeres de las diferentes regiones europeas, permitiendo con ello observar el posicionamiento y las características que cada una de ellas mantiene en términos de innovación científica y tecnológica.

El análisis clúster realizado por este grupo de investigadores permite clasificar las 188 regiones de Europa-25, en 7 grupos diferenciados: 1) regiones industriales en reestructuración con debilidades considerables; 2) regiones periféricas con débil desarrollo económico y tecnológico; 3) regiones centrales de nivel económico y tecnológico intermedio; 4) regiones industriales reestructuradas con capacidad económica y tecnológica; 5) regiones de servicios con cierta capacidad económica y tecnológica; 6) regiones industriales avanzadas tecnológicamente; 7) regiones-capital y de servicios avanzados. La C.A. del País Vasco se sitúa en una posición limítrofe, en lo alto

de la tabla de las regiones que componen el grupo 3), esto es, regiones reestructuradas centrales de nivel económico y tecnológico intermedio, aunque cerca de formar parte del grupo 4). El posicionamiento de la CAPV en dicho grupo es debido a un desempeño económico positivo –medido en términos de PIB per cápita–, pero con un desarrollo científico y tecnológico todavía limitado.

Este hecho destaca que las trayectorias de las diferentes sociedades están marcadas por rasgos históricos, estructurales y socio-culturales que dibujan un contexto de posibilidades y limitaciones –aunque ciertamente éstas no sean del todo insalvables– en lo que a la innovación y la generación del conocimiento se refiere. De esta manera y utilizando un símil deportivo, en las redes globales de la actualidad se observa la formación de archipiélagos en función de las capacidades que unas y otras regiones han podido ir construyendo con el tiempo. El problema es que en el nivel más alto nunca hay sitio para todos y las oportunidades para subir de categoría no están al alcance de cualquier ciudad-región. A pesar de que las expectativas de situarse entre las regiones más punteras se extiendan por los diferentes territorios europeos, no todas poseen las oportunidades para poder alcanzar dicho posicionamiento, al menos por el momento, hasta que las tornas vuelvan a modificarse con el tiempo.

#### **6.2.5. Agentes e Infraestructuras del Sistema de I+D**

Una vez que hemos adelantado una descripción general de los principales indicadores en I+D de la C.A. del País Vasco, es el momento de evaluar de forma más concreta el desempeño de los diferentes agentes que componen el sistema vasco de innovación. Para afrontar este cometido voy a diferenciar entre 1) las empresas; 2) los centros tecnológicos; 3) la administración pública y la Universidad. Además de evaluar la intensidad en actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico de cada uno de los agentes, también se tomará en consideración su propio papel y dimensión en el seno del sistema, así como las dificultades y posibilidades con las que cuentan los agentes a la hora de afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento.

**Tabla 6.17.: Número de Empresas con Actividades de I+D por Rama de Actividad. Año 2008.**

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Total</b>                                | <b>1.474</b> |
| Agropecuario y pesca, extractivas y energía | 15           |
| Química y refino de petróleo                | 55           |
| Caucho y plástico                           | 48           |
| Industria no metálica                       | 20           |
| Metalurgia                                  | 49           |
| Artículos metálicos                         | 163          |
| Máquina herramienta                         | 41           |
| Aparatos domésticos                         | 6            |
| Otra maquinaria                             | 119          |
| Material eléctrico                          | 44           |
| Material electrónico                        | 22           |
| Material de precisión                       | 24           |
| Material de transporte                      | 48           |
| Otras manufacturas                          | 112          |
| Construcción                                | 41           |
| Actividades informáticas                    | 143          |
| Actividades de I+D                          | 140          |
| Otras actividades empresariales             | 220          |
| Otros servicios                             | 164          |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

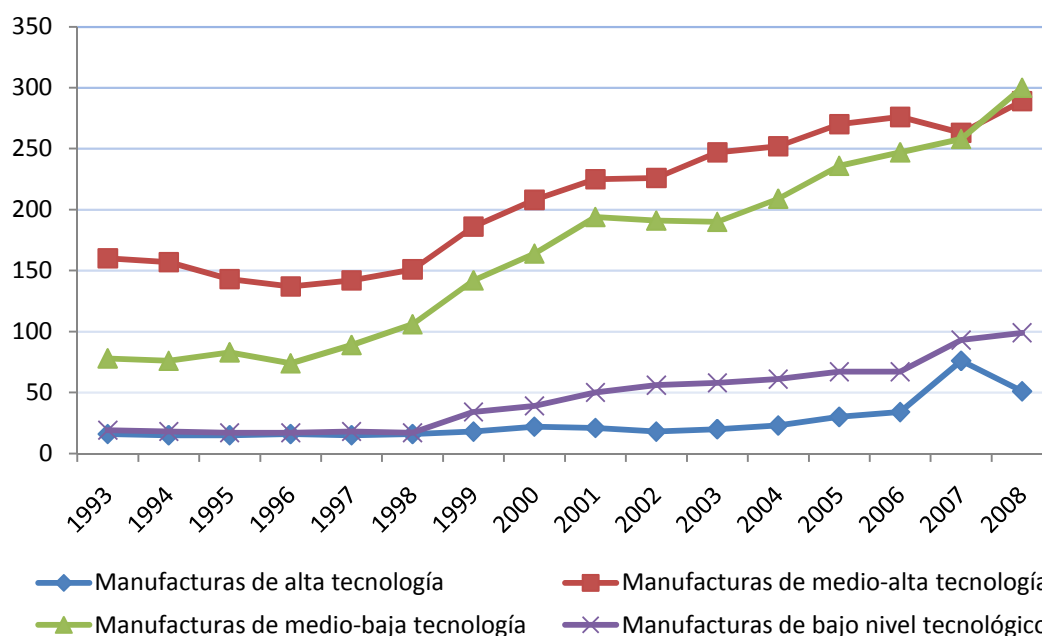
En el caso del desempeño de **las empresas** en lo que respecta a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico, comienzo mi exposición a través de la contabilización del número de empresas con actividades de I+D<sup>122</sup>. En la **Tabla 6.17.**, podemos apreciar que eran un total de 1.474 las empresas que en el año 2008 llevaban a cabo actividades de I+D, principalmente situadas en el sector industrial, a las que debemos sumar las empresas de servicios informáticos, actividades de I+D y otras actividades empresariales.

<sup>122</sup> Es importante aclarar que he recurrido a los datos aportados por EUSTAT para realizar la contabilización del número de empresas con I+D a pesar de que el INE también ofrece datos al respecto. Sin embargo, tal y como advierte Mikel Navarro (2009: 54) en su reciente estudio, “el número de empresas de I+D difiere no sólo de un organismo de estadística (EUSTAT) a otro (INE), sino incluso dentro de EUSTAT de una fuente a otra (de la estadística de I+D, al directorio de empresas con actividades de I+D). Esto último sucede porque los responsables del directorio de empresas incluyen entre las empresas de I+D a todas aquellas que figuran en la CNAE 73 en el Directorio de actividades económicas (Dirae), mientras que la estadística de I+D de EUSTAT sólo incluye aquellas para las que, tras ser encuestadas, se confirma que han desarrollado efectivamente ese año actividades de I+D.” A este respecto, la fuente utilizada en este estudio es la *Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico*, que agrupa a las empresas que realizan actividades de I+D en el territorio independientemente de la ubicación de su sede social.



De cara a visualizar la evolución acontecida desde el año 1993 en el número de empresas con actividades de I+D, el **Gráfico 6.5.**, permite determinar que han sido las empresas manufactureras de medio-alto y medio-bajo nivel tecnológico las que en números absolutos sostienen las actividades de I+D en la C.A. del País Vasco, mostrando que el verdadero nervio de la I+D y, por tanto, de las demandas y necesidades tanto en investigación científica como en desarrollo tecnológico se sitúa en empresas de nivel medio en sofisticación tecnológica. Asimismo, la serie histórica permite observar que las empresas de nivel tecnológico medio-bajo han acrecentado durante los últimos años sus actividades de I+D, superando incluso en números absolutos a las empresas de nivel tecnológico medio-alto.

**Gráfico 6.5.: Evolución del Número de Empresas Manufactureras con Actividades de I+D por Nivel Tecnológico.**

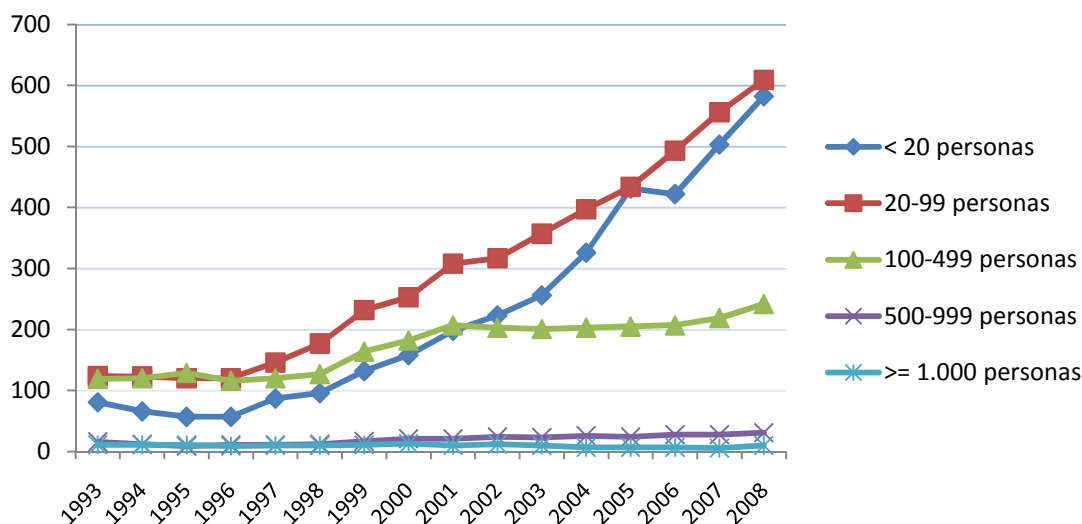


**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Junto al sector al que pertenecen las empresas, el tamaño es otro de los factores que continúa incidiendo en la implantación de actividades de I+D. A este respecto, el **Gráfico 6.6.**, nos ofrece una imagen sobre los rasgos principales de las empresas que realizan actividades de I+D por tamaño de la empresa. En dicho gráfico podemos apreciar que el mayor número de empresas con actividades de I+D se sitúa en las empresas de entre 20 y 99 trabajadores, seguido muy de cerca por las empresas de igual o menos de 20 trabajadores. La evolución histórica permite visualizar que el número de empresas medianas y pequeñas con actividades de I+D de la C.A. del País Vasco se ha incrementado de forma notable durante las últimas dos décadas, mientras el número de empresas de más de 100 trabajadores con actividades

de I+D ha crecido en menor medida. Ello denota el esfuerzo que las pymes vascas han realizado por incorporar actividades de I+D, intentando emular los beneficios de la I+D de los que con anterioridad se habían beneficiado las empresas más grandes.

**Gráfico 6.6.: Evolución del Número de Empresas con Actividades de I+D por Tamaño de la Empresa.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

En esta misma línea, la Encuesta de Innovación Tecnológica que realiza el EUSTAT ofrece una nueva imagen sobre el porcentaje de establecimientos y sus principales características que realizan innovación tecnológica. Los datos recogidos en la **Tabla 6.18.**, destacan que el 34,4% de los establecimientos de más de 10 empleados de la C.A. del País Vasco llevaron a cabo alguna innovación tecnológica entre el año 2006 y 2008, de los cuales el 31,5% pueden considerarse establecimientos innovadores, puesto que han conseguido culminar alguna innovación de producto, de proceso o ambas. Asimismo, los datos permiten observar que la innovación tecnológica es más común entre los establecimientos de más de 10 empleados del sector industrial, aunque seguidos muy de cerca por los establecimientos del sector servicios. En cuanto a la distribución por territorios históricos, observamos que el porcentaje de establecimientos de más de 10 empleados que realizan innovación tecnológica es más alto en Gipuzkoa, con un 35,4% de establecimientos que pueden considerarse como innovadores.

**Tabla 6.18.: Establecimientos de 10 y Más Empleados por Tipo de Innovación Tecnológica (%). 2006-2008.**

|                                | Tipo de innovación tecnológica |             |            |          |         | Establecimientos innovadores (1) |
|--------------------------------|--------------------------------|-------------|------------|----------|---------|----------------------------------|
|                                | Total                          | De producto | De proceso | En curso | Fallida |                                  |
| Total                          | 34,4                           | 15,4        | 28,0       | 14,0     | 3,0     | 31,5                             |
| <b>Territorio Histórico</b>    |                                |             |            |          |         |                                  |
| +Araba                         | 33,0                           | 15,0        | 26,4       | 14,3     | 2,9     | 29,9                             |
| +Bizkaia                       | 32,6                           | 13,7        | 26,5       | 12,4     | 3,0     | 29,4                             |
| +Gipuzkoa                      | 37,6                           | 18,0        | 31,2       | 16,3     | 3,0     | 35,4                             |
| <b>Rama de actividad (A31)</b> |                                |             |            |          |         |                                  |
| +Industria                     | 41,6                           | 22,2        | 31,0       | 23,9     | 6,0     | 37,0                             |
| +Construcción                  | 14,3                           | 1,6         | 12,4       | 3,0      | 1,6     | 12,4                             |
| +Servicios                     | 35,1                           | 15,0        | 29,7       | 11,7     | 1,9     | 32,7                             |

(1) No incluye los establecimientos que únicamente realizan innovación en curso o fallida.

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Innovación Tecnológica-EIT.

Tras esta primera fotografía sobre las características de las empresas que realizan actividades de I+D, a continuación me detendré en el análisis del esfuerzo económico que realizan las empresas de la C.A. del País Vasco en actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. Tal y como ya he tenido ocasión de aclarar, debido a la peculiar composición del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco, con una importante presencia de centros tecnológicos y otros agentes de carácter semi-público, que son contabilizados como empresas en las estadísticas aportadas por EUSTAT, los datos sobre el número de empresas y el porcentaje de ejecución del gasto total en I+D por el sector empresas quedan completamente desvirtuados y sobredimensionados.

De cara a calibrar el porcentaje de gasto ejecutado por las empresas de la C.A. del País Vasco, para una óptima comparación del peso de las empresas vascas en el seno del sistema de I+D con respecto a otras regiones europeas, he optado por desagregar el gasto ejecutado por los centros tecnológicos para el caso de la CAPV. De esta manera, la **Tabla 6.19.**, permite observar que el porcentaje del gasto interno total en I+D ejecutado por parte de las empresas se sitúan en un nivel relativamente bajo en comparación con las regiones con los sistemas de I+D más desarrollados. El porcentaje del gasto interno total en I+D contabilizado por parte de EUSTAT como ejecutado por las empresas asciende al 81,28%. En cambio, una vez que diferenciamos entre empresas y centros tecnológicos, podemos observar que las empresas privadas no alcanzan el nivel de ejecución del gasto que tienen en otras regiones europeas, con las que la CAPV pretende equipararse.

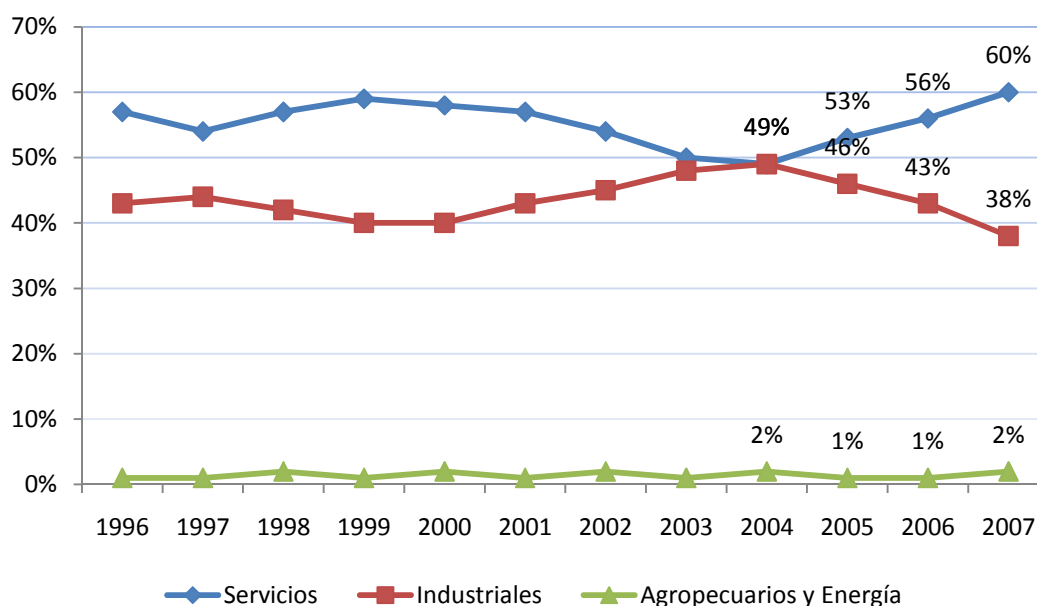
**Tabla 6.19.: Gasto Interno en I+D por Sector de Ejecución (% sobre el Total del Gasto).  
Año 2007.**

|                              | Empresas | Centros<br>Tecnológicos | Administración<br>Pública | Educación<br>Superior | IPSF  |
|------------------------------|----------|-------------------------|---------------------------|-----------------------|-------|
| EU-15                        | 64,61    | -                       | 12,18                     | 22,16                 | 1,04  |
| Région de Bruxelles-Capitale | 57,12    | -                       | 9,35                      | 28,91                 | 4,62  |
| Praha                        | 43,94    | -                       | 37,10                     | 18,24                 | 0,72  |
| Hovedstaden                  | 78,97    | -                       | 3,37                      | 17,09                 | 0,58  |
| Baden-Württemberg            | 81,45    | -                       | 8,90                      | 9,65                  |       |
| Stuttgart                    | 92,96    | -                       | 3,54                      | 3,50                  |       |
| Arnsberg                     | 62,36    | -                       | 7,59                      | 30,05                 |       |
| País Vasco                   | 55,02    | 26,26                   | 4,15                      | 14,35                 | 0,06  |
| Comunidad Foral de Navarra   | 65,62    | -                       | 10,84                     | 23,51                 | 0,03  |
| Comunidad de Madrid          | 58,98    | -                       | 24,84                     | 15,97                 | 0,21  |
| Wien                         | 58,94    | -                       | 8,21                      | 32,29                 | 0,56  |
| Centralny                    | 27,71    | -                       | 50,04                     | 22,10                 | 0,14  |
| Lisboa                       | 54,76    | -                       | 13,37                     | 21,64                 | 10,24 |
| Etelä-Suomi                  | 69,63    | -                       | 11,96                     | 18,41                 |       |
| Stockholm                    | 74,73    | -                       | 6,05                      | 19,22                 |       |
| Greater Manchester           | 30,61    | -                       | 0,52                      | 58,27                 |       |
| London                       | 36,78    | -                       | 9,73                      | 52,66                 |       |
| Scotland                     | 31,40    | -                       | 19,36                     | 53,61                 |       |
| Oslo og Akershus             | 48,10    | -                       | 19,86                     | 32,04                 |       |

Fuente: EUROSTAT y EUSTAT. Elaboración propia.

En esta misma línea, a la hora de visualizar la forma en la que está distribuido el gasto interno en I+D según las diferentes ramas de actividad y sectores económicos, es de destacar que en la CAPV, el 37% del gasto recae en el ámbito de las Actividades de I+D, en las que están contabilizados los centros tecnológicos. A este respecto, el **Gráfico 6.7.**, permite observar la evolución mantenida por el Gasto Interno en I+D por sectores de actividad en la C.A. del País Vasco, donde se aprecia el despunte del gasto realizado por las empresas y centros tecnológicos contabilizados dentro del sector servicios desde 2004 en adelante, gracias principalmente a la labor que en esta materia están realizando los centros tecnológicos.

**Gráfico 6.7.: Evolución Gasto Interno en I+D de las Empresas por Sectores de Actividad**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Tal y como refleja la **Tabla 6.20.**, la importancia de actividades de servicios intensivas en conocimiento e innovación, tales como las actividades informáticas o los servicios empresariales presentan un protagonismo destacado en el conjunto del gasto interno en I+D realizado por las empresas en el año 2008. Destaca también el peso porcentual de las empresas dedicadas al material de transporte. Dentro de las actividades industriales, son las empresas dedicadas a los artículos metálicos, la maquinaria, la metalurgia y la industria, la electrónica y la industria química los que mayor esfuerzo realizan en I+D, aunque no alcanzan los niveles de las actividades de servicios. Ello permite destacar que a pesar de que la C.A. del País Vasco presenta una fuerte especialización industrial, preferentemente en artículos metálicos y metalurgia, que hemos podido constatar en páginas anteriores, su aportación al gasto interno total en I+D, no es especialmente relevante.

**Tabla 6.20.: Gasto Interno en I+D en Empresas por Rama de Actividad. Año 2008.**

|  | Miles de €       | % sobre el Total |
|--|------------------|------------------|
| <b>Total</b>                                       | <b>1.024.604</b> | <b>100</b>       |
| <b>Agropecuario y pesca, extractivas y energía</b> | <b>14.567</b>    | <b>1,42</b>      |
| + Química y refino de petróleo                     | 24.879           | 2,43             |
| + Caucho y plástico                                | 14.451           | 1,41             |
| + Industria no metálica                            | 6.338            | 0,62             |
| + Metalurgia                                       | 27.090           | 2,64             |
| + Artículos metálicos                              | 57.297           | 5,59             |
| + Máquina herramienta                              | 20.701           | 2,02             |
| + Aparatos domésticos                              | 30.075           | 2,94             |
| + Otra maquinaria                                  | 59.094           | 5,77             |
| + Material eléctrico                               | 34.128           | 3,33             |
| + Material electrónico                             | 21.791           | 2,13             |
| + Material de precisión                            | 13.231           | 1,29             |
| + Material de transporte                           | 91.215           | 8,9              |
| + Otras manufacturas                               | 16.200           | 1,58             |
| <b>Manufacturas</b>                                | <b>416.490</b>   | <b>42,07</b>     |
| <b>Construcción</b>                                | <b>10.416</b>    | <b>1,02</b>      |
| + Actividades informáticas                         | 52.095           | 5,08             |
| + Actividades de I+D                               | 376.848          | 36,78            |
| + Otras actividades empresariales                  | 74.712           | 7,29             |
| + Otros servicios                                  | 79.475           | 7,76             |
| <b>Servicios</b>                                   | <b>583.130</b>   | <b>56,91</b>     |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Si recurrimos al cálculo de la intensidad de gasto en I+D (dividiendo el gasto en I+D por el Valor Añadido aportado por el sector) reflejada en la **Tabla 6.21.**, podemos apreciar que a pesar del menor peso porcentual en el gasto interno en I+D por parte de las empresas involucradas en actividades manufactureras, la intensidad del conjunto del sector es mayor que la realizada por el sector servicios. Aún así, y a pesar de que el conjunto del sector servicios realiza una menor intensidad de gasto en I+D, actividades concretas, tales como las actividades informáticas, realizan un esfuerzo destacado en el gasto en I+D. En el seno de la industria manufacturera de la C.A. del País Vasco, destaca la intensidad de gasto realizada por los sectores de material electrónico, material de precisión y material de transporte y la escasa intensidad de sectores como industria no metálica, artículos metálicos y metalurgia.

**Tabla 6.21.: Intensidad del Gasto Empresarial en I+D por Rama de Actividad. Año 2006.**

|  | CAPV       | España(1)  | UE-13(1)   |
|--|------------|------------|------------|
| <b>Agropecuario y pesca, extractivas y energía (2)</b> | <b>0,2</b> | <b>0,4</b> | 0,4        |
| + Química y refino de petróleo                         | 2,1        | 8,3        | 21,4       |
| + Caucho y plástico                                    | 1,1        | 1,7        | 3,1        |
| + Industria no metálica                                | 0,4        | 0,8        | 1,4        |
| + Metalurgia   | 1,3        | 1,4        | 1,5        |
| + Artículos metálicos                                  | 1,1        | 0,7        | 0,6        |
| + Maquinaria   | 3,8        | 3,5        | 4,3        |
| + Material eléctrico                                   | 4,5        | 5,1        | 4,3        |
| + Material electrónico                                 | 8,9        | 14,8       | 24,0       |
| + Material de precisión                                | 7,9        | 8,8        | 13,0       |
| + Material de transporte                               | 5,6        | 6,8        | 17,5       |
| + Otras manufacturas                                   | 0,4        | 0,9        | 1,1        |
| <b>Manufacturas</b>                                    | <b>2,2</b> | <b>2,8</b> | <b>6,2</b> |
| <b>Construcción</b>                                    | <b>0,0</b> | <b>0,1</b> | 0,1        |
| + Actividades informáticas                             | 6,5        | 3,1        | 4,3        |
| + Actividades de I+D                                   | 95,9       | 1,8        | 5,3        |
| + Otras actividades empresariales                      | 0,6        | 0,8        | 0,5        |
| + Otros servicios                                      | 0,2        | 0,1        | 0,1        |
| <b>Servicios</b>                                       | <b>1,2</b> | <b>0,2</b> | <b>0,3</b> |
| <b>Total Sectores</b>                                  | <b>1,3</b> | <b>0,7</b> | <b>1,4</b> |

(1) Datos referidos a 2004.

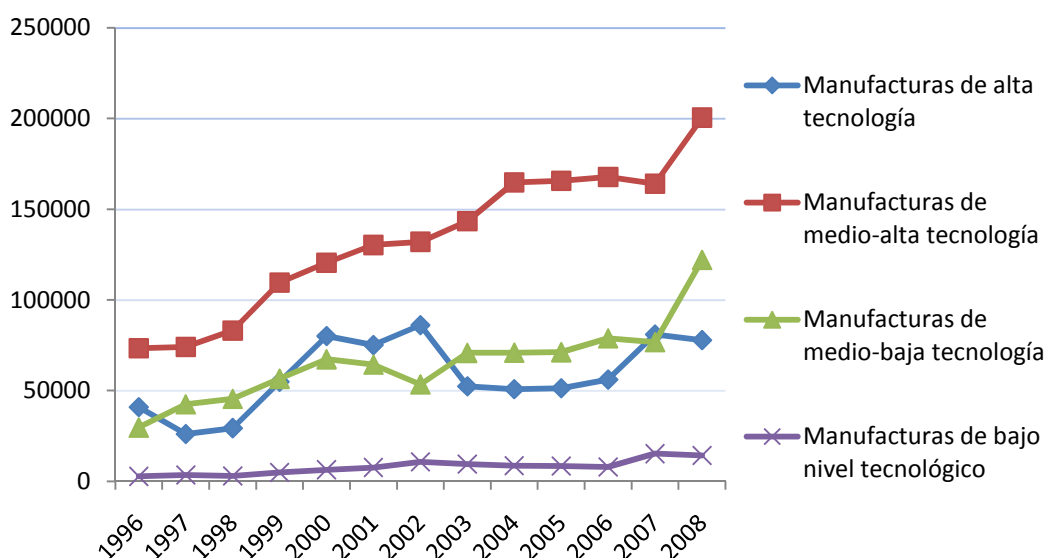
(2) En los casos de España y UE-13 no están recogidos los datos referidos a agricultura e industrias extractivas, por lo que solamente están contabilizados los del sector energético.

Fuente: Mikel Navarro (2009: 80)

En términos comparativos, se aprecia que el nivel de intensidad en I+D empresarial de la C.A. del País Vasco, prácticamente llega a doblar el de España, aunque se sitúa por detrás de la media marcada por la UE-13. Tal diferencia se hace posible fundamentalmente por el mayor gasto en I+D aportado por el sector servicios de la CAPV, que muestra una intensidad en I+D claramente superior al de España e incluso al de la UE-13. Sin embargo, resulta muy preocupante la intensidad en I+D empresarial del sector manufacturero que presenta la CAPV, debido a su fuerte especialización industrial, situándose por debajo de España y muy lejos de la UE-13. Del conjunto de ramas de actividad desagregadas del sector manufacturero, solamente en artículos metálicos y en maquinaria consigue la CAPV superar la intensidad de gasto en I+D mostrada por las mismas actividades en España; actividades que precisamente no destacan por una fuerte intensidad de gasto en I+D empresarial. En el resto de ramas de actividad, tanto la UE-13, como España superan a la CAPV en intensidad de gasto en I+D, con diferencias notables en material electrónico, material de precisión, material de transporte y química y refino de petróleo.

Centrando la mirada específicamente en el sector manufacturero y atendiendo a la forma en la que se distribuye el gasto interno en I+D según el nivel tecnológico de las empresas manufactureras de la CAPV, obtenemos una interesante fotografía de sobre qué tipo de empresas son las que centralizan el gasto en actividades de investigación y desarrollo tecnológico. Tal y como puede visualizarse en el **Gráfico 6.8.**, las empresas manufactureras de medio-alto nivel tecnológico han sido en toda la serie histórica las que han aportado mayor porcentaje al gasto interno total en I+D realizado por la industria, debido fundamentalmente a la especialización industrial del sector manufacturero vasco en actividades de nivel tecnológico medio-alto. Asimismo, destaca el hecho del menor peso porcentual de las empresas manufactureras de alta tecnología en el gasto interno en I+D, debido a su menor dimensión en el conjunto de la economía de la CAPV, compartiendo peso porcentual con las manufacturas de medio-bajo nivel tecnológico, que en los últimos años vuelve a alcanzar un protagonismo destacado en el gasto interno en I+D.

**Gráfico 6.8.: Evolución del Gasto Interno en I+D de la Industria por Nivel Tecnológico (% sobre el Total del Gasto Realizado por la Industria)**



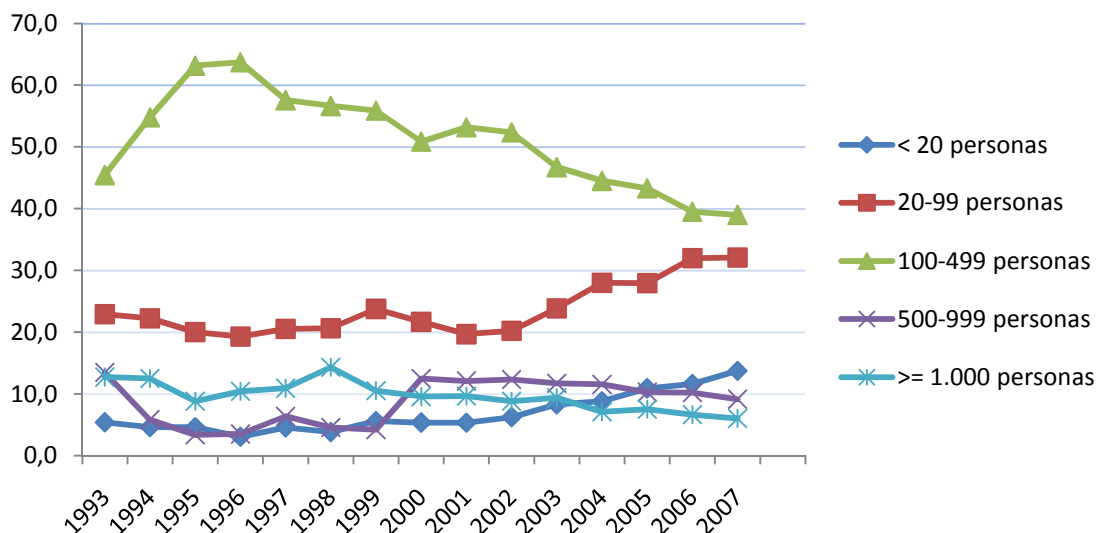
**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

En lo referente al gasto interno en I+D empresarial diferenciando tramos de tamaño de la empresa, el **Gráfico 6.9.**, nos permite observar que si bien es cierto que a medida que se incrementa el tamaño de la empresa, la intensidad en I+D también crece, las empresas de más de 500 trabajadores apenas alcanzan a representar el 15% del total del gasto interno en I+D realizado por el conjunto de las empresas. A su vez, la serie histórica que refleja el gráfico permite observar que las pymes vascas de entre 20 y 99 trabajadores han aumentado de forma constante el gasto interno en I+D, ganando mayor



protagonismo y situándose prácticamente a la par de las empresas de entre 100 y 500 trabajadores, mostrando que son cada vez más las empresas pequeñas y medianas las que se esfuerzan por realizar actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. Tal y como destaca Mikel Navarro (2009: 91), el creciente papel de las pymes en el gasto interno en I+D, se debe fundamentalmente al “proceso de desagregación de actividades de I+D habido en algunas grandes empresas (Sidenor, Guascor, etc.), así como la creciente complejidad de la ciencia y la tecnología, las mayores incertidumbres y crecientes costes de la I+D y la menor duración de los ciclos de innovación, que impulsan a las empresas a desarrollar proyectos en cooperación o subcontratar una parte creciente de la tecnología que precisan”.

**Gráfico 6.9.: Evolución Gasto Interno en I+D (% sobre el Total del Gasto) por Tamaño de la Empresa**



Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Los datos recogidos anualmente por el informe *The EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, donde se contabilizan las 1.000 mayores empresas europeas por su desempeño en I+D, permiten obtener una nítida imagen sobre la carencia de dimensión de las empresas de la C.A. del País Vasco en relación a las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. De las 21 empresas españolas que forman parte del selecto club de las 1.000 empresas más importantes por su esfuerzo en innovación y que aparecen reflejadas en la **Tabla 6.22.**, 6 son empresas con sede social en la CAPV, alcanzando puestos lejanos a las posiciones de cabeza en el ranking: Fagor Electrodomésticos (puesto 247), Industria de Turbo Propulsores (puesto 267), Gamesa (puesto 345), Cie Automotive (puesto 637), FAES Farma (puesto 689) y CAF (puesto 864). Sin embargo, si observamos el listado general de las

1.000 empresas recogidas en el ranking y completamos una comparativa en cuanto al volumen total de la inversión en I+D, en empleados o en ventas, es cuando queda claramente visible que la CAPV carece de grandes empresas motoras que supongan un importante diferencial empresarial con respecto a otras regiones y países.

**Tabla 6.22.: Puesto en el Ranking de las Empresas Españolas entre las 1.000 Empresas Europeas con Mayor Esfuerzo en I+D. Año 2006.**

|               |                                | Puesto | Inversión en I+D | Ventas Netas   | Empleados      | I+D/Ventas Netas |
|---------------|--------------------------------|--------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>España</b> |                                |        | <b>1.470,88</b>  | <b>180.515</b> | <b>485.379</b> | <b>0,8</b>       |
| 1             | Telefónica                     | 40     | 668,00           | 57.946         | 251.775        | 1,2              |
| 2             | Indra Sistemas                 | 103    | 166,34           | 2.380          | 24.430         | 7,0              |
| 3             | Almirall                       | 169    | 98,20            | 903            | 3.387          | 10,9             |
| 4             | Repsol YPF                     | 183    | 83,00            | 57.740         | 37.371         | 0,1              |
| 5             | Iberdrola                      | 206    | 73,10            | 25.196         | 28.096         | 0,3              |
| 6             | Acciona                        | 213    | 71,30            | 12.665         | 41.448         | 0,6              |
| 7             | Zeltia                         | 242    | 58,09            | 105            | 661            | 55,2             |
| 8             | Fagor Electrodomésticos        | 247    | 56,00            | 1.603          | 9.861          | 3,5              |
| 9             | Industria de Turbo Propulsores | 267    | 50,00            | 483            | 2.774          | 10,3             |
| 10            | Abengoa                        | 336    | 33,54            | 3.769          | 23.234         | 0,9              |
| 11            | Gamesa                         | 345    | 32,06            | 4.091          | 7.114          | 0,8              |
| 12            | Ebro Puleva                    | 635    | 11,58            | 2.917          | 6.883          | 0,4              |
| 13            | Cie Automotive                 | 637    | 11,51            | 1.455          | 13.333         | 0,8              |
| 14            | Amper                          | 646    | 11,11            | 359            | 1.270          | 3,1              |
| 15            | Obrascon Huarte Lain           | 666    | 10,66            | 4.009          | 16.924         | 0,3              |
| 16            | FAES Farma                     | 689    | 10,12            | 194            | 742            | 5,2              |
| 17            | CAF                            | 864    | 5,99             | 1.005          | 4.758          | 0,6              |
| 18            | Ercros                         | 886    | 5,62             | 866            | 1.954          | 0,6              |
| 19            | Grifols                        | 913    | 5,26             | 814            | 5.505          | 0,6              |
| 20            | Pescanova                      | 953    | 4,90             | 1.343          |                | 0,4              |
| 21            | Fluidra                        | 980    | 4,50             | 670            | 3.859          | 0,7              |

Fuente: The EU Industrial R&D Investment Scoreboard. 2007.

Por lo tanto, el hecho de que en los últimos años las unidades de I+D empresariales han mantenido una tendencia hacia la autonomía de las grandes empresas en las que tradicionalmente se habían situado, de cara a buscar nuevas oportunidades de financiación y nuevas líneas de investigación a través de proyectos en cooperación o de oferta de servicios a una diversidad de empresas, ha provocado que el tamaño de la empresa sea una variable con menor peso en los indicadores de gasto interno en I+D. Sin embargo, no es menos cierto que la ligazón con grandes empresas tractoras que movilizan nuevas necesidades tecnológicas, subcontratan servicios de I+D y aportan oportunidades a nuevas líneas de investigación –de las que carece la C.A. del País Vasco– sigue siendo un factor realmente importante a la hora de afianzar actividades intensivas en conocimiento e innovación en el territorio.

Ciertamente, estas nuevas tendencias que se observan en el plano internacional y en sectores punta, abre nuevas posibilidades a regiones de menor tamaño y dimensión como la CAPV, si se consigue conectar con las redes adecuadas y se establecen marcos de relación estables con socios que puedan estar fuera de nuestras fronteras.

En relación a las fuentes de financiación de la I+D empresarial, ya he advertido en páginas anteriores (concretamente en la Tabla 6.15. de la página 399) que la financiación del gasto interno en I+D por parte de la empresa en la CAPV, supera los valores mostrados por países como el Reino Unido, Italia, España, Portugal o la media de la Unión Europea, aunque también destaca el alto porcentaje de la financiación de la I+D empresarial aportada por la Administración Pública. A este respecto, la **Tabla 6.23.**, aporta la información suficiente como para observar la procedencia de los fondos del gasto interno en I+D realizado por las empresas. En dicho cuadro, puede observarse que el 53% del gasto interno en I+D está financiado a través de fondos propios, a los que se unen el 12% proveniente de otras empresas. En lo que respecta a la financiación pública del gasto en I+D, cabe destacar el predominio de las financiación aportada por la Administración Autonómica y local, que juntos alcanzan el 18% del total de la financiación del gasto interno en I+D de las empresas en el año 2008, frente al 13% financiado por la Administración Central. El predominio de la financiación autonómica y local, frente a un menor peso de la financiación de la administración central, es uno de los rasgos particulares de la CAPV, que no se repite en otras comunidades autónomas con un sistema de innovación desarrollado como Madrid y Cataluña.

**Tabla 6.23.: Financiación del Gasto Interno en I+D del Sector Empresas por Origen de los Fondos. Año 2008.**

|  | Miles € | %      |
|--|---------|--------|
| <b>Fondos propios</b>                            | 538779  | 52,58  |
| <b>Administración central</b>                    | 133190  | 13,00  |
| <b>Administración autónoma</b>                   | 133273  | 13,01  |
| <b>Administración local</b>                      | 53021   | 5,17   |
| <b>Otras empresas</b>                            | 127220  | 12,42  |
| <b>Instituciones privadas sin fines de lucro</b> | 3244    | 0,32   |
| <b>Procedentes del extranjero</b>                | 35877   | 3,50   |
| <b>Total</b>                                     | 1024604 | 100,00 |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico

Para profundizar en el apartado de la financiación de la I+D empresarial, la **Tabla 6.24.**, permite adentrarnos en el grado y la distribución de la financiación pública en la I+D empresarial tanto en los diferentes territorios

históricos, como en el conjunto de la C.A. del País Vasco. De esta manera, es posible visualizar el papel que las diferentes administraciones están jugando en los tres territorios históricos a la hora de financiar las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico de las empresas –en las que también están contabilizados los centros tecnológicos–. Tal y como muestran los datos del año 2006 aportados, el porcentaje de la I+D empresarial financiada por fondos públicos difiere de unos territorios a otros, siendo muy elevada en Bizkaia (28%) y de menor intensidad en Gipuzkoa (25%) y en Araba (18%). Cabe señalar que las diferencias se mantienen con respecto a los diferentes orígenes de la financiación, donde destaca la desigual distribución de la financiación autonómica, caracterizada por una menor financiación en Araba. Con respecto a la aportación realizada por las diferentes Diputaciones, se observa que las Diputaciones de Bizkaia y Gipuzkoa completan proporcionalmente un mayor apoyo a la I+D empresarial que las instituciones alavesas.

**Tabla 6.24.: Financiación del Gasto Interno en I+D por la Administración Pública en las Empresas de la CAPV por Territorio Histórico. Año 2006.**

|          | Administración Pública | Administración Central | Administración Autonómica | Diputaciones y otra Administración Local |
|----------|------------------------|------------------------|---------------------------|--|
| Araba    | 17,8                   | 9,5                    | 7,6                       | 0,7                                      |
| Gipuzkoa | 24,8                   | 9,1                    | 13,1                      | 2,6                                      |
| Bizkaia  | 27,8                   | 12,5                   | 13,1                      | 2,2                                      |
| CAPV     | 25,2                   | 10,6                   | 12,4                      | 2,2                                      |

Fuente: Mikel Navarro (2009: 106)

En esta misma línea, la **Tabla 6.25.**, permite visualizar la orientación que adquiere la financiación del gasto interno en I+D del sector empresas por parte de las diferentes administraciones según el sector y el nivel tecnológico. A través de los datos aportados, se aprecia que la financiación pública proporcionada por la Administración Central en el sector manufacturero se reparte de forma relativamente equitativa (entre el 5% y el 7% del gasto interno total) entre las empresas de alto, medio-alto y medio-bajo nivel tecnológico, disminuyendo hasta el 2% en el caso de las empresas manufactureras de nivel tecnológico bajo. Paradójicamente, la financiación pública proporcionada por la Administración Autonómica y las Diputaciones, es mayor en las empresas manufactureras de medio-bajo y bajo nivel tecnológico, alcanzando el 6% del gasto interno total, mientras que la financiación del gasto interno total de las empresas manufactureras de alto nivel tecnológico no supera el 3%.

Por el contrario, en el caso de la orientación que adquiere la financiación pública entre las empresas de servicios destaca que la financiación de la Administración Central tiene un papel más relevante entre las empresas de

servicios menos intensivos en conocimiento (23%) que en las empresas de servicios intensivos en conocimiento y alta tecnología (12%). En cambio, la financiación proveniente tanto de la administración autonómica, como de las Diputaciones sigue la trayectoria contraria, con un mayor peso entre las empresas de servicios más intensivas en conocimiento y alta tecnología. Este comportamiento desigual en la financiación pública parece mostrar que las empresas han optado por una y otra fuente de apoyo público, según la conveniencia y las oportunidades del momento. Y a su vez, parece adivinarse una tendencia en los programas de apoyo a priorizar la financiación de empresas que no han recibido ayudas por parte de otros niveles administrativos, dejando fuera a aquellas empresas ya apoyadas por otro organismo público y centrando la financiación en sectores estratégicos definidos según la coyuntura económica y tecnocientífica.

**Tabla 6.25.: Financiación del Gasto Interno en I+D (% del Gasto Total) por la Administración Pública en las Empresas por Sectores y Niveles Tecnológicos. Año 2006.**

|                                       | Administración Pública | Administración Central | Administración Autonómica | Diputaciones y otra Administración Local |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------|--|
| Manufacturas AT                       | 11,0                   | 6,7                    | 3,2                       | 1,0                                      |
| Manufacturas M-AT                     | 10,9                   | 5,0                    | 5,5                       | 0,4                                      |
| Manufacturas M-BT                     | 14,3                   | 6,5                    | 6,6                       | 1,1                                      |
| Manufacturas BT                       | 8,7                    | 1,7                    | 5,6                       | 1,3                                      |
| <b>Total Manufacturas</b>             | <b>11,7</b>            | <b>5,6</b>             | <b>5,4</b>                | <b>0,7</b>                               |
| Serv. Intens. en conoc. y AT          | 35,4                   | 11,8                   | 19,9                      | 3,7                                      |
| Otros serv. Intens. en conoc          | 37,7                   | 24,8                   | 11,1                      | 1,8                                      |
| Serv. Menos intens. en conoc.         | 31,6                   | 22,7                   | 7,9                       | 0,9                                      |
| <b>Total Servicios</b>                | <b>35,5</b>            | <b>14,5</b>            | <b>17,8</b>               | <b>3,3</b>                               |
| <b>Total Manufacturas y Servicios</b> | <b>25,2</b>            | <b>10,6</b>            | <b>12,4</b>               | <b>2,2</b>                               |

AT: alta tecnología; M-AT: media-alta tecnología; M-BT: media-baja tecnología; BT: baja tecnología

Fuente: Mikel Navarro (2009: 106).

Asimismo, la Encuesta de Innovación Tecnológica completada por EUSTAT, permite ahondar en el peso que alcanza la financiación pública en las actividades de innovación tecnológica. La **Tabla 6.26.**, recoge el porcentaje de establecimientos de la C.A. del País Vasco con innovación tecnológica que obtienen financiación pública de alguna de las administraciones públicas que pueden aportar fondos a la I+D. Los datos permiten apreciar que el 35% de los establecimientos con innovación tecnológica recibieron algún tipo de financiación pública en la CAPV en el período comprendido entre 2006 y 2008, principalmente proveniente del Gobierno Vasco y de las Diputaciones Forales. Resulta destacable que el porcentaje de establecimientos que reciben

financiación por parte de la Unión Europea, supera a los establecimientos con financiación de la Administración del Estado en el mismo período.

**Tabla 6.26.: Establecimientos con Innovación Tecnológica y Financiación Pública por Origen de la Financiación (%). 2006-2008.**

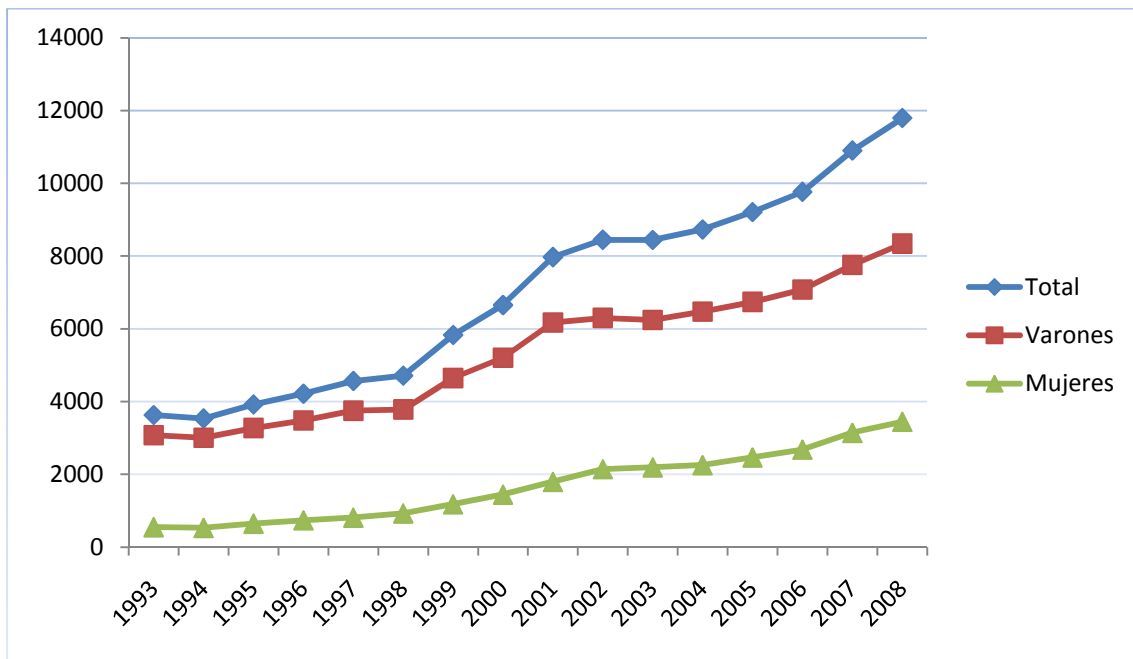
|                             | Total | Admón.<br>Local | Diputaciones<br>Forales | Gobierno<br>Vasco | Admón.<br>Central | Unión<br>Europea |
|-----------------------------|-------|-----------------|-------------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| <b>C.A. del País Vasco</b>  | 35,0  | 3,9             | 9,3                     | 26,3              | 5,1               | 8,8              |
| <b>Territorio Histórico</b> |       |                 |                         |                   |                   |                  |
| +                           | 26,7  | 1,7             | 10,8                    | 13,6              | 6,1               | 6,0              |
| +Bizkaia                    | 40,1  | 6,1             | 7,9                     | 31,7              | 5,5               | 13,1             |
| +Gipuzkoa                   | 29,9  | 1,3             | 10,9                    | 22,2              | 4,1               | 2,8              |

Fuente: EUSTAT. Encuesta de Innovación Tecnológica EIT.

La misma tabla permite visualizar claras diferencias en los diferentes territorios históricos, mostrando que el 40% de los establecimientos de Bizkaia recibieron entre 2006 y 2008 financiación pública para sus actividades de innovación tecnológica. En los tres territorios destaca la aportación realizada por el Gobierno Vasco y las Diputaciones Forales, aunque en el caso de Bizkaia resulta llamativo el hecho de que el porcentaje de establecimientos que recibe financiación de la Unión Europea supere a aquellos que reciben fondos de la Administración Local, la Diputación y la Administración Central.

Para finalizar con el análisis del papel que juegan las empresas en el seno del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco, voy a reparar en los datos disponibles sobre la evolución del personal dedicado a I+D en las empresas, así como en su distribución entre los diferentes sectores económicos. A este respecto, el **Gráfico 6.10.**, ofrece una nítida imagen sobre el crecimiento que el número de personal dedicado a I+D en Equivalencia a Dedicación Plena ha mantenido en las empresas CAPV, triplicando su número total desde 1993. Son hombres en mayor medida los involucrados en actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico en las empresas, doblando en número a las mujeres dedicadas a las mismas tareas.

**Gráfico 6.10.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en las Empresas por Sexo**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Por su parte, la **Tabla 6.27.**, permite determinar que la mayor parte del personal dedicado a I+D en las empresas de la C.A. del País Vasco, se concentra en el sector “Actividades de I+D” (que agrupa el 35% del total del Personal E.D.P.), donde están contabilizados los Centros Tecnológicos. En lo referente al sector industrial, las ramas de actividad que concentran el mayor número de personal dedicado a I+D son artículos metálicos (6,44%) y otra maquinaria (6,43%). En el caso del sector servicios y excluyendo a la rama actividades de I+D, destaca la dimensión adquirida por otras actividades empresariales (8,30%) y las actividades Informáticas (7,82%)

**Tabla 6.27.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en las Empresas por Rama de Actividad.  
Año 2008.**

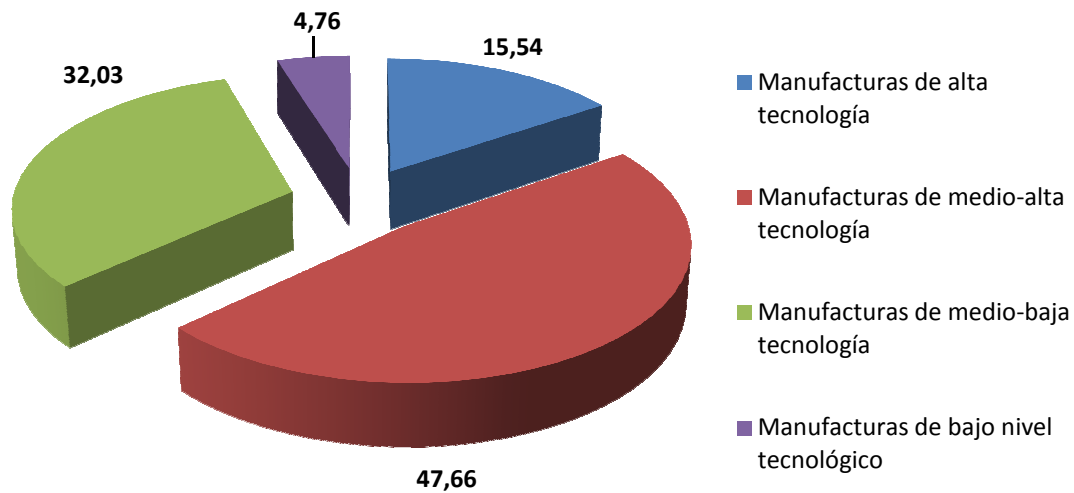
|  | Miles    | %/Total Empresas |
|--|----------|------------------|
| <b>Total</b>                                       | 1.1791,5 | 100              |
| <b>Agropecuario y pesca, extractivas y energía</b> | 99,4     | 0,84             |
| <b>Química y refino de petróleo</b>                | 367,3    | 3,11             |
| <b>Caucho y plástico</b>                           | 224,3    | 1,90             |
| <b>Industria no metálica</b>                       | 76,1     | 0,65             |
| <b>Metalurgia</b>                                  | 275,2    | 2,33             |
| <b>Artículos metálicos</b>                         | 759,7    | 6,44             |
| <b>Máquina herramienta</b>                         | 308,6    | 2,62             |
| <b>Aparatos domésticos</b>                         | 399      | 3,38             |
| <b>Otra maquinaria</b>                             | 757,8    | 6,43             |
| <b>Material eléctrico</b>                          | 292      | 2,48             |
| <b>Material electrónico</b>                        | 318,1    | 2,70             |
| <b>Material de precisión</b>                       | 195,2    | 1,66             |
| <b>Material de transporte</b>                      | 653,5    | 5,54             |
| <b>Otras manufacturas</b>                          | 253,3    | 2,15             |
| <b>Construcción</b>                                | 77       | 0,65             |
| <b>Actividades informáticas</b>                    | 922,2    | 7,82             |
| <b>Actividades de I+D</b>                          | 4.108,4  | 34,84            |
| <b>Otras actividades empresariales</b>             | 978,8    | 8,30             |
| <b>Otros servicios</b>                             | 725,6    | 6,15             |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

En esta misma línea, si enfocamos nuestra atención en el sector industrial dividido por el nivel tecnológico de las empresas, el **Gráfico 6.11.**, nos advierte que prácticamente la mitad (48%) del personal en E.D.P. involucrado en el sector manufacturero se concentra en empresas de medio-alto nivel tecnológico. A su vez, destaca el bajo porcentaje de personal dedicado a I+D en las empresas manufactureras de alta tecnología (15%), que es doblado por la cantidad de personal en I+D que realiza sus actividades en empresas de medio-bajo nivel tecnológico (32%). De esta manera, la concentración del personal sigue la misma tendencia del gasto interno en I+D que hemos podido observar con anterioridad, donde se aprecia que las empresas dedicadas a actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico en la C.A. del País Vasco son en mayor medida pequeñas y medianas empresas de servicios. Y a su vez, los datos permiten corroborar que entre las empresas manufactureras, aquellas con un nivel tecnológico medio-bajo son el verdadero nervio de las actividades de I+D.



**Gráfico 6.11.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en la Industria Manufacturera (% sobre el Total de la Industria) por Nivel Tecnológico. Año 2008.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.

La peculiar composición del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco, debido a la existencia de una fuerte infraestructura de transferencia tecnológica representada por **los centros tecnológicos**, nos remite a realizar un esfuerzo por desagregar los datos existentes sobre la actividad de los mismos de las estadísticas aportadas sobre las empresas por parte de EUSTAT. Reparando en primera instancia a la evolución del gasto interno en I+D en los centros tecnológicos que refleja la **Tabla 6.28.**, destaca el fuerte incremento del gasto acaecido desde el año 2002, mostrando que su papel en el seno del sistema es realmente importante. Por otra parte, la distribución del gasto interno en I+D por disciplina científica muestra una clara orientación de los centros tecnológicos hacia la Ingeniería y la tecnología, aunque también resulta destacable el incremento de las Ciencias Médicas y la irrupción en escena del gasto interno realizado en Ciencias Sociales desde el año 2006.

**Tabla 6.28.: Evolución del Gasto Interno en I+D en los Centros Tecnológicos por Tipo de Gasto y Disciplina Científica**

|  | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>GASTO INTERNO (miles euros)</b>       | 102.431 | 113.259 | 138.023 | 159.718 | 202.103 | 286.333 |
| + Por tipo de gasto                      |         |         |         |         |         |         |
| + Gasto corriente                        | 86.558  | 98.857  | 117.495 | 133.192 | 161.223 | 188.074 |
| + Gasto de capital                       | 15.872  | 14.402  | 20.528  | 26.526  | 40.879  | 98.260  |
| <b>Por campo o disciplina científica</b> |         |         |         |         |         |         |
| + Ciencias Exactas                       | 355     | 2.595   | 8.519   | 6.051   | 35.597  | 16.831  |
| + Ingeniería y Tecnología                | 96.606  | 99.555  | 120.396 | 128.649 | 159.099 | 203.559 |
| + Ciencias Médicas                       | 1.436   | 772     | 4.642   | 9.248   | 3.713   | 40.311  |
| + Ciencias Agrarias                      | 3.734   | 10.337  | 4.465   | 15.771  | 710     | 22.474  |
| + Ciencias Sociales                      | 0       | 0       | 0       | 0       | 2.984   | 3.157   |

**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Uno de los aspectos más sensibles con respecto al funcionamiento de los centros tecnológicos es el modelo de financiación que los sostiene. En el diseño inicial del modelo de centro tecnológico elaborado por el Gobierno Vasco, se estimaba que el apoyo de la Administración Autonómica debía estar en torno al 50% de los gastos corrientes, a través de los proyectos genéricos, mientras que el restante 50% debía de completarse a través de proyectos y servicios de I+D a las empresas. Sin embargo, con el crecimiento del número de centros tecnológicos y la reorientación de las políticas de I+D hacia un mayor apoyo a las empresas privadas, en parte para animar a éstas a incorporar actividades de I+D y a colaborar con los centros tecnológicos, el apoyo del Departamento de Industria fue descendiendo desde el 50,5% inicial hasta alrededor del 30%, como porcentaje de los gastos corrientes.

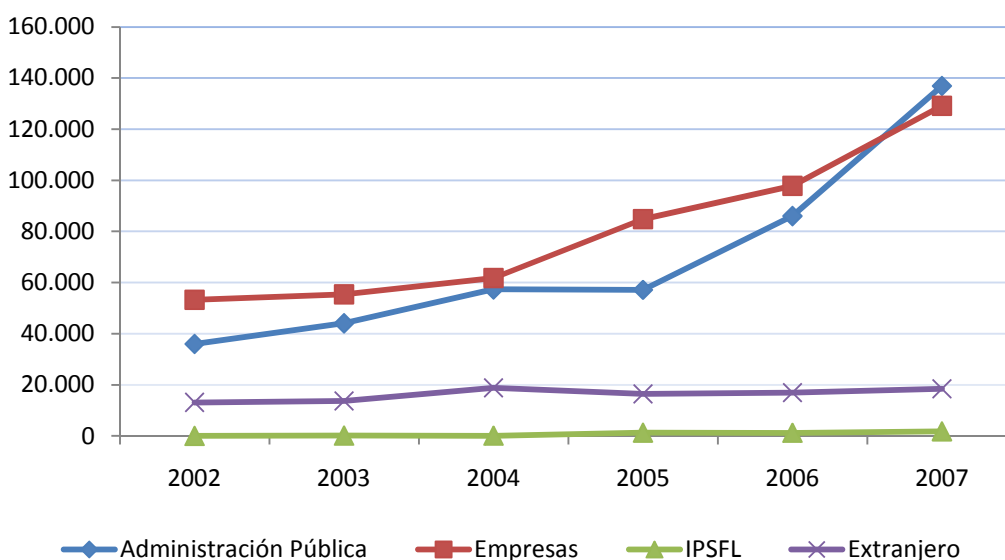
La disminución de la financiación de proyectos genéricos, y financiación pública no competitiva en general, ha continuado<sup>123</sup>. “Ello ha obligado a los centros a lanzarse en la búsqueda de financiación pública competitiva, principalmente europea y recientemente también en las convocatorias del Gobierno Central. En este proceso de reducción de la financiación para la captación de conocimiento genérico se han manifestado los problemas de la creación de una estructura nueva de I+D (en un país donde no había tradición de I+D, ni de cooperación en la innovación) en un periodo breve de tiempo (20 años), como son: la proliferación excesiva de centros (debida a tensiones territoriales), la competencia entre los mismos, la falta de demanda de las empresas y la falta de conexión con la universidad (relacionada con la falta de

<sup>123</sup> La memoria del año 2009 de Tecnalia expone que durante el ejercicio de ese mismo año, el 52% de los fondos tenían como origen los Proyectos Bajo Contrato (PBC), el 26% provenía de Financiación Pública Competitiva (FPC) y el 22% de la Financiación Pública No Competitiva (FPNC).

coordinación entre los ámbitos de la política tecnológica y la política científica)” (Olazaran; Lavía; Otero, 2005).

De esta manera, se comprende la evolución de la financiación del gasto interno en I+D en los centros tecnológicos por el origen de los fondos que refleja el **Gráfico 6.12.**, donde se observa el fuerte incremento de la financiación proveniente de las empresas a la vez que de la administración pública. Según los últimos datos disponibles, del año 2007, la financiación proveniente de la Administración Pública a través de financiación tanto genérica como competitiva alcanza el 47% del gasto interno total, superando a la financiación proveniente de la colaboración con empresas (45%). Ello permite observar que los centros tecnológicos recurren de forma muy notable a convocatorias públicas para llevar a cabo sus proyectos, compitiendo entre sí e incluso con otros agentes del sistema de I+D, como los grupos de investigación universitarios o más recientemente con los Centros de Investigación Cooperativa (CIC). Tras la disminución de la financiación pública no competitiva, los centros tecnológicos no han sido capaces de generar un sistema de auto-financiación a través de proyectos con empresas privadas, lo que los obliga a recurrir a la financiación pública competitiva para su propia supervivencia.

**Gráfico 6.12.: Evolución de la Financiación del Gasto Interno en I+D (Miles de €) en los Centros Tecnológicos por Origen de los Fondos**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Tal y como ya he adelantado, la gestación desde el vacío de una amplia y compleja estructura de transferencia tecnológica, que se sumaba a la existencia de otros agentes, como la Universidad, dedicadas a la investigación

y el desarrollo tecnológico, ha generado múltiples problemas de coordinación e interconexión, tanto entre los propios centros tecnológicos, como entre los diferentes agentes del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco. A pesar de que desde 1986 surgiera la Agrupación Vasca de Centros de Investigación Tecnológica (Euskal Ikertegi Teknologikoen Elkarte-EITE), para solventar los problemas de coordinación y de tensión territorial divisados entre los diferentes centros tecnológicos, su creación no ha conseguido solucionar tales problemas, como se ha puesto de manifiesto en los diferentes planes de Ciencia y Tecnología diseñados desde el Departamento de Industria, Comercio y Turismo (1997-2000, 2001-2004 y 2005-2008). Igualmente, en el último plan, denominado Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación (Departamento de Industria, Comercio y Turismo, 2008: 71), se vuelve a hacer hincapié en la necesidad de incrementar su peso y dimensión, afirmando que “deben crecer pero evitando duplicar capacidades y competencias ya existentes en el sistema”, como ha estado ocurriendo repetidamente durante las últimas dos décadas.

Para tratar de encontrar un equilibrio de coordinación y avanzar en la especialización de los centros tecnológicos, desde el año 2002 en adelante se crearon la corporación Tecnalía<sup>124</sup> (que agrupa a Azti, Esi, Cidemco, Fatronik, Inasmet, Labein, Robotiker, Euve y Leia) y la Alianza IK4<sup>125</sup> que vincula en un modelo de organización federal a los centros Tecnológicos, CEIT, CIDETEC, Giker, Ideko, Ikerlan, Tekniker y VICOMTech, aglutina a 1.250 profesionales y durante el año 2009 obtuvo ingresos superiores a los 80 millones de euros. Con ello, los centros tecnológicos establecen una estrategia de coordinación y cooperación conjunta de cara a adquirir mayor peso en el seno del sistema de innovación y poder avanzar en la articulación con los Centros de Investigación Cooperativa (CIC), los Centros de Investigación Básica y de Excelencia (BERC) y la propia Universidad.

La creación de la corporación Tecnalía fue el primer paso de un proceso de fusión con la vista puesta en una reordenación del papel de los diferentes centros tecnológicos involucrados. La fusión en un único centro tecnológico (Tecnalía Research & Innovation) pretendía dotar de tamaño y dimensión a la actividad de transferencia tecnológica en la C.A. del País Vasco, configurando uno de los grupos dedicados a la I+D más grandes de sur de Europa y quinto del continente, tan sólo superado por Fraunhofer (Alemania), TNO (Holanda), VTT (Finlandia) y Sintef (Noruega). Los centros que debían formar Tecnalía Research & Innovation empleaban a finales de 2009 a 1.241 trabajadores y sumaban una facturación de 109 millones de euros. Tras un largo periodo de reflexión y definición estratégica, la firma de la fusión debía materializarse el 16 de julio de 2010. Sin embargo, en el último momento y debido a la injerencia de

---

<sup>124</sup> Para más información, visitar la página web: <http://www.tecnalia.info/>

<sup>125</sup> Para más información, visitar la página web: <http://www.ik4.es/>

las Diputaciones de Bizkaia y de Gipuzkoa y la disparidad de criterios sobre la ubicación de la sede principal, que en un principio se había acordado situarla en el Parque Tecnológico de Miramon en Donostia-San Sebastián, la firma de la fusión quedó sin materializarse por completo, e incluso hace peligrar que la fusión pueda ser una realidad, al menos en un corto periodo de tiempo.

Pero, tal y como estoy sosteniendo desde el comienzo, la dimensión no es un criterio meramente cuantitativo que pueda implementarse con incrementar el tamaño de los centros tecnológicos, sino una cualidad que ofrecen las redes creadas, las infraestructuras disponibles y las cualidades de la masa crítica. A este respecto, destaca el hecho de que solamente el 14% (480 personas) del personal en Equivalencia a Dedicación Plena en los centros tecnológicos ha alcanzado el título de doctor en el año 2007, mientras que, paradójicamente, podemos encontrar un mayor número de personal con titulación de Bachiller o FP (500 personas) que sumados al personal con otros estudios (10 personas), alcanzan el 15% del total. El resto del personal se reparte entre un 59% de Licenciados (2.066 personas) y un 13% de Diplomados (452 personas). Por último, podemos apreciar que la distribución por sexos del personal es más equitativa en los centros tecnológicos que en otros agentes del sistema de I+D, donde un 59% son hombres y 41% son mujeres.

Por último y antes de completar una revisión sobre los resultados conocidos, en términos de patentes y de producción científica, para después finalizar con una valoración de conjunto del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco, quiero detenerme en el análisis de **la Universidad** en su desempeño como agente de I+D, atendiendo, a su vez, a la relación que mantiene con el resto de componentes del sistema. Es importante recordar que la clara orientación industrial del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco que tradicionalmente ha ofrecido mayor empuje al desarrollo tecnológico antes que a la investigación científica ha provocado que la Universidad no haya sido comprendida hasta hace bien tarde como un organismo clave en el desarrollo científico y tecnológico.

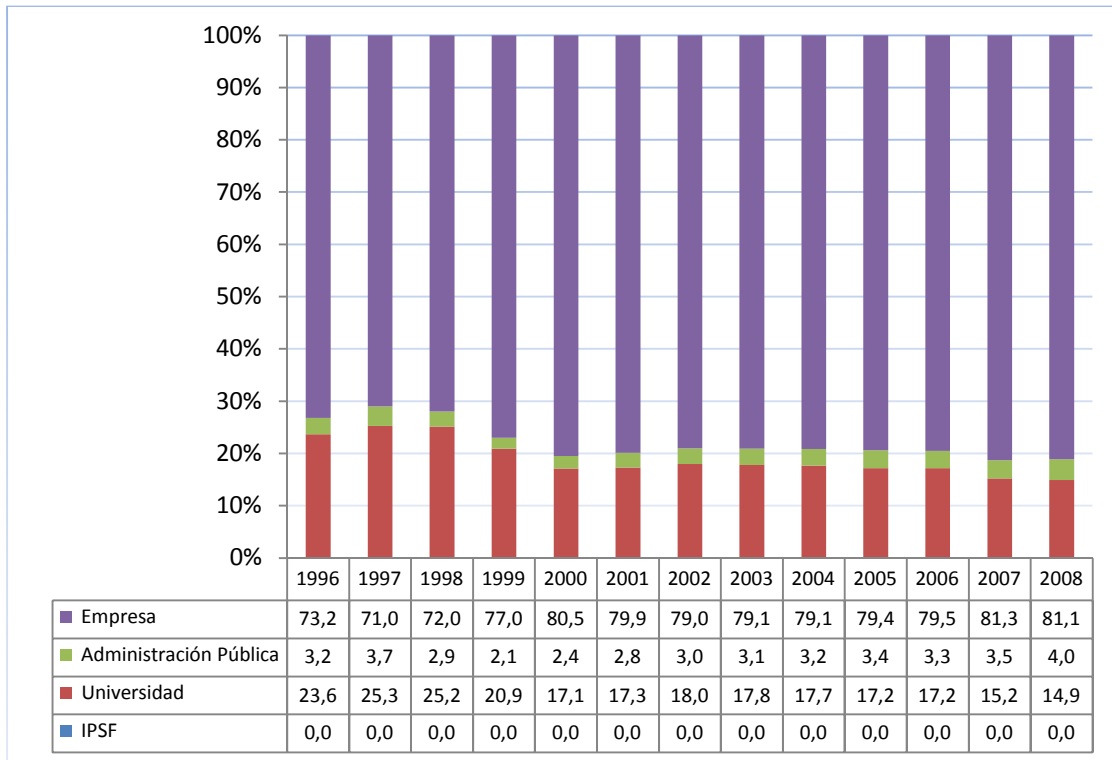
Desde sus inicios, en los primeros años de la década de 1980, la política científica del Gobierno Vasco ha estado centrada en el apoyo a la investigación básica, dirigida a proveer de recursos humanos y materiales a la comunidad científica, principalmente dentro de la Universidad, adquiriendo con ello un fuerte sesgo académico. Y a su vez, el hecho de que el diseño y la formulación de la política científica se delegaran al ámbito educativo y universitario a través de su participación e influencia en el Departamento de Educación, Universidades e Investigación, provocó un distanciamiento con respecto a la política tecnológica en manos del Departamento de Industria.

De cara a revertir la precaria situación del sistema universitario y de la comunidad científica, “se optó por un modelo de promoción general y continuado (a medio-largo plazo), dirigido a la formación de una estructura de recursos humanos y materiales en investigación básica, principalmente en la universidad, sin definir prioridades, con sistemas de evaluación externa y por pares (*peer-review*)” (Olazaran, et. al., 2004: 148). Esta política ha posibilitado que en los últimos 20 años el sistema universitario vasco haya crecido sustancialmente y se haya consolidado, con un intenso desarrollo de cuatro universidades con presencia en el territorio –Universidad del País Vasco, Universidad de Deusto, Mondragón Unibertsitatea y la Escuela de Ingenieros de la Universidad de Navarra-Tecnun–, aunque sin lograr evitar ciertos desequilibrios por el desarrollo desigual de los grupos de investigación que ha alimentado una pugna de intereses entre diversos sectores académicos.

En este contexto y a pesar de que desde 1990, la formulación tanto de la política científica, como la tecnológica realiza crecientes esfuerzos por integrar el sistema universitario en el sistema de innovación de la C.A. del País Vasco, el papel de este sector ha ido perdiendo peso. “Este rasgo es, sin duda, uno de los más característicos del SVI, y determina un bajo relieve de las actividades científicas en la región, tanto si se miden a partir de indicadores de recursos, como si se estudian por medio de indicadores de resultados” (Buesa; Navarro, 2004: 122). Este hecho es observable en la disminución de la proporción del gasto ejecutado en I+D por parte de la Universidad en el periodo entre 1996 y 2008.

A pesar de que el gasto interno en I+D, en el sector enseñanza superior ha seguido un trayectoria ascendente desde 1994, pasando de 58.529.000€ en 1994 a 188.798.000€ en 2008, ello no ha sido suficiente para mantener el peso que obtenía dentro del sistema de innovación en el comienzo de la serie histórica, sino todo lo contrario. En este sentido, el **Gráfico 6.13.**, refleja que mientras en 1996, la proporción del gasto ejecutado por la Universidad alcanzaba el 23,6%, en el año 2008, la proporción de gasto en I+D ejecutado disminuye hasta el 14,9%, mientras se incrementa principalmente el gasto ejecutado por el sector empresas.

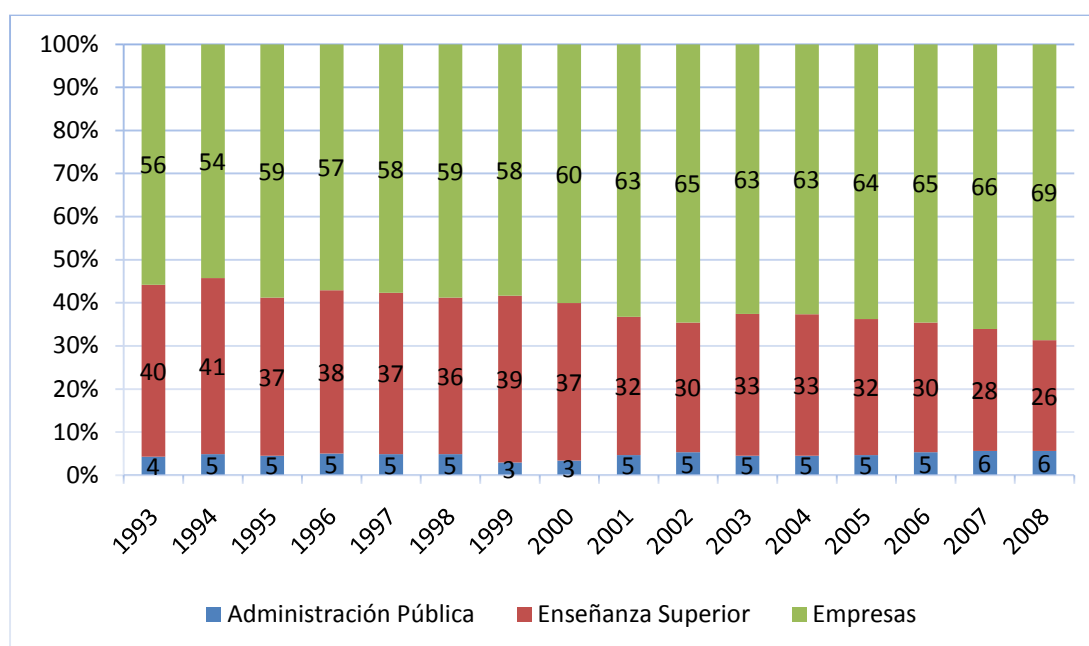
**Gráfico 6.13.: Evolución de la Ejecución del Gasto Interno Total en I+D (%) por Sector de Ejecución**



**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

La disminución del peso del sector universitario en el seno del sistema de I+D de la CAPV es también observable en el **Gráfico 6.14.**, que recoge la evolución del personal total dedicado a I+D por sectores de ejecución. Dicho gráfico relata que el sector de la enseñanza superior ha perdido peso proporcional desde 1993 a la hora de emplear a personal de I+D, mostrando que tanto las empresas como los centros tecnológicos han conseguido atraer en todo este tiempo a mayor personal de I+D, obteniendo un peso proporcional muy superior al que logra el sector de la enseñanza superior en esta materia.

**Gráfico 6.14.: Evolución del Personal Total Dedicado a I+D (%) por Sector de Ejecución**

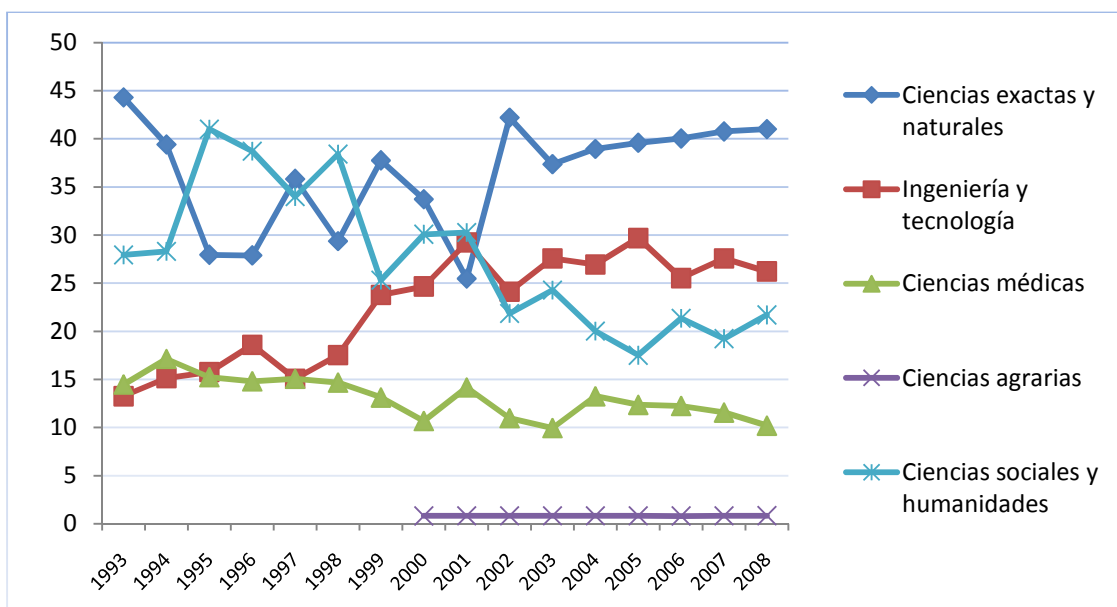


**Fuente:** EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

La distribución del gasto interno en I+D por disciplina científica recogida en el **Gráfico 6.15.**, permite visualizar que en los últimos años se ha producido una considerable reorientación de recursos hacia el área de Ingeniería y Tecnología, debido principalmente a la creación de nuevas facultades y estudios de ingeniería. En paralelo se aprecia la trayectoria oscilante del área de Ciencias Exactas y Naturales, hasta su estabilización a partir del 2001, donde alcanza el protagonismo en la distribución proporcional. Asimismo, destaca la significativa disminución del peso de las Ciencias Sociales en el conjunto del gasto interno en I+D, así como la leve aunque constante disminución del área de las Ciencias Médicas, que partiendo de la misma situación que la Ingeniería y Tecnología, mantienen la trayectoria contraria, hasta situarse 15 puntos por debajo en el año 2008



**Gráfico 6.15.: Evolución del Gasto Interno en I+D (% sobre el Total) por Disciplina Científica.**



Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Con respecto a la financiación del gasto interno en I+D en la Universidad, la **Tabla 6.29.**, permite observar el lógico papel central de la financiación procedente de las administraciones públicas, que integra los fondos provenientes tanto de la Administración Central, como de la Administración Autónoma. A su vez, dentro de la financiación autonómica se recogen tres niveles administrativos diferentes: el Departamento de Educación del Gobierno Vasco, que gestiona la política científica; la propia Universidad del País Vasco (UPV/EHU), que a través de su Vicerrectorado de Investigación lleva a cabo distintas acciones de apoyo a la investigación; y el Departamento de Industria del Gobierno Vasco, que en los últimos años ha venido financiando proyectos de investigación genérica y estratégica en la UPV/EHU a través de los programas Saiotek y Etortek.

**Tabla 6.29.: Evolución de la Financiación del Gasto Interno en I+D en la Universidad por Origen de los Fondos.**

|                                  | 1993    |       | 2000    |       | 2004    |       | 2008    |       |
|----------------------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|                                  | Miles € | %     | Miles € | %     | Miles € | %     | Miles € | %     |
| <b>Total</b>                     | 690.48  | 100   | 101.406 | 100   | 135.748 | 100   | 188.798 | 100   |
| <b>Administraciones públicas</b> | 58.215  | 84,31 | 77.624  | 76,55 | 97.014  | 71,47 | 144.182 | 76,37 |
| <b>Empresas</b>                  | 10.833  | 15,69 | 23.783  | 23,45 | 36.318  | 26,75 | 38.826  | 20,56 |
| <b>IPSF</b>                      | .       | .     | .       | .     | 356     | 0,26  | 815     | 0,43  |
| <b>Extranjero</b>                | .       | .     | .       | .     | 2.061   | 1,52  | 4.974   | 2,63  |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Los datos permiten apreciar que en los últimos años, también está llegando financiación procedente del extranjero a través de proyectos europeos y que con el tiempo su peso en el total del gasto se está incrementando. Mientras que en el año 2004, la financiación procedente del exterior representaba el 1,5% del total del gasto interno en I+D de la Universidad, en el año 2008 alcanzaba el 2,6%, mostrando un incremento en la capacidad de los grupos de investigación universitarios de obtener fondos competitivos a nivel europeo. Por otro lado, destaca el escaso incremento que entre 2004 y 2008 se aprecia en la financiación procedente de las empresas, que provoca un importante descenso porcentual de este tipo de financiación en 2008, mientras se incrementa el peso porcentual de la financiación procedente de las administraciones públicas. A este respecto, la **Tabla 6.30.**, permite apreciar que la financiación de la I+D universitaria por parte de las empresas completamente privadas supera de forma muy leve a la financiación de la I+D proveniente de las empresas públicas y centros tecnológicos y otras instituciones privadas sin fines de lucro, mostrando la debilidad de las relaciones existentes entre la Universidad y las empresas privadas.

**Tabla 6.30.: Financiación del Gasto Interno en I+D en Enseñanza Superior por Origen de los Fondos. Año 2008.**

|   |                  |
|---|------------------|
| <b>TOTAL GASTOS INTERNOS</b>  | <b>188.798,3</b> |
| <b>Fondos generales universitarios destinados a I+D</b>             | <b>114.774,0</b> |
| + Subvención general del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte | 922,8            |
| + Subvención general de la Administración Autonómica                | 88.798,6         |
| + Otros fondos propios  | 25.052,6         |
| <b>Fondos específicos para realizar I+D</b>                         | <b>74.024,3</b>  |
| - <b>Financiación Pública</b>                                       | <b>54.050,3</b>  |
| + Administración Central del Estado                                 | 17.123,6         |
| + Administración Autónoma   | 31.404,5         |
| + Diputaciones y otras Administraciones Locales                     | 5.522,2          |
| - <b>Empresas</b>   | <b>13.769,8</b>  |
| + Empresas públicas   | 2.781,5          |
| + Empresas privadas   | 7.715,7          |
| + Centros tecnológicos o asociaciones de investigación              | 3.272,5          |
| - Universidades e Instituciones privadas sin fines de lucro         | 1.228,7          |
| - <b>Procedentes del extranjero</b>                                 | <b>4.974,4</b>   |
| + U.E. (programas comunitarios)                                     | 3.737,1          |
| + Agencias y otras organizaciones internacionales y Otros           | 1.237,2          |

Fuente: EUSTAT. Estadística sobre Actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico.

Más allá de los datos aportados, lo cierto es que la financiación del gasto interno en I+D de la Universidad pública ha estado agitada por múltiples

desavenencias, sufriendo con ello diversos altibajos y problemáticas. Tal y como relatan Mikel Olazaran y Beatriz Otero (2006: 435), “para finales de los 90 (años 1998 a 2001), la financiación procedente de la UPV/EHU superaba a la aportación del Departamento de Educación, Universidades e Investigación (...). En base a la autonomía universitaria y a sus Estatutos, y con el objeto de solventar las carencias a este respecto, la UPV/EHU comenzó a apoyar la investigación con fondos propios a finales de los 80, pero la situación adquirió unos rasgos un tanto paradójicos a finales de los 90, momento en el que el Vicerrectorado de Investigación de la UPV/EHU comenzó a gestionar un presupuesto de investigación similar o superior al del Departamento de Educación (para la UPV/EHU), dándose la circunstancia de que el presupuesto de investigación de la UPV/EHU procede del propio Departamento de Educación. Un punto culminante de esta evolución fue la cesión de los fondos de apoyo a los grupos de alto rendimiento a la UPV/EHU, a través del contrato-programa”.

Hechos como los recogidos nos conducen a una reflexión sobre el modelo de política científica que ha prevalecido durante los últimos años y sus rasgos característicos que condicionan la mayor presencia y papel de la Universidad en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento. A este respecto, el análisis completado por Ander Gurrutxaga (2006: 90), advierte que el sistema universitario vasco padece una indefinición del modelo de política científica, debido a que no ha sabido distanciarse en lo fundamental de los intereses procedentes del propio órgano ejecutor. La política científica no ha alcanzado suficiente clarificación, “ni en cuanto a la definición de un modelo de política de investigación, ni en cuanto a la creación de estructuras de investigación, ni en cuanto a la clarificación de la confusión en el sistema entre docencia e investigación, ni en sistemas estables y claros de financiación, ni en cuanto a sistemas de evaluación que hubieran podido corregir el <<efecto Mateo>>”.

A la falta de claridad del modelo de política científica hay que sumar las insuficiencias existentes en la coordinación entre el Departamento de Educación y el Departamento de Industria que provoca la existencia de disputas y duplicidades entre los diferentes agentes del sistema de I+D, que han derivado en un vaciamiento progresivo de las funciones propias en las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico. De esta manera, la universidad se ha venido distanciando de forma creciente del resto de agentes del sistema de I+D –empresas y centros tecnológicos–, hasta alcanzar cotas verdaderamente bajas.

En consecuencia, el posicionamiento de la universidad pública (UPV/EHU) en los rankings de calidad de la investigación científica resulta preocupantemente baja. El estudio publicado por Buela-Casal, Bermúdez, Sierra, Quevedo-Blasco y Castro (2010), que construye un ranking en

investigación de las universidades públicas españolas para el año 2009, permite evaluar las fortalezas y debilidades de las diferentes universidades en base a siete indicadores que analizan la productividad de su profesorado en el ámbito científico, como puede ser el número de publicaciones de artículos en revistas científicas seleccionadas, los tramos de investigación obtenidos por los profesores, proyectos concedidos por el Ministerio de Ciencia, tesis presentadas, becas de formación, las patentes registradas así como programas de doctorado con mención de calidad. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.31.**, en el ranking global de productividad en investigación de las universidades públicas españolas, la UPV/EHU aparece en el puesto 40 de un listado de 48 universidades, tras obtener la puntuación más baja de todas las universidades en el ranking por artículos ISI, el puesto 35 en el ranking por tramos de investigación, el puesto 23 en el ranking por proyectos I+D, puesto 21 por tesis doctorales, el puesto 44 en el ranking por becas FPU, el puesto 15 en el ranking por doctorados con mención de calidad y el puesto 32 en el ranking por patentes.

**Tabla 6.31.: Ranking Global de Productividad en Investigación de las Universidades Públicas Españolas**

| Posición | Universidad            | Punt. | Posición | Universidad        | Punt. |
|----------|------------------------|-------|----------|--------------------|-------|
| 1.       | Pompea Fabra           | 100   | 21.      | Alicante           | 52,61 |
| 2.       | Autónoma Barcelona     | 83,52 | 22.      | Huelva             | 52,56 |
| 3.       | Pablo de Olavide       | 83,51 | 23.      | Vigo               | 52,1  |
| 4.       | Autónoma Madrid        | 75,93 | 24.      | Islas Baleares     | 52,00 |
| 5.       | Barcelona              | 71,82 | 25.      | Cantabria          | 51,67 |
| 6.       | Rovira i Virgili       | 71,75 | 26.      | Castilla-La Mancha | 51,57 |
| 7.       | Politécnica Valencia   | 71,74 | 27.      | Zaragoza           | 51,50 |
| 8.       | Miguel Hernández       | 70,92 | 28.      | Salamanca          | 51,43 |
| 9.       | Carlos III             | 70,32 | 29.      | Jaume I            | 51,27 |
| 10-      | Politécnica Cataluña   | 65,95 | 30.      | Murcia             | 48,39 |
| 11.      | Girona                 | 60,60 | 31.      | Oviedo             | 48,26 |
| 12.      | Alcalá                 | 59,77 | 32.      | León               | 46,43 |
| 13.      | Santiago de Compostela | 56,96 | 33.      | Rey Juan Carlos    | 46,10 |
| 14.      | Granada                | 56,54 | 34.      | Pública Navarra    | 45,84 |
| 15.      | Valencia               | 55,89 | 35.      | Jaén               | 45,13 |
| 16.      | La Rioja               | 55,62 | 36.      | Almería            | 43,92 |
| 17.      | Complutense Madrid     | 55,36 | 37.      | Sevilla            | 43,83 |
| 18.      | Córdoba                | 54,38 | 38.      | Málaga             | 43,03 |
| 19.      | Politécnica Cartagena  | 53,78 | 39.      | Extremadura        | 41,62 |
| 20.      | Lleida                 | 53,03 | 40-      | País Vasco         | 41,52 |

Fuente: Buela-Casal, Bermúdez, Sierra, Quevedo-Blasco y Castro (2010)

Tales datos revelan un importante déficit en la capacidad investigadora de la universidad pública de la C.A. del País Vasco, donde a pesar de existir

grupos de investigación con excelentes resultados<sup>126</sup>, cohabitan con otros de menor dimensión y producción científica. De esta manera, el desarrollo de algunas áreas de conocimiento es todavía muy limitado en el sistema universitario vasco, sobre todo en áreas de vanguardia como las nanociencias o la biotecnología. Tal y como destaca el Informe sobre la Ciencia en Euskadi (Ikerbasque, 2010: 20) elaborado por el recientemente creado Observatorio Vasco para la Ciencia y la Tecnología de Ikerbasque, a pesar de en los últimos años se aprecia una diversificación de las áreas temáticas hacia ámbitos de corte transversal e interdisciplinar dirigidas a la investigación en áreas y debates de vanguardia, de la mano de los más importantes grupos de investigación, el grueso de la estructura científica de la C.A. del País Vasco es de corte clásico, “donde las ciencias experimentales y fundamentales (física y química primordialmente) tienen mucho peso”.

El impulso a la investigación y a la innovación en el seno de la Universidad emerge como una de las tareas pendientes de la sociedad vasca, clarificando de antemano su papel y status dentro del sistema de I+D. Para ello, es necesario que se construya un modelo claro de sistema de investigación basado en la flexibilidad, la estabilidad y el reconocimiento, que culmine en un contexto de posibilidades para desarrollar una carrera investigadora. La condición es establecer una política de recursos humanos y financieros que posibilite el desarrollo de una vida académica y favorezca la llegada de nuevos investigadores cualificados en condiciones óptimas y estables de cara a fomentar la vocación y la dedicación a la investigación.

Dos de los requisitos imprescindibles para poder alcanzar estas metas son la estabilidad de la financiación y la extensión de la cultura de la evaluación. “El sistema de investigación no puede funcionar de forma adecuada si no se implanta un sistema seguro y eficiente de financiación. La madurez del sistema de investigación requiere como condición necesaria dotarle de medios y de mecanismos eficaces de financiación. La financiación no puede depender de <<coyunturas favorables>> ni de ritmos desiguales dependientes del juego de la política. Los sistemas de investigación requieren de sistemas de evaluación adecuados y apropiados a aquello que se quiere evaluar” (Gurrutxaga, 2006: 93). Ciertamente, la revalorización y el

---

<sup>126</sup> Buena muestra de ello son, los llamados Centros de Investigación Básica y de Excelencia (BERC), creados en los últimos años por el Gobierno Vasco. Actualmente funcionan en la C.A. del País Vasco seis entidades de este tipo. Por un lado, el BC3 (Basque Center for Climate Change), el BCAM (Basque Center for Applied Mathematics) y el BCBL (Basque Center on Cognition, Brain and Language), los tres liderados por científicos de prestigio internacional, con la promoción y financiación de Ikerbasque. A ellos se suman, por otra parte, tres fundaciones incorporadas a la red de excelencia después de haberse creado ésta: la Fundación Donostia International Physics Centre, la Fundación Biofísica Bizkaia y el Materials Physics Centre. El Departamento de Educación está estudiando nuevas propuestas para crear tres centros más de estas características entre el 2011 y el 2013. La prioridad del gobierno autonómico es impulsar en primer lugar un centro de investigación en biociencias y biomedicina, debido a la baja producción científica en este campo con respecto a otras áreas de España.

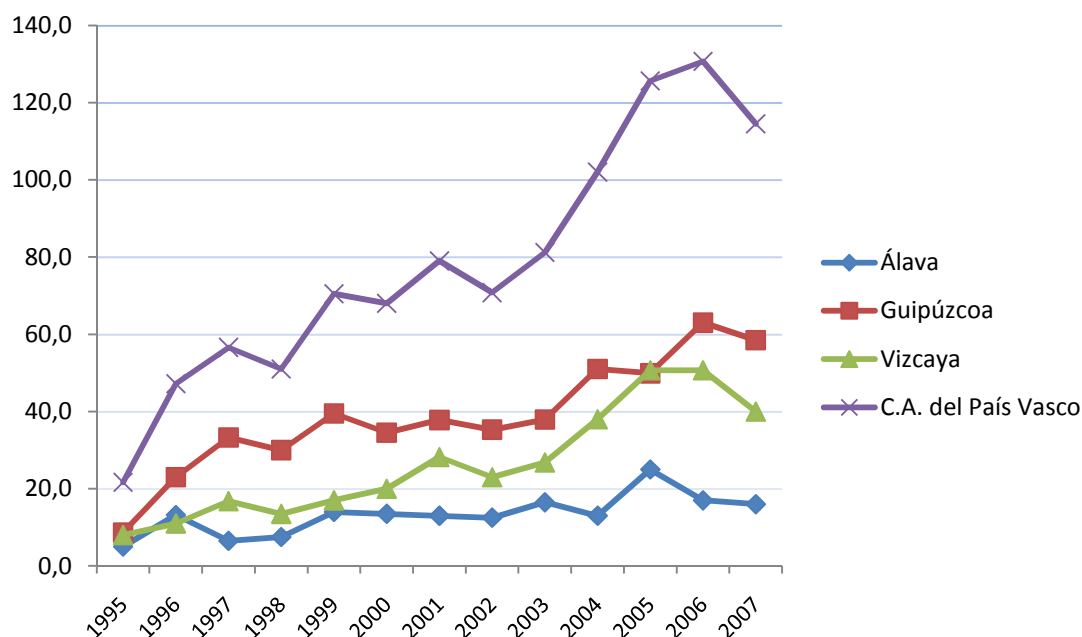
reposicionamiento de la Universidad son pasos imprescindibles para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento, aunque para ello es fundamental que la universidad supere su conservadurismo e inmovilismo que impide cualquier transformación, por importante que sea, y se impregne de la cultura de la innovación como forma de evitar la reproducción de las problemáticas que lleva arrastrando desde hace décadas.

### **6.2.6. Resultados del Sistema de I+D: Patentes y Producción Científica**

Si bien los indicadores basados en I+D, principalmente basados en gasto interno realizado, el personal EDP y las fuentes de financiación de las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico nos permiten construir un retrato sobre el desarrollo y el potencial del sistema de innovación de la C.A. del País Vasco en términos de inputs, también es necesario completar una reflexión sobre la forma en la que se utilizan los recursos destinados a la investigación científica y el desarrollo tecnológico, mediante un análisis de los resultados alcanzados por los diferentes agentes participantes en el sistema. Para ello, podemos recurrir tanto a los datos existentes a nivel internacional en torno a las patentes, como a las mediciones completadas para calcular la producción científica existente en diferentes territorios.

En lo que respecta a las **patentes**, la evolución histórica en el número de solicitudes de patentes a la Oficina Europea de Patentes (EPO) –que recoge la gran mayoría de las solicitudes de patentes y permite establecer comparaciones con otros territorios–, reflejada en el **Gráfico 6.16.**, permite visualizar el incremento constante que desde el año 1995 se ha mantenido en la C.A. del País Vasco, aunque con una notable ralentización en el número de solicitudes durante los últimos años. La distribución por territorios históricos de las solicitudes de patentes, indica que Gipuzkoa mantiene una tasa de solicitudes de patentes superior a la de Bizkaia y Araba desde el año 1995 en adelante. A pesar de que la tasa de solicitudes de patentes de Bizkaia consiguió por primera vez en toda la serie histórica acercarse a la de Gipuzkoa en el año 2005, la brecha entre los dos territorios ha vuelto a abrirse desde entonces, debido a un descenso significativo en las solicitudes provenientes de Bizkaia. Por su parte, en el caso de Araba destaca el escaso desarrollo que desde 1995 se ha producido en las solicitudes de patentes, situándose en posiciones lejanas con respecto al resto de los Territorios Históricos.

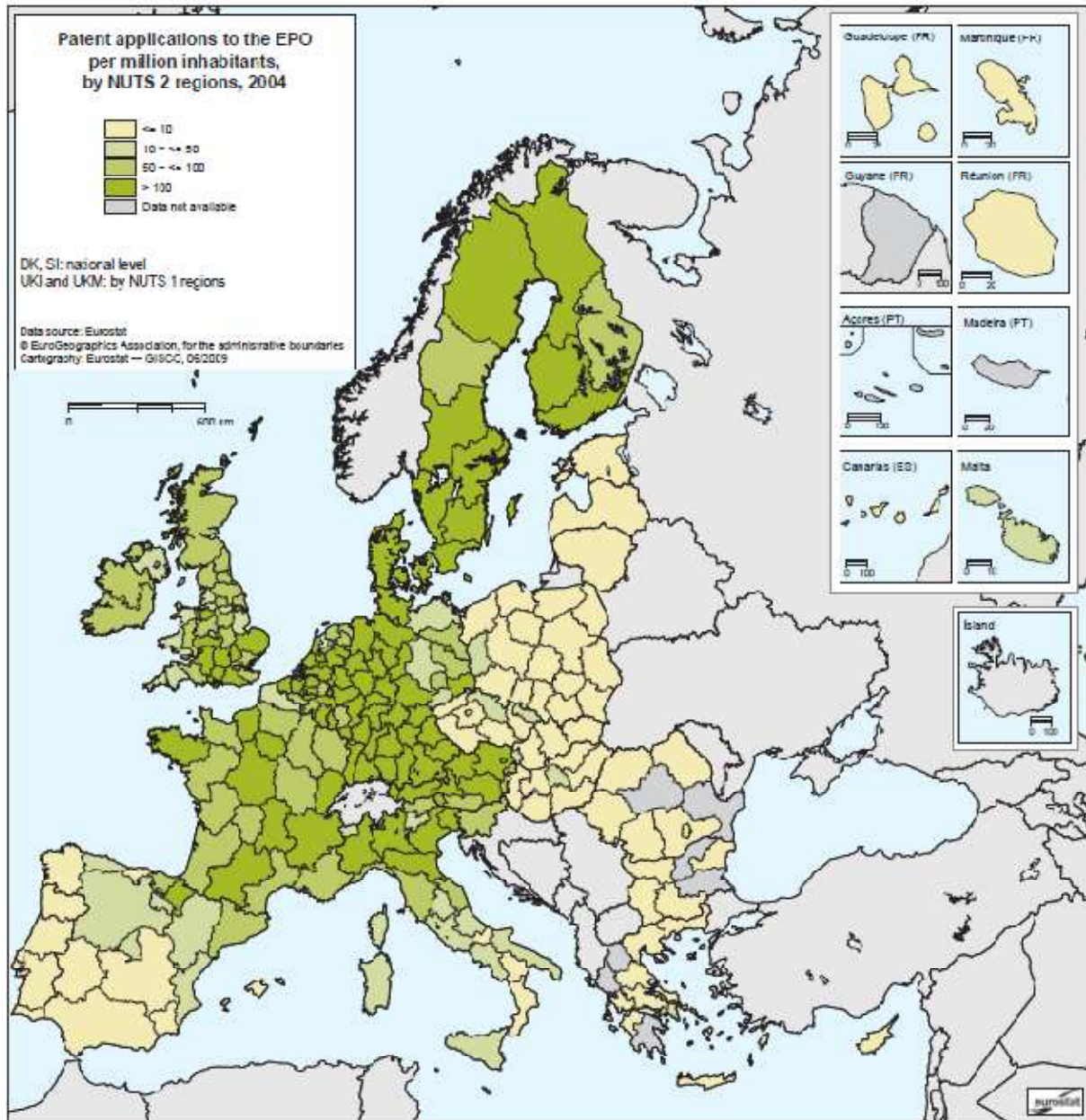
**Gráfico 6.16.: Evolución del Número de Patentes Solicitadas a la Oficina Europea de Patentes (EPO) (Por Millón de Habitantes)**



Fuente: OECD. Stats.

De esta manera, el **Mapa 6.6.**, refleja que la C.A. del País Vasco se sitúa junto a Navarra y Cataluña entre las regiones con mayor número de solicitudes de patentes a la EPO –por millón de habitantes–, en España en el año 2004. Sin embargo, aunque Navarra consigue formar parte, del grupo de regiones europeas con más de 100 patentes solicitadas por millón de habitantes, la CAPV se queda a las puertas de alcanzar dichos valores, adivinándose una cierta distancia con las regiones más dinámicas en las solicitudes de patentes, entre las que encontramos a la mayoría de las regiones de Centroeuropa, Bélgica, Holanda, Suecia, Finlandia, Norte de Italia, Sur de Inglaterra y las regiones con mayor densidad urbana de Francia.

**Mapa 6.6.: Solicitudes de Patentes a la Oficina Europea de Patentes (EPO)  
(Por Millón de Habitantes). Año 2004.**



Fuente: EUROSTAT. GISCO.

Aunque los datos más recientes que hemos podido visualizar en el Gráfico 6.16., de la página 439, permiten observar que a partir de 2004, la C.A. del País Vasco ha conseguido superar la barrera de 100 solicitudes de patentes a la EPO por millón de habitantes, lo cierto es que todavía existe un importante margen de mejora en este ámbito para alcanzar el desempeño de las regiones europeas con un mayor número de solicitudes de patentes. Teniendo en cuenta los esfuerzos financieros que se realizan en la CAPV en favor de la I+D y la existencia de una amplia estructura de transferencia tecnológica, formada por los centros tecnológicos sería de esperar un mayor



desarrollo de tecnología propia. Sin embargo, los propios responsables de los centros tecnológicos asumen esta deficiencia del sistema vasco de transferencia de tecnología, que achacan a la falta de colaboración e interconexión entre los centros tecnológicos y las empresas<sup>127</sup>.

La falta de ligazón entre las necesidades de las empresas y las actividades de los centros tecnológicos es también una de los principales aspectos resaltados por la investigación completada por Mikel Olazaran, Eneka Albizu y Beatriz Otero (2009). Gracias a los resultados conseguidos en una extensa investigación cualitativa, completada mediante entrevistas con los responsables de los centros tecnológicos y pymes de la C.A. del País Vasco, han podido concluir que existe un claro distanciamiento entre las necesidades tecnológicas de las pymes y los centros tecnológicos. La orientación generalista adquirida por los centros tecnológicos, en busca de la financiación pública competitiva –regional, estatal o europea– que posibilita su supervivencia, ha provocado que sus actividades de I+D se alejen de las necesidades de las pymes de la CAPV<sup>128</sup>.

---

<sup>127</sup> En declaraciones de José María Múgica, director general de Inasmet y director de Propiedad Industrial de Tecnalia Corporación realizadas en una entrevista concedida a *El Diario Vasco* (21/09/2009), reconocía que los centros tecnológicos vascos deberían realizar mayor esfuerzo en desarrollar tecnología propia. “A los centros tecnológicos vascos se nos achaca que trabajamos muy bien con tecnologías compradas o imitadas de fuera, pero que tenemos un desarrollo limitado de tecnologías propias y un escaso número de patentes si se compara con las inversiones que se realizan. Es cierto que, en general, lo que se hace es captar tecnología ya existente y adaptarla a las necesidades de nuestras empresas, lo que genera resultados empresariales y de mercado pero no patentes ni propiedad industrial. En Tecnalia pensamos que ha llegado la hora de dar un salto cualitativo y cambiar nuestro modelo de negocio, apostando por la propiedad industrial. Esto es, por generar más tecnologías propias y por una mejor explotación de esas patentes. Si somos capaces de generar tecnologías propias y ponerlas en el mercado, obtendremos recursos. En la actualidad, sólo un 1% de los ingresos de Tecnalia procede de la explotación de la propiedad industrial. Queremos llegar al 20% en 2015. Para eso necesitamos también un mayor grado de implicación de las empresas. Ellas también deben dar el paso y pasar de ser simples compradores de tecnología a hacer de los centros de I+D sus socios tecnológicos, con carácter estructural. Nosotros queremos mejorar para aportar más valor a nuestros clientes, para que dispongan de productos realmente diferenciados. Pero ellos también deben involucrarse y asumir riesgos (...). Si pedimos implicación a las empresas hacia nosotros, debemos ser consecuentes e implicarnos nosotros primero con ellas”.

<sup>128</sup> Tal y como destacan con sus propias palabras: “The case study in the Basque Country has shown that although technology centres have been able to increase their external sources of finance through competitive R&D projects at national and European levels when generic finance provided by the regional government waned, they have been unable to improve their system of self-financing through services to companies, and to SMEs in particular, the mainstay of the Basque Country. (...) R&D projects do not usually start from firms’ needs, but from technology centres’ visits to firms. Technology centres have to visit the firms in order to inform them about their services and learn about the firms’ needs. After that, the centre sends a Project draft to an interested firm and informs it about the possibility of applying for a public-funded project (usually within regional government programmes). Without such funding, many firms would not approach technology centres.” (Olazaran, et. al., 2009b: 358). El análisis de Mikel Navarro (2010: 171), alcanza conclusiones similares destacando que “si exceptuamos aquellas empresas, generalmente de tamaño mediano-grande, con claras capacidades tecnológicas y con intereses que coincidían con las líneas de investigación prioritarias de los centros, la

Además de las patentes, que sobre todo aglutinan el desarrollo tecnológico, es importante completar una revisión a la **producción científica** como indicador de los outputs o resultados de las actividades de investigación científica. A este respecto, El Instituto de Estudios Documentales sobre Ciencia y Tecnología (IEDCYT, antes CINDOC) del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) completa una medición de la producción científica de España, desagregado por comunidades autónomas. Las fuentes de información utilizadas para realizar dicha medición son las bases de datos bibliográficas internacionales aportadas por Thomson Scientific y recogidas en Web of Science (WoS) de EE.UU. y las elaboradas por el propio CSIC, diferenciando entre Ciencia y Tecnología (ICYT) y Ciencias Sociales y Humanas (ISOC). La base de datos ICYT recoge información bibliográfica correspondiente a los trabajos publicados en cerca de 400 revistas científicas españolas de Ciencias Experimentales y Tecnología, mientras que ISOC analiza aproximadamente 1.500 revistas de Ciencias Sociales y Humanidades.

La **Tabla 6.32.**, permite establecer una comparación en lo que respecta a la producción científica entre Comunidades Autónomas, mostrando que la producción científica de la C.A. del País Vasco obtiene resultados mediocres, situándose en séptima posición con un promedio de 4,1% en la producción de todos los documentos científicos españoles. Supera este promedio llegando al 4,5% en los documentos sobre Ciencia y Tecnología y al 4,3 en Ciencias Sociales y Humanas, pero desciende al 3,5% en las bases de datos internacionales. Con estos datos se sitúa muy lejos de la producción científica de Madrid –que se beneficia por la centralización de las grandes infraestructuras de investigación–, pero también de Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana, con promedios que suponen más del doble de los alcanzados por la CAPV entre 2000 y 2007 tanto en Ciencia y Tecnología, como en Ciencias Sociales y Humanidades.

---

interacción entre empresas y centros y la consiguiente transferencia tecnológica de los segundos a las primeras fue menor de la deseable, o el servicio que los centros prestaban no correspondía realmente a actividades de I+D, sino a otras de menor valor añadido (ingeniería, certificaciones, etc.), en bastantes ocasiones en competencia desleal con la que ofertaban otras organizaciones del mercado que se dedicaban a proporcionarlas sin la financiación pública que los centros percibían”.

**Tabla 6.32.: Producción Científica entre 2000 y 2007 por Comunidades Autónomas**

|                             | WoS     | %    | ICYT   | %    | ISOC   | %    | Promedio |
|-----------------------------|---------|------|--------|------|--------|------|----------|
| <b>Madrid</b>               | 74.777  | 24,4 | 9.787  | 26,5 | 23.777 | 27,5 | 26,1     |
| <b>Cataluña</b>             | 66.439  | 21,6 | 5.293  | 14,4 | 10.700 | 12,4 | 16,1     |
| <b>Andalucía</b>            | 38.796  | 12,6 | 4.715  | 12,8 | 13.461 | 15,5 | 13,7     |
| <b>Comunidad Valenciana</b> | 30.109  | 9,8  | 3.590  | 9,7  | 7.168  | 8,3  | 9,3      |
| <b>Galicia</b>              | 17.466  | 5,7  | 1.786  | 4,8  | 4.755  | 5,5  | 6,3      |
| <b>Castilla y León</b>      | 12.538  | 4,1  | 1.936  | 5,3  | 4.978  | 5,7  | 6        |
| <b>C.A. del País Vasco</b>  | 10.774  | 3,5  | 1.658  | 4,5  | 3.704  | 4,3  | 4,1      |
| <b>Aragón</b>               | 9.213   | 3    | 1.364  | 3,7  | 2.666  | 3,1  | 3,3      |
| <b>Canarias</b>             | 8.414   | 2,7  | 1.004  | 2,7  | 2.408  | 2,8  | 2,7      |
| <b>Murcia</b>               | 7.200   | 2,3  | 1.241  | 3,4  | 2.619  | 3    | 2,9      |
| <b>Asturias</b>             | 7.750   | 2,5  | 907    | 2,5  | 2.014  | 2,3  | 2,4      |
| <b>Navarra</b>              | 6.345   | 2,1  | 654    | 1,8  | 1.497  | 1,7  | 1,9      |
| <b>Castilla-La Mancha</b>   | 4.815   | 1,6  | 736    | 2    | 1.438  | 1,7  | 1,7      |
| <b>Extremadura</b>          | 3.625   | 1,2  | 658    | 1,8  | 1.480  | 1,7  | 1,6      |
| <b>Cantabria</b>            | 4.308   | 1,4  | 319    | 0,9  | 795    | 0,9  | 1,1      |
| <b>Baleares</b>             | 3.589   | 1,2  | 332    | 0,9  | 748    | 0,9  | 1        |
| <b>Rioja</b>                | 863     | 0,3  | 220    | 0,6  | 537    | 0,6  | 0,5      |
| <b>Ceuta</b>                | 10      | 0    | 2      | 0    | 57     | 0,1  | 0        |
| <b>Melilla</b>              | 15      | 0    | 24     | 0,1  | 13     | 0    | 0        |
| <b>No consta</b>            | 40      | 0    | 645    | 1,7  | 1.774  | 2    | 1,3      |
| <b>TOTAL</b>                | 307.086 | 100  | 36.671 | 100  | 86.589 | 100  |          |

Fuente: CSIC. Ministerio de Ciencia e Innovación.

El ranking realizado por el grupo Scimago del Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) para la Fundación Conocimiento y Desarrollo (2010: 254-5), en base a la producción científica de las 77 universidades que poseen campus en territorio español, alcanza conclusiones similares a los cálculos reflejados con anterioridad. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.33.**, los cinco primeros puestos del ranking corresponden a universidades situadas en las principales áreas urbanas de España, con una producción científica que supera las 8.000 publicaciones científicas en el periodo comprendido entre 2003 y 2007. Por su parte, las tres universidades vascas se sitúan lejos de los puestos de cabeza e incluso en el caso de la Universidad de Deusto y la Universidad de Mondragón su posición se encuentra en la cola del ranking. La mejor situada de las tres en las UPV/EHU, que alcanza el puesto 11 en la cantidad de producción científica, aunque un puesto más discreto en el ranking de impacto normalizado (puesto 26), del que le debiera de corresponder a una universidad de su tamaño y diversidad de áreas temáticas de investigación.

**Tabla 6.33.: Resumen del Ranking de Universidades por Producción Científica**

|  | Ranking por<br>Volumen de<br>Producción | Producción | Ranking por<br>Impacto<br>Normalizado | Impacto<br>Normalizado |
|--|---|------------|---------------------------------------|------------------------|
| <b>Universitat de Barcelona</b>          | 1                                       | 12.584     | 2                                     | 1,35                   |
| <b>Universitat Autònoma de Barcelona</b> | 2                                       | 10.444     | 6                                     | 1,27                   |
| <b>Universidad Complutense de Madrid</b> | 3                                       | 9.993      | 23                                    | 1,07                   |
| <b>Universitat de València</b>           | 4                                       | 8.538      | 7                                     | 1,26                   |
| <b>Universidades de la CAPV</b>          |   |            |                                       |                        |
| + Universidad del País Vasco             | 11                                      | 5.387      | 26                                    | 1,06                   |
| + Mondragón Unibertsitatea               | 57                                      | 116        | 69                                    | 0,88                   |
| + Universidad de Deusto                  | 61                                      | 93         | 72                                    | 0,86                   |

Fuente: Grupo Scimago.

Para finalizar con el repaso al que hemos sometido a los diferentes agentes del sistema de I+D, después de completar una revisión general del desarrollo de las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico en la C.A. del País Vasco, es el momento de completar una **valoración general** sobre el nivel de articulación del sistema. Tras un período de treinta años de políticas públicas de fomento de la I+D, hemos visto crecer desde la nada un sistema de I+D que presenta un desarrollo notable y un impulso significativo a la innovación, a través de la proliferación de diversos agentes y la creación de importantes infraestructuras para las actividades de I+D, tanto en el ámbito público como en el privado. Junto al desarrollo del sistema, su complejidad también ha ido en aumento, sin que las diversas revisiones, estrategias y planes hayan podido solventar por completo los problemas y las fricciones generadas en la fase de ampliación de las dimensiones del sistema de I+D, aunque hayan tenido como objeto, precisamente, fomentar una mayor colaboración entre los agentes.

El análisis completado hasta el momento nos ha permitido visualizar la intensa proliferación de agentes tanto públicos como semi-públicos de I+D que ha acaecido durante las tres últimas décadas, así como el potencial que han atesorado durante este periodo tanto en recursos financieros y humanos, como en infraestructuras y soportes institucionales, gracias a la importancia estratégica otorgada a la I+D. Sin embargo, el sistema de I+D continúa mostrando importantes debilidades, que arrastra incluso desde sus primeros pasos, limitando su capacidad de generar resultados significativos y propiciar un salto cualitativo significativo para el conjunto de la C.A. del País Vasco.

En primer lugar, los datos recogidos en el análisis nos advierten de la escasez del gasto y la financiación completamente privada de la I+D, debido al limitado número de empresas que dedican parte de sus recursos a la innovación, en relación directa con su reducido tamaño, nivel tecnológico intermedio y necesidades de negocio. En consecuencia, el sistema se ha convertido en dependiente del ámbito público, tanto de nivel regional, como

estatal y europeo— que sigue engrasando las actividades de I+D, con programas y subvenciones para fomentar la innovación en las empresas y potenciar la cooperación con los centros tecnológicos, a la vez que continúa soportando una estructura de transferencia de conocimiento y tecnología capitaneada por los centros tecnológicos que recurre a la financiación pública competitiva ante la falta de contratos y proyectos con las empresas de la C.A. del País Vasco.

Sin embargo, en segundo lugar, es de destacar que pese a los decididos esfuerzos políticos y financieros por parte de la Administración Autónoma por consolidar un sistema pujante de I+D, lo cierto es que no termina de cuajar un modelo claro de coordinación entre la política científica y la política tecnológica que posibilite superar el mayor escollo del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco: la colaboración y articulación entre los diferentes agentes. Tal y como destaca el reciente informe publicado por Gipuzkoa Berritzen e Innobasque (2010: 73), “es imprescindible una mayor colaboración y alineación de investigaciones entre los agentes del subsistema de innovación tecnológica, en este caso concreto, las empresas, las universidades y los centros tecnológicos. Sólo así, colaborando y cooperando, se puede afrontar el reto de mejorar la explotación de los resultados en la investigación por parte del territorio”.

En un momento en el que las dinámicas de la innovación en los ámbitos más punteros de la actualidad, como son la biotecnología, la nanotecnología y las tecnologías de la información y de la comunicación se apoyan en una convergencia entre el nivel científico y tecnológico, junto con las ciencias cognitivas y del comportamiento, el sistema de I+D de la CAPV sigue preso de la falta de clarificación del papel que debe desempeñar cada uno de los agentes y la descoordinación reinante entre los diferentes niveles administrativos que los regulan (Gobierno Central, Gobierno Autónomo y Diputaciones), y que en demasiadas ocasiones crean duplicidades y entran en disputas por la defensa de sus propios intereses políticos y territoriales (Olazarán, et. al., 2005).

A este respecto, una de las asignaturas pendientes más importantes del sistema de I+D de la C.A. del País Vasco es la definición del papel y de las labores que debe desempeñar la Universidad. Este hecho es especialmente relevante, debido a que las regiones y espacios geográficos que más han avanzado en el recorrido de transición hacia la sociedad del conocimiento, han consolidado dicho camino en un fuerte sistema universitario que dinamiza la actividad científica y el desarrollo tecnológico entre los diferentes agentes del sistema de I+D y supone una cantera de recursos humanos y nuevas oportunidades de negocio. Sin embargo, en el caso de la C.A. del País Vasco, la escasez de recursos para la investigación, el estancamiento interno en las labores de investigación, la falta de colaboración entre la Universidad, los centros tecnológicos y las empresas y la creación de agentes externos a la

Universidad dedicados a la investigación científica, ha situado en un lugar periférico y en clara desventaja a la propia Universidad con respecto a otros agentes del sistema. Resulta absolutamente indispensable que la universidad vuelva a recobrar su protagonismo, ya sea a través de estructuras que propicien el partenariado junto a los centros tecnológicos y las empresas –tales como los Centros de Investigación Cooperativa (CIC)–, como en solitario, de cara a revertir la deficiente situación de la investigación básica en la CAPV, sobre la que crecientemente se apoya el desarrollo de actividades científicas de futuro como la biotecnología y la nanotecnología (Bilbao-Osorio, 2009).

La clara orientación tecnológica de las políticas de I+D del Gobierno Vasco ha favorecido la implantación de una amplia estructura de transferencia de conocimiento, representada por los centros tecnológicos. El modelo de transferencia de conocimiento presupone que los centros tecnológicos ofrecen servicios de investigación científica y desarrollo tecnológico a las empresas, preferentemente pymes, posibilitando a estas desarrollar nuevos productos, servicios o mecanismos que favorezcan el incremento de la productividad y la competitividad. Sin embargo, las diversas investigaciones realizadas en los últimos años, constatan un preocupante proceso de alejamiento entre las necesidades de las empresas y los objetivos que prevalecen en los centros tecnológicos, preocupados por su supervivencia ante la disminución de la financiación pública no competitiva y la falta de contratos con las empresas, que los empuja a la búsqueda de financiación pública competitiva (Olazaran, et. al., 2009b).

Tal y como destaca la investigación cuantitativa de Arantza Zubiaurre (2002), que trata de determinar la intensidad y la valoración de las relaciones de las empresas con los centros tecnológicos, incluso cuando se firman contratos de colaboración y a pesar de alcanzar buenos resultados tecnológicos, estos no se materializan plenamente en resultados económicos, debido a que no se adaptan a las necesidades de las empresas, por lo que no se consiguen mejoras significativas de competitividad. Para que el modelo de transferencia de conocimiento y tecnología funcione, es necesario que las empresas dispongan del personal cualificado y del conocimiento asociado a la tecnología en desarrollo, lo que no siempre ocurre entre las empresas de la CAPV, caracterizadas por el nivel tecnológico intermedio y reducido tamaño. En consecuencia, los centros tecnológicos de la CAPV no han alcanzado resultados satisfactorios en el ajuste de sus servicios a las necesidades de las empresas, y tampoco en revertir el bajo nivel de desarrollo de tecnología propia con fines comerciales.

En definitiva, se aprecia una muy preocupante atomización de los diferentes agentes del sistema de I+D, que si bien es cierto que está tratando

de ser solucionada, todavía no ha conseguido corregirse<sup>129</sup>. El gran peligro de la atomización es que las dinámicas de investigación científica y desarrollo tecnológico se alejen de las necesidades de las empresas y de la sociedad en su conjunto para convertirse en un ejercicio de legitimación de la actividad propia. Antes de continuar creando nuevas estructuras de cooperación y generar proyectos, subvenciones y programas estratégicos para conseguir la colaboración entre los agentes del sistema de I+D, es preciso que se realice una honesta evaluación sobre las necesidades y de unos y otros agentes y las problemáticas concretas por las que atraviesan. Es importante además, que la evaluación llegue de una vez para quedarse definitivamente instalada como cultura propia del sistema, sin la cual, las revisiones y reorientaciones posibles pueden ahondar en los errores que tratan de solucionar.

### **6.2.7. La Internacionalización de las Actividades Económicas**

La capacidad de innovación y de generación de conocimiento de las empresas influye de forma decisiva la internacionalización de la economía de la C.A. del País Vasco. La exportación al extranjero de bienes, productos o servicios propios es el reflejo de la capacidad competitiva de las empresas vascas a la hora de ofrecer un producto de calidad, diferenciado y de alta consideración. Y a su vez, el aumento de las cuotas de importación permite visualizar el dinamismo de las empresas del territorio que requieren del establecimiento de redes comerciales y de colaboración con el exterior para poder llevar adelante su propia actividad. A este respecto, tal y como hemos podido visualizar en el anterior capítulo, los indicadores del comercio internacional de la C.A. del País Vasco han mantenido una evolución positiva desde mediados de la década de 1990, tanto en las exportaciones, como en las importaciones, mostrando un creciente grado de interconexión global de la economía vasca, aunque con claras desaceleraciones en los años 2003 y 2008

---

<sup>129</sup> Tras completar una lectura histórica de la política científica y tecnológica en la C.A. del País Vasco, Mikel Navarro (2010: 179) realiza una intensa reflexión al respecto de la interconexión entre los diferentes agentes que componen el sistema de innovación: “la política de innovación tuvo éxito en crear las infraestructuras de I+D y una pluralidad de agentes en el sistema vasco de innovación; pero no en que los diferentes componentes se interrelacionen apropiadamente entre sí. Los intentos y diversas medidas adoptados al respecto (desde los iniciales cambios en sistemas de financiación hasta la reciente creación de mecanismos como Innobasque o redes como Innovanet) no han dado los frutos esperados. Parece evidente que para ello, además de reforzar las capacidades de absorción de las empresas (destinatarias últimas de esas infraestructuras científico-tecnológicas), hay que actuar sobre las estructuras de gobierno y de control de las organizaciones que componen esas infraestructuras, hay que apoyarse en instituciones puente (asociaciones clústeres y sectoriales, agencias de desarrollo local, escuelas de formación profesional, parques tecnológicos, Innobasque, Euskalit...), hay que dar la máxima prioridad a la movilidad laboral entre los diferentes agentes y hay que favorecer la creación de capital social y la participación”.

debido a una desfavorable coyuntura internacional. Los datos aportados por la **Tabla 6.34.**, permiten observar que en la actualidad, los productos y servicios más competitivos de la CAPV en el mercado internacional son los relacionados con la industria de la automoción, que ocupa los cinco primeros puestos del ranking de las exportaciones por partidas en el año 2009, seguidos por los artículos metálicos y la metalurgia.

**Tabla 6.34.: Ranking de las Exportaciones por Partidas. Año. 2009.**

| Nº           | Código partida | Denominación  | Miles €           |
|--------------|----------------|---|-------------------|
| <b>Total</b> |                |   | <b>14.606.210</b> |
| 1            | 8708           | Partes y accesorios de tractores y vehículos automóviles para el transporte de personas y mercancías  | 1.063.827         |
| 2            | 2710           | Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, exc. aceites crudos; preparaciones, con un contenido >=70% en peso de estos   | 1.006.570         |
| 3            | 4011           | Neumáticos nuevos de caucho   | 660.978           |
| 4            | 8703           | Coches turismo y demás vehículos automóviles de transporte de personas (excepto para diez o más personas)   | 527.253           |
| 5            | 8704           | Vehículos automóviles para el transporte de mercancías  | 509.053           |
| 6            | 7304           | Tubos y perfiles huecos, sin soldadura, de hierro o de acero  | 410.611           |
| 7            | 8481           | Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o similares, válvulas reductoras de presión, termostáticas  | 389.886           |
| 8            | 7214           | Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente, así como las sometidas a torsión después del laminado  | 310.330           |
| 9            | 8905           | Barcos fano, dragas y demás barcos en los que la navegación sea accesoria en relación con la función principal, así como diques flotantes, plataformas de perforación o de explotación                | 272.114           |
| 10           | 8605           | Coches de viajeros, furgones de equipajes, coches correo y demás coches especiales, para vías férreas   | 240.862           |
| 11           | 7216           | Perfiles de hierro o de acero sin alear   | 225.529           |
| 12           | 7326           | Las demás manufacturas de hierro o de acero   | 206.922           |
| 13           | 8803           | Partes de aparatos de navegación aérea o espacial   | 184.757           |
| 14           | 8207           | Útiles intercambiables para herramientas de mano, inc. mecánicas o para máquina-herramienta   | 158.023           |
| 15           | 7306           | Tubos y perfiles huecos, p.ej. soldados, remachados, grapados de hierro o acero   | 157.299           |
| 16           | 8607           | Partes de vehículos para vías férreas o similares   | 135.952           |
| 17           | 7208           | Prod. laminados planos de hierro o de acero sin alear, de anchura >= 600 mm. laminados en caliente, sin chapar ni revestir  | 134.730           |
| 18           | 8466           | Partes y accesorios identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas herramienta  | 128.833           |
| 19           | 0303           | Pescado comestible, congelado (excepto filetes y demás carne de pescado de la partida 0304)   | 125.791           |
| 20           | 8483           | Árboles de transmisión, cajas de cojinetes, engranajes  | 125.336           |
| 21           | 2204           | Vino de uvas, inc. encabezado; mosto de uva   | 121.321           |
| 22           | 8459           | Máquinas, incluidas las de mecanizado de correderas, de taladrar, escariar, fresar o roscar, incluso aterrajar, metal por arranque de materia (excepto los tornos que trabajen por arranque de metal) | 119.310           |
| 23           | 8419           | Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente, para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura,   | 118.803           |
| 24           | 7228           | Barras y perfiles, de los demás aceros aleados; barras huecas para perforación, de aceros aleados o sin alear   | 115.669           |
| 25           | 8431           | Partes de máquinas o aparatos elevadores o transportadores; y de máquinas y aparatos para explanar, nivelar, excavar, compactar, apisonar, extraer o perforar   | 111.123           |

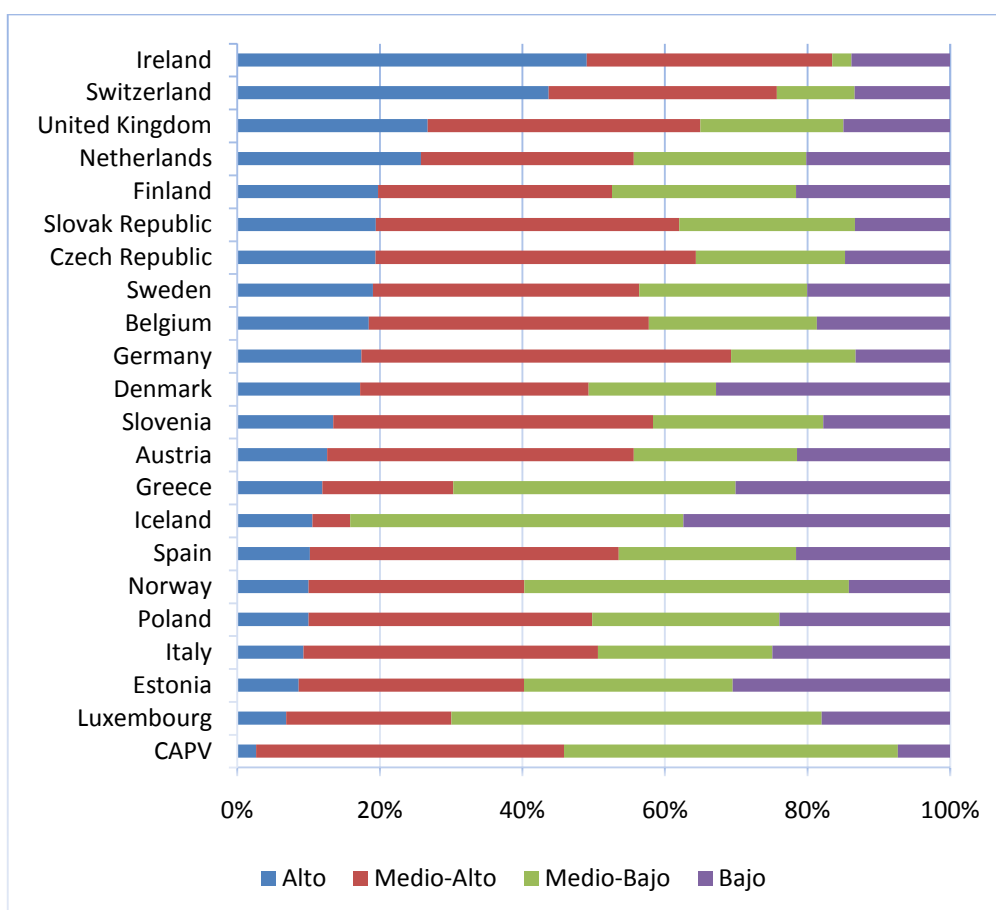
Fuente: EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

Para poder profundizar en mayor medida sobre el tipo de productos que comercializan las empresas de la C.A. del País Vasco en el extranjero, podemos recurrir a la agrupación por niveles tecnológicos de las exportaciones. Con ello, también tenemos la oportunidad de completar una comparativa con



países de la Unión Europea. Tal y como puede visualizarse en el **Gráfico 6.17.**, la CAPV destaca por el bajo peso de las exportaciones de nivel tecnológico alto sobre el conjunto de las exportaciones realizadas por empresas de la CAPV. En cambio, destaca el relativamente alto porcentaje de exportaciones de nivel tecnológico medio-alto, por lo que la posición de la CAPV obtiene cierta mejoría si consideramos la suma de porcentajes de exportaciones de nivel tecnológico alto y medio-alto, situándose tras Austria en esta nueva clasificación. A su vez, también resulta reseñable el bajísimo porcentaje de exportaciones de nivel tecnológico bajo, cediendo toda la centralidad a las exportaciones de la CAPV a los productos de nivel tecnológico medio-alto y medio-bajo en el año 2008.

**Gráfico 6.17.: Composición de las Exportaciones por Niveles Tecnológicos (%). Año 2008.**

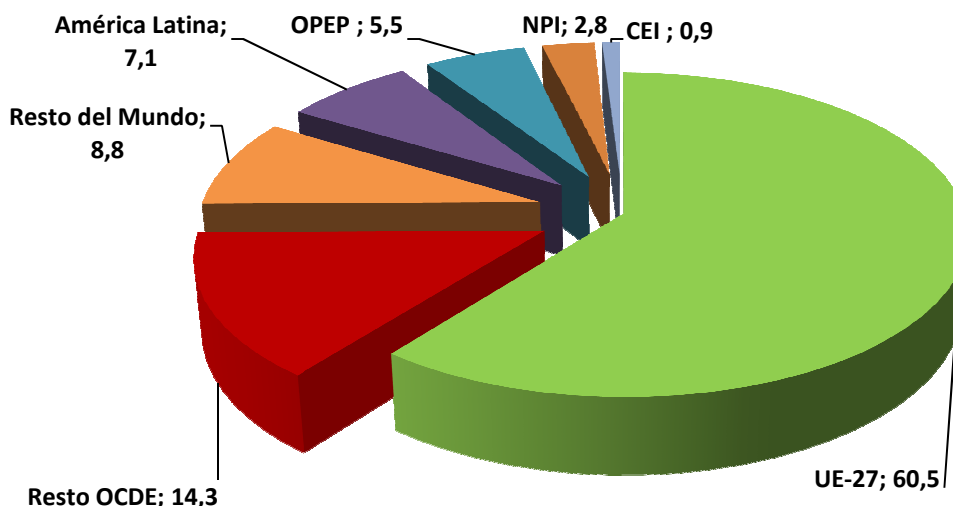


Fuente: OECD. STAN Database; EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

En esta misma línea, el retrato del **Gráfico 6.18.**, permite observar que las relaciones comerciales de las empresas de la C.A. del País Vasco se producen principalmente en el seno de la UE-27, que es el área a donde se dirigen más del 60% de las exportaciones. Otras áreas significativas del mundo a los que exportan las empresas vascas son el resto de la OCDE –a excepción de la UE-27– (14,3%) y América Latina (7,1%) y en menor medida a los países de

Organización de Países Exportadores de Petróleo-OPEP (5,5%) y los Nuevos Países Industrializados de Asia-NPI, que todavía no han alcanzado una importancia muy elevada como mercado para las exportaciones de productos de las empresas de la CAPV (2,8%) y en último lugar la Comunidad de Estados Independientes (0,9%).

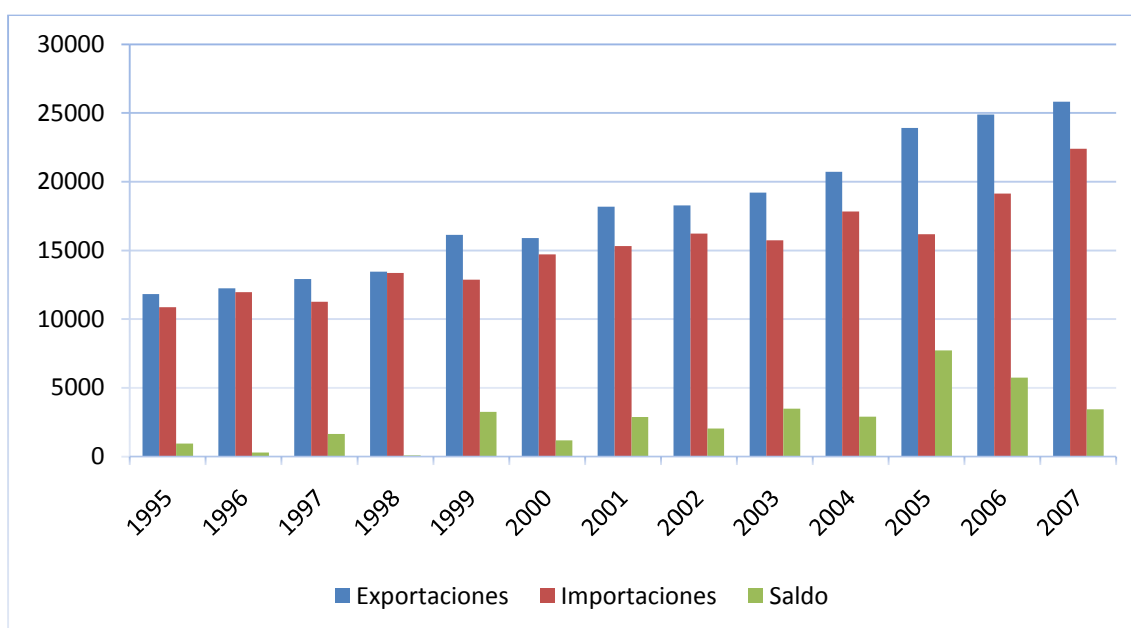
**Gráfico 6.18.: Exportaciones por Área Geográfica (%). Año 2009.**



**Fuente:** EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

En relación al comercio exterior, resulta también interesante analizar el desarrollo que en los últimos años ha experimentado el comercio entre las diferentes Comunidades Autónomas de España. Para ello, recurrimos a la base de datos elaborada por el proyecto C-Interreg, recogidos en el **Gráfico 6.19.**, donde es posible observar que el mercado español ha crecido en relevancia desde el año 1995, con un saldo siempre positivo en la relación entre las exportaciones e importaciones desde el año 1999, alcanzando el techo del saldo positivo en el año 2005, tras la ralentización de las exportaciones al resto de Comunidades Autónomas y el crecimiento de las importaciones desde esta misma fecha.

**Gráfico 6.19.: Evolución del Comercio de la CAPV con el resto de las Comunidades Autónomas**



Fuente: C-Interreg.

Además de considerar el comercio exterior como indicador de la internacionalización de la economía de la CAPV, también es importante atender al grado de desarrollo de la inversión extranjera. A este respecto, resultan importantes las matizaciones metodológicas sobre las que advierte el II Informe de Competitividad del País Vasco, publicado por el Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra (2009: 134), cuando destaca que “la internacionalización de la inversión directa tradicionalmente se ha estudiado a partir de los flujos de inversión extranjera que publicaba el Registro de Inversiones del Ministerio de Industria. Los valores recogidos en tal estadística presentan, sin embargo, importantes sesgos, ligados –entre otras cosas– al hecho de que la inversión en el exterior o la recepción de inversión directa extranjera se imputa totalmente a la comunidad en que reside la sede social de la empresa, y no a la comunidad realmente afectada por aquellas. Estos sesgos se han puesto de manifiesto, por ejemplo, cuando dicho organismo ha empezado a publicar datos regionalizados de *stock* de inversión directa en el extranjero y de inversión directa extranjera, en los que corrige el <<efecto sede>>. Además, los datos de *stock* no dependen tanto de las oscilaciones que la inversión puede tener de un año para otro”.

De esta manera, si se analizan los datos de *stock* de inversión directa, los datos reflejados por la **Tabla 6.35.**, permiten determinar que la C.A. del País Vasco capta un porcentaje de inversión directa venida a España inferior al que le correspondería en función de su PIB; y que, por el contrario, participa en la inversión directa española en el extranjero en un porcentaje superior al que le correspondería por su PIB. Ello permite determinar que el importante esfuerzo

que realizan los inversores de la CAPV no se ve correspondido con la misma intensidad por parte de los inversores extranjeros.

**Tabla 6.35.: Porcentaje que Supone la Comunidad Autónoma en el “Stock” de Inversión Directa Extranjera en España (IDE), en la Inversión Directa Española en el Exterior (IEX) y en el PIB Español (2006)**

|                    | IDE        | IEX        | PIB        |
|--------------------|------------|------------|------------|
| C. Madrid          | 25,5       | 65,7       | 17,7       |
| Cataluña           | 22,6       | 11,6       | 18,7       |
| Andalucía          | 9,0        | 0,7        | 13,8       |
| C. Valenciana      | 5,7        | 0,5        | 9,8        |
| CAPV               | 4,8        | 7,5        | 6,2        |
| Aragón             | 4,7        | 0,4        | 3,1        |
| P Asturias         | 4,5        | 1,2        | 2,2        |
| Castilla y León    | 4,4        | 0,2        | 5,4        |
| Galicia            | 3,4        | 2,3        | 5,1        |
| I. Canarias        | 3,3        | 0,1        | 4,0        |
| R. Murcia          | 3,2        | 2,3        | 2,6        |
| Castilla La Mancha | 2,6        | 0,0        | 3,4        |
| C.F. Navarra       | 2,1        | 0,3        | 1,7        |
| Cantabria          | 1,7        | 6,1        | 1,3        |
| I. Baleares        | 1,7        | 1,0        | 2,5        |
| Extremadura        | 0,6        | 0,0        | 1,7        |
| La Rioja           | 0,4        | 0,1        | 0,7        |
| Ceuta y Melilla    | 0,0        | 0,0        | 0,3        |
| <b>Total</b>       | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Fuente: Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra (2009: 135).

Elaborado con datos de EUSTAT, Ministerio de Industria e INE.

El impulso a la internacionalización de las empresas vascas es uno de las prioridades establecidas recientemente en los planes y políticas industriales del Gobierno Vasco. Tal y como quedaba planteado en el Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-2009 (Departamento de Industria, Comercio y Turismo, 2007: 90-91), “en el mundo globalizado en el que estamos inmersos, un reto fundamental de la empresa vasca sigue siendo la internacionalización. La competitividad pasa hoy día por ser capaces de aprovechar todas las oportunidades derivadas del proceso de globalización. La internacionalización supone además una de las vías para impulsar el crecimiento de la empresa (...). En este sentido, el modelo de desarrollo deseado para Euskadi es aquel en que la diferenciación venga por la vía de la innovación, en que las empresas sean capaces de ofrecer productos y servicios de valor añadido que puedan ser distribuidos en el ámbito internacional”.

Así, en los últimos años han proliferado las ayudas y programas de apoyo a la internacionalización de las empresas en la CAPV, tanto a través del Departamento de Industria, Comercio y Turismo, como a través de la SPRI, las diversas Diputaciones, que se suman a las ayudas proporcionadas por el Gobierno Central, la Unión Europea y los agentes privados, las cámaras de comercio, la agrupación de exportadores, los consorcios de exportación y las entidades financieras y aseguradoras. De hecho, SPRI cuenta con un Área de Internacionalización que ofrece apoyo financiero y formativo para fomentar la internacionalización de las empresas de la CAPV, que además del conjunto de recursos locales está compuesta por 14 Oficinas Permanentes –en Brasil, Argentina, Chile, México, Cuba, Estados Unidos, Polonia, Eslovaquia, República Checa, Turkia, Rusia, India y China– y una red de consultores locales especializados que, en su conjunto, ofrecen asesoramiento de primera mano en 50 países.

Gracias a tales estímulos el número, la dimensión y el volumen de las multinacionales vascas está aumentando. Según el Catálogo Industrial y de Exportadores del País Vasco (CIVEX), existen 149 empresas vascas con implantaciones productivas en el exterior, entre las que encontramos a las grandes empresas de la C.A. del País Vasco, pero también pymes que han encontrado en la internacionalización una estrategia no sólo de competitividad, sino también de supervivencia. Ciertamente, el Sudeste Asiático y especialmente China se han convertido en los últimos años en mercados sumamente atractivos, tanto para las implantaciones productivas debido a los costes muy competitivos, como para implantaciones comerciales, por constituir un enorme mercado de millones de consumidores.

Por ello, son cada vez más las empresas vascas que se lanzan a la “aventura asiática”. Tal y como relata un reciente estudio sobre la internacionalización de las empresas de la C.A. del País Vasco en China (Azua, et. al., 2009: 44), “according to data provided by the SPRI office in China for the year 2008, there are 107 Basque subsidiaries in China. However, a truer figure for Basque firms in China would be 92, of wich a few have more than one subsidiary, thus taking the total to 107 in all. Most of these subsidiaries are productive (49%), followed by comercial subsidiaries involved in the merchandising of goods and services (36%). The rest belong to service sector (16%)”.

A este respecto, el extraordinario trabajo de Oskar Villarreal (2006: 1407), relata los estudios de caso de cuatro multinacionales vascas –CIE Automotive, Copreci, IDOM, e Irizar Group–, donde se relata de forma exhaustiva el proceso de internacionalización que las citadas empresas han llevado a cabo en un contexto de creciente globalización. Debido a la enorme complejidad que adquiere el proceso de internacionalización y la multitud de factores que intervienen en las estrategias de gestión de apertura a otros mercados, el autor

defiende “la necesidad de entender la internacionalización como una estrategia de alto nivel corporativo, de gran trascendencia para la organización, con una implicación global e integral, de difícil reversibilidad, con una amplitud analítica y decisional de importantes dimensiones y de gran complejidad”.

Por lo tanto, es de destacar que pese a la reducida dimensión de muchas empresas de la C.A. del País Vasco, la internacionalización ha sido asumida como estrategia no sólo para crecer y reducir costes, sino como mecanismo para posicionarse en las redes globales sin deslocalizarse por completo de la CAPV. No obstante, el problema es que aunque dicha tendencia puede garantizar el mantenimiento de la presencia de muchas empresas en el territorio, también deriva una parte sustancial de las inversiones y de la creación de empleo a espacios geográficos lejanos.

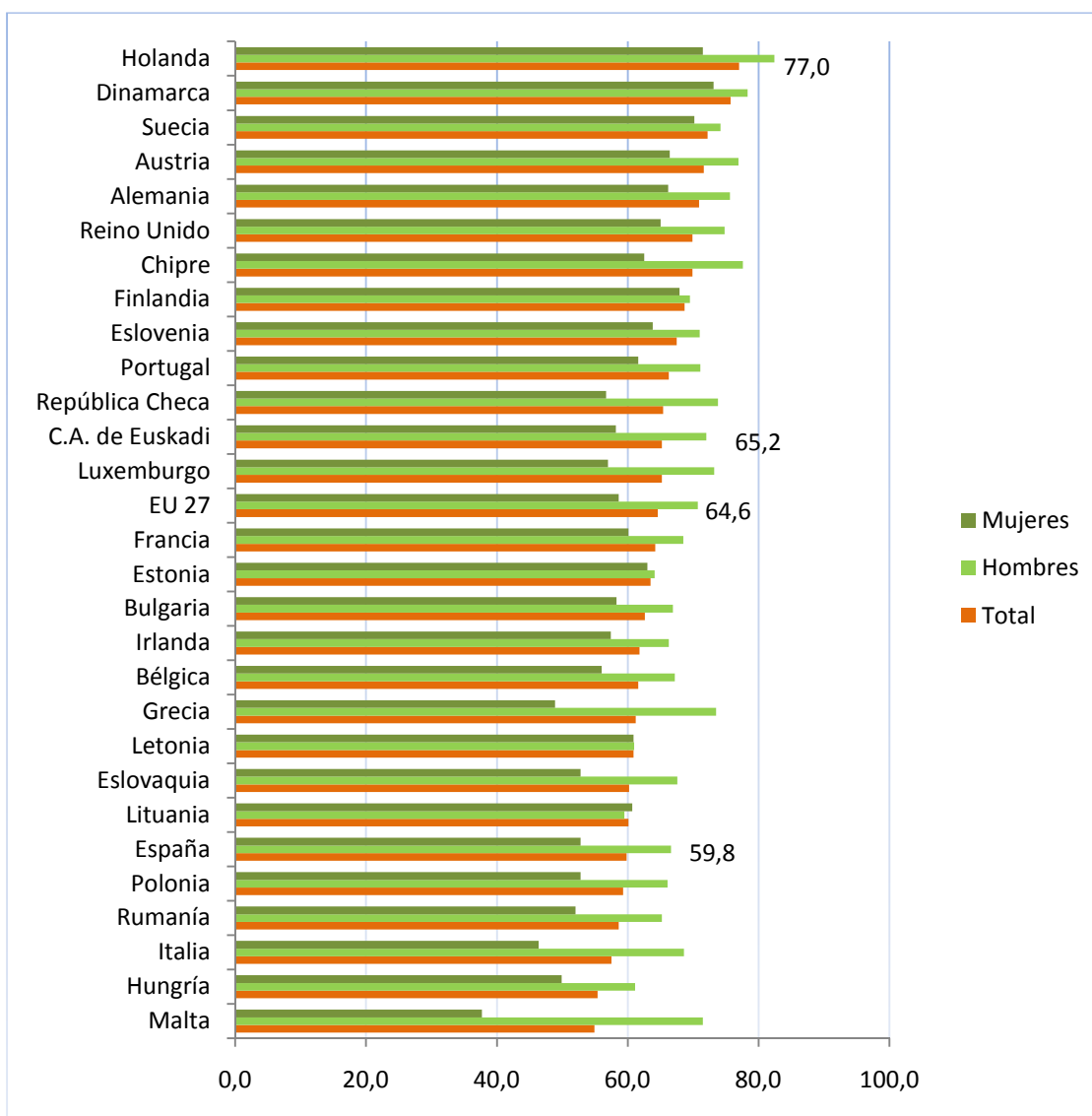
### **6.2.8. Los Recursos Competitivos de la C.A. del País Vasco**

Gracias al conjunto de los datos aportados hasta el momento, estamos en disposición de valorar desde una perspectiva multidimensional la capacidad competitiva de la C.A. del País Vasco. Existe un amplio consenso en torno a que la riqueza existente en una región y sus principales componentes –la ocupación y la productividad– son claros indicadores que permiten establecer comparaciones en términos de competitividad entre diferentes espacios geográficos. Tal y como hemos podido relatar en el anterior capítulo, el crecimiento del PIB per cápita en la C.A. del País Vasco ha sido exponencial desde 1995, superando la barrera de 30.000 PPA-\$ y con una tasa de crecimiento mayor que el resto de regiones de similar nivel de riqueza. También hemos podido ver que este crecimiento ha descansado en un fuerte impulso de la inversión en el que se han incrementado también los niveles de ocupación y productividad laboral.

En lo que se refiere a las tasas de ocupación recogidas en el **Gráfico 6.20.**, la positiva evolución de las últimas dos décadas ha posibilitado que la CAPV, con una tasa total de ocupación de 65,2% obtenga valores más altos que la media de la UE-27 (64,6%) y muy superiores a los marcados por España (59,8). Ciertamente, la política de prejubilaciones durante la crisis industrial provocó que existiera un importante número de personas de entre 55 y 64 años no empleada. Paulatinamente este grupo de personas va entrando en el colectivo de inactivos y permite el incremento de las tasas de ocupación. Sin embargo, todavía existe un importante margen de mejora con respecto a las tasas que en la actualidad marca la C.A. del País Vasco, hasta alcanzar el máximo estructural que reflejan países como Holanda (77%), sobre todo en el caso de las mujeres, que muestran tasas de ocupación significativamente más

bajas que los hombres. A su vez, cabe destacar que el posicionamiento que en el año 2009 presenta la CAPV en comparación con el resto de países europeos puede verse significativamente empeorado debido al galopante envejecimiento de la población que sitúa fuera de la ocupación a un creciente número de personas.

**Gráfico 6.20.: Tasa de Ocupación (%) (Población de 16-64 Años). Año 2009.**

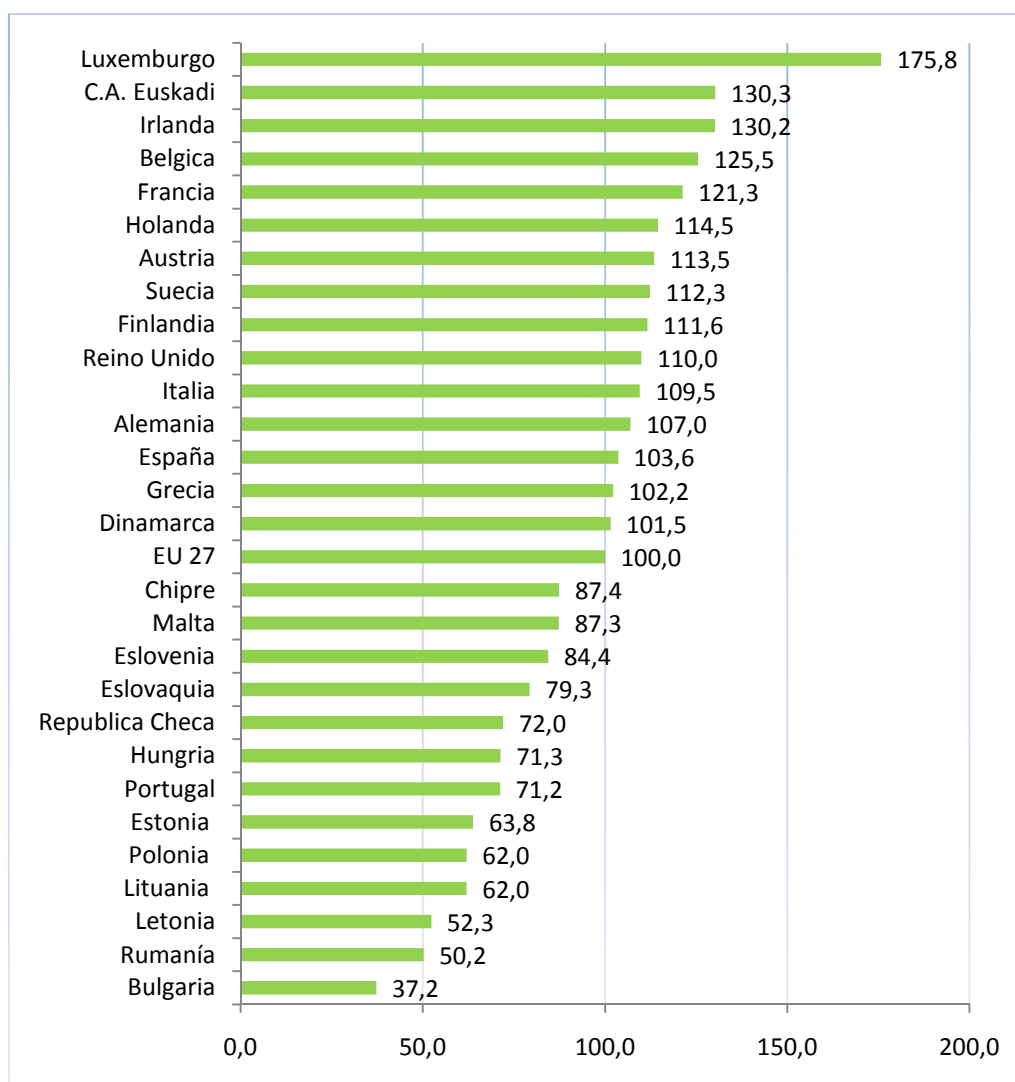


Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

En relación a la productividad, los datos aportados en el **Gráfico 6.21.**, ofrecen un posicionamiento de la CAPV realmente privilegiado entre los países de la Unión Europea con respecto a la productividad laboral por persona empleada, con un valor de 130,3 medida en Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) y tomando como base el valor marcado por la UE-27. Aunque el dato es realmente positivo, es importante también matizar que si en vez de realizar el

cálculo de la productividad en PPA, lo hiciéramos en euros o dólares, la posición de la CAPV en productividad laboral por persona empleada disminuye de forma notable. Ello es debido a que la productividad medida en dólares o euros refleja mejor la competitividad real de los productos en el mercado y consigue reflejar que los bajos precios que comparativamente existen en España, están en la base de la alta productividad que la CAPV alcanza medida en PPA.

**Gráfico 6.21.: Productividad Laboral por Persona Empleada-PPA (EU-27=100).  
Año 2009.**



Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

Tras un intenso análisis del modelo de crecimiento que ha seguido la C.A. del País Vasco en las tres últimas décadas, Alberto Alberdi (2010: 83-4), destaca que el secreto de la recuperación económica ha radicado en el crecimiento y la acumulación de factores de producción, trabajo y capital, que



han caracterizado un modelo más bien extensivo, basado principalmente en el aumento de la ocupación. “Estamos ante un progreso técnico de valores modestos y tendencia decreciente a medida que (...) se ha caminado hacia una estabilización tanto de la productividad del capital como de la relación capital-trabajo o grado de mecanización de la economía. (...) Se ha transitado hacia una menor concentración productiva y una creciente sofisticación de las producciones, pero en el éxito competitivo logrado todavía predomina la ganancia de mercados frente a la transformación de las producciones y en todo caso se perciben claramente mayores distancias en productividad e innovación que en PIB per cápita respecto a las economías líderes”. Dicho modelo de crecimiento se ha sustentado en gran medida gracias a un auge hipotecario y una explosión del endeudamiento que en la coyuntura de crisis financiera internacional de la actualidad se muestra completamente insostenible, mostrando la necesidad de remodelar el modelo de crecimiento que ha funcionado durante las últimas décadas.

Por lo tanto, la positiva evolución tanto de las tasas de ocupación como de la productividad laboral y los valores alcanzados en los últimos años, han estado en la base del intenso y sostenido crecimiento económico mostrado desde 1995 y hasta 2007, situándose entre las regiones más prósperas de Europa y aparentemente más competitivas –en términos de PIB per cápita–. Sin embargo, si tomamos en cuenta que la competitividad regional descansa crecientemente en la capacidad de innovación y de generación de conocimiento, como base para la productividad y el crecimiento económico, es importante observar la relación entre el PIB y el desempeño en actividades de innovación científica y desarrollo tecnológico. Numerosos países y regiones muestran un patrón de correspondencia entre altos niveles de PIB per cápita y la capacidad innovadora mostrada por la región debido a las posibilidades de reinversión y gasto que ofrece la riqueza generada. En cambio, en el caso de la C.A. del País Vasco, se produce lo que se denomina como “paradoja competitiva” esto es, que la posición de la CAPV con respecto al PIB per cápita es más favorable que su posición con respecto a los indicadores de innovación.

Tal y como puede leerse en el II Informe de Competitividad del País Vasco, publicado por el Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra (2009: 92), tras cruzar los niveles de PIB per cápita (en PPA-€) y el posicionamiento en el Indicador Europeo de Innovación calculado por PRO INNO EUROPE para el año 2006, “de las 202 regiones consideradas, hay 29 que superan a la C.A. del País Vasco en PIB per cápita y 54 que poseen un valor superior en el Índice Europeo de Innovación Regional. Esto es, aunque la CAPV prácticamente logra entrar en el primer cuartil de regiones, por nivel de PIB per cápita u índice de innovación regional, su posición relativa en términos de PIB per cápita sigue siendo más favorable que en términos de innovación. De la comparación para la CAPV con la serie de regiones europeas y de España elegidas por su

especialización industrial y su buen desempeño en PIB per cápita como objeto de comparación para la CAPV, se deduce también que, aunque en general la CAPV se sitúa en un nivel intermedio en este grupo de referencia, el PIB per cápita se encuentra algo mejor que en innovación”.

Este hecho muestra dos procesos característicos: i) que la riqueza generada a partir de 1995 no ha sido reinvertida con la suficiente solidez en los aspectos y ámbitos que pudieran dar un vuelco a la capacidad de innovación científica y tecnológica de la C.A. del País Vasco; y ii) que el sistema de innovación de la CAPV sigue mostrando algunas deficiencias e insuficiencias, tanto en sus resultados, como en su funcionamiento. Entre las más importantes cabe destacar la dependencia del conjunto del sistema de la financiación pública, el bajo gasto de las empresas privadas –sin contabilizar los centros tecnológicos– que no alcanza la media de la UE-15, el deficiente gasto en I+D universitaria, el bajo gasto de los organismos públicos de investigación, el reducido tamaño de las empresas y de los equipos de I+D, la escasa interrelación existente entre los diferentes agentes, la escasez de doctores trabajando en las empresas, el bajo número de patentes solicitadas, la carencia de una cultura de la evaluación sobre los pasos completados, el solapamiento y la competencia directa entre la pluralidad de agentes y agencias que forman parte del sistema, así como la falta de clarificación del papel y del peso de los diferentes agentes e infraestructuras en el conjunto del sistema de innovación, sobre todo en el caso de los centros tecnológicos, los Centros de Investigación Cooperativa (CIC) y la Universidad, en su articulación con las empresas y la sociedad civil.

De esta manera, teniendo en cuenta el posicionamiento global que logra la C.A. del País Vasco en relación a la dimensión cualitativa de su sistema productivo, la capacidad innovadora y los niveles de productividad, puede sostenerse que el modelo competitivo tiene importantes debilidades. La etapa de prosperidad económica que ha vivido la CAPV, alcanzando en un plazo muy corto niveles notables en los indicadores socio-económicos más reseñables ha tocado a su fin desde el año 2008. Los importantes esfuerzos realizados en materia de reactivación económica, I+D, cohesión social, educación y servicios sociales, no han conseguido instaurar un modelo de crecimiento y competitividad que despajara las dudas acerca de las capacidades presentes y futuras para desenvolvernos en la economía del conocimiento. Las convulsiones internas generadas por la crisis financiera internacional han destapado que en el caso de la CAPV, los factores que han soportado el crecimiento económico han llegado a su límite. El futuro exige, por tanto, repensar el modelo económico y social al que pretendemos aspirar y elaborar estrategias decisivas en este sentido.

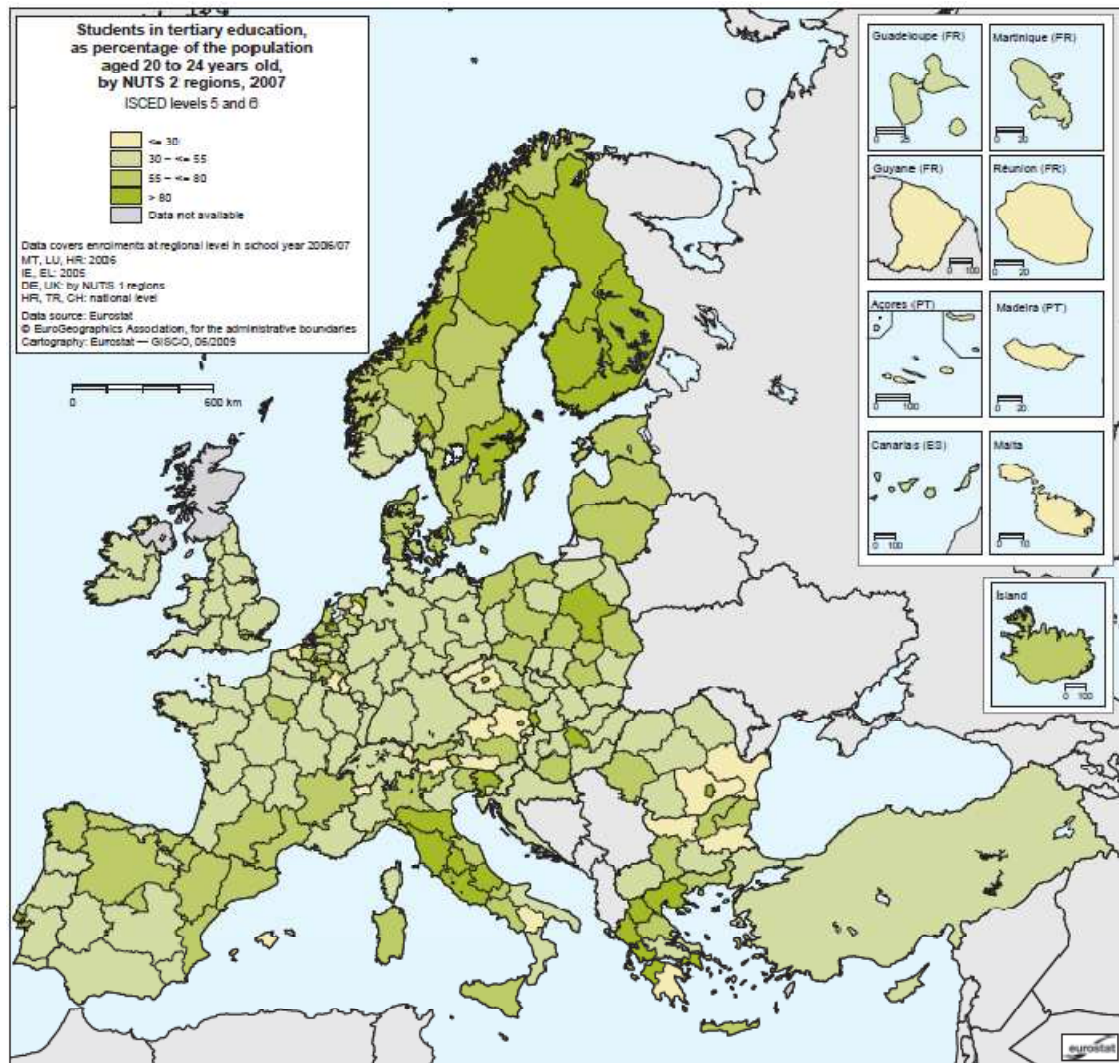
### **6.3. Capacidades Adquiridas y Sistemas de Oportunidad en la Transición Hacia la Sociedad del Conocimiento**

Sostener, tal y como lo he hecho desde el comienzo de este trabajo, que la transición hacia la sociedad del conocimiento es un proceso gradual que, por el momento, tan sólo encuentra desarrollos parciales y localizados, nos remite a un análisis sobre el sistema de oportunidades que se va formando en este proceso, las cualidades que posibilitan –pero que no aseguran– el acceso al mismo, así como a las nuevas barreras y dificultades que se generan a lo largo del proceso. La transición hacia la sociedad del conocimiento no está exenta de riesgos y de consecuencias no deseadas. El conocimiento, la sabiduría y la creatividad se han convertido en valores intangibles sumamente valorados que permiten a las personas disfrutar de nuevas oportunidades para aumentar su calidad de vida, pero, a su vez, también se han transformado en verdaderos filtros que delimitan y distribuyen las citadas oportunidades. El problema es, que fuera de los contextos y situaciones insertas en la economía y la sociedad del conocimiento, las expectativas han crecido sustancialmente, mientras las oportunidades disminuyen a una velocidad endiablada, cediendo el terreno a la inestabilidad, la precariedad y la desprotección.

#### ***6.3.1. Cualificación e Inserción Laboral***

Los datos disponibles sobre la cualificación en la C.A. del País Vasco nos hablan de un alto nivel de desarrollo en las capacidades y conocimientos con las que cuenta la población, lo que conforma un activo realmente importante a la hora de afianzar la institucionalización de la sociedad del conocimiento. Tal y como puede observarse en el **Mapa 6.7.**, la C.A. del País Vasco posee un alto porcentaje de la población de entre 20 y 24 años con Educación Terciaria (concretamente el 69% en el año 2007), situándose en el grupo de regiones de la UE-27 con un porcentaje de estudiantes de entre el 55% y el 80%. Así, el porcentaje mostrado por la CAPV, que comparte grupo en el mapa con otras regiones españolas como Madrid, Cataluña, Galicia o Valencia, es mayor que los valores marcados por la mayoría de las regiones centroeuropeas y británicas, aunque menor que las mostradas por las finlandesas o del centro de Italia.

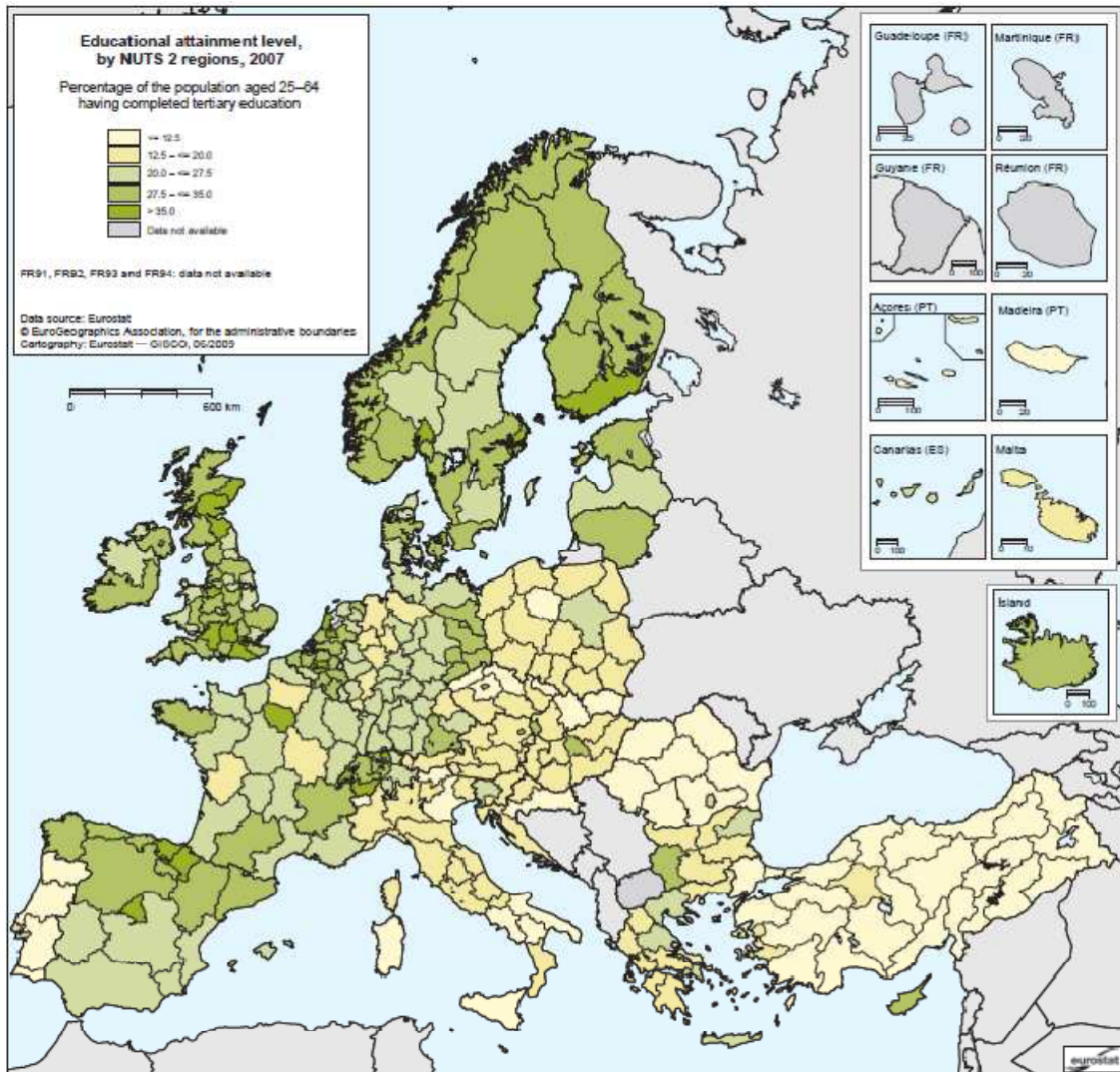
**Mapa 6.7.: Estudiantes en Educación Terciaria  
(% de la Población entre 20 y 24 Años). Año 2007.**



Fuente: EUROSTAT. GISCO.

En esta misma línea, cabe destacar que la presencia de un alto porcentaje de estudiantes en educación terciaria no es una tendencia coyuntural, sino un proceso con un largo recorrido. El **Mapa 6.8.**, permite visualizar que la C.A. del País Vasco cuenta con un gran número de personas con estudios superiores entre sus ciudadanos. El porcentaje de población de entre 25 y 64 años de la CAPV con estudios terciarios finalizados supera el 35% por lo que se sitúa en el selecto grupo de regiones europeas con una población activa altamente cualificada junto a regiones como Etelä-Suomi en Finlandia, Londres o Ile-de-France. Destaca además que gran parte de la población con estudios terciarios ha logrado su titulación en materias directamente relacionadas con la ciencia y la tecnología.

**Mapa 6.8.: Población con Estudios Terciarios Completados  
(% de la Población de entre 25 y 64 Años). Año 2007.**

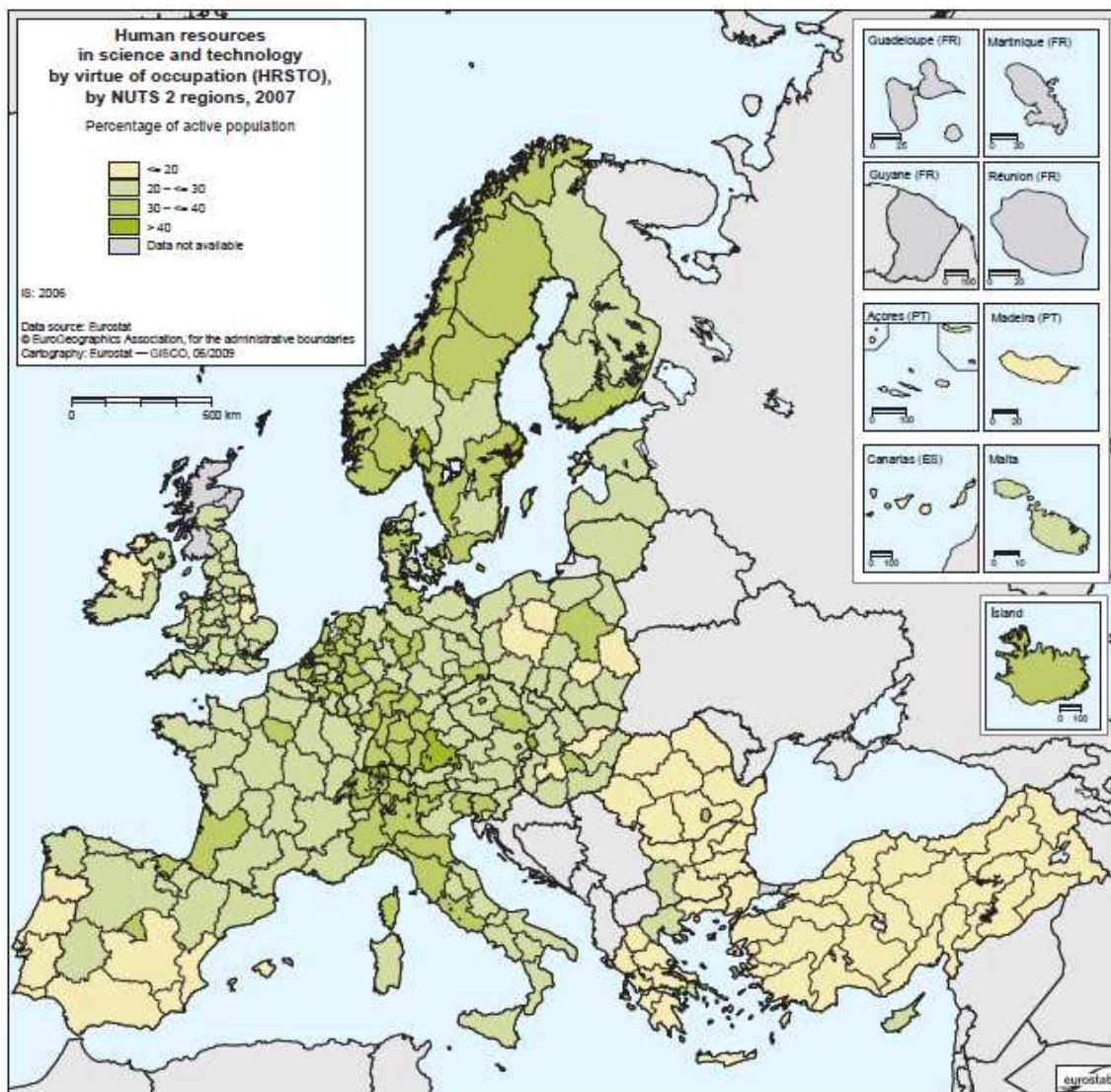


Fuente: EUROSTAT. GISCO.

De esta manera, la C.A. del País Vasco ha conseguido formar una cantidad realmente notable de recursos humanos, tanto empleados como en stock, capacitados para actividades de nivel tecnológico elevado. Tal y como muestra el **Mapa 6.9.**, el porcentaje de la población activa que forma parte de los recursos humanos en ciencia y tecnología de la C.A. del País Vasco alcanzaba en el año 2007 el 40%, a la altura de las regiones más punteras en dicho indicador, como la región metropolitana de Praha (43%), la región metropolitana de Oslo (49%), Hovedstaden en Dinamarca (45%), Stockholm (46%), Etelä-Suomi (41%), o Ile-de-France (41%). Una reciente investigación completada por Castro, Rocca, Ibarra y Meo (2009) que explora la relación entre la masa crítica de recursos humanos en ciencia y tecnología como indicador para un acercamiento a la capacidad de absorción de los diversos agentes que realizan actividades intensivas en conocimiento en la C.A. del País

Vasco destaca que el incremento de su tamaño tanto en las empresas, como en los centros tecnológicos y grupos de investigación está estrechamente vinculado a los resultados en actividades de I+D y a la creación de redes de colaboración con otros agentes intensivos en conocimiento. De esta manera, el incremento de la cualificación de la población de la CAPV ya está teniendo un efecto positivo en las dinámicas innovadoras y en la sofisticación del tejido productivo.

**Mapa 6.9.: Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología-HRSTO (% de la Población Activa). Año 2007.**

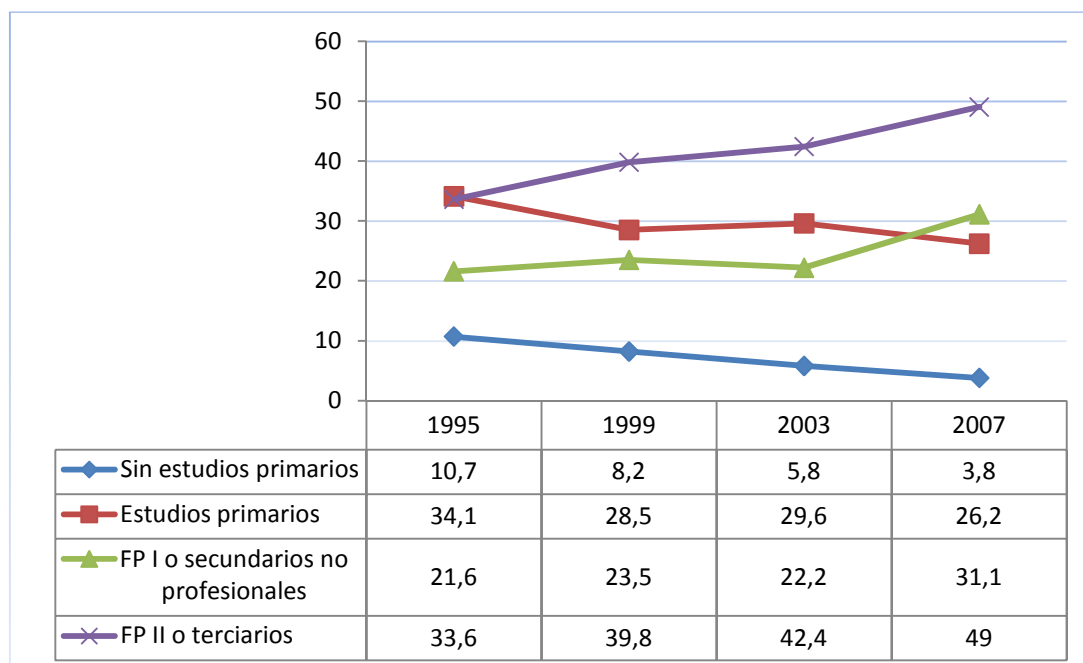


Fuente: EUROSTAT. GISCO.

Tales indicadores nos encaminan a considerar que las habilidades de la población activa han evolucionado positivamente en los últimos años. Tal y como puede observarse en la **Gráfico 6.22.**, desde 1995 en adelante hemos asistido a un cambio sustancial en la distribución de la población activa según

el nivel formativo. Así, en 1995 un 44,8% de la población activa había alcanzado a lo sumo los estudios primarios (sin FP I o estudios secundarios consolidados) por apenas un 33,6% de personas con estudios cualificados, correspondiendo el 21,6% restante a personas con estudios de FP I o secundarios profesionales. En el año 2007, el colectivo más amplio es el de personas con estudios cualificados, con un 49%, reduciéndose al 30% el grupo de personas con un nivel máximo de estudios primarios. Mientras tanto, el peso relativo del colectivo intermedio de titulados de FP I o con estudios secundarios no profesionales ha continuado incrementando su peso proporcional, pasando de un 22% de la población activa en 1995 a un 31% en 2007.

**Gráfico 6.22.: Evolución de la Distribución de la Población Activa por Nivel Formativo. Datos Agregados (%).**



**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social. Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

El retrato que nos aportan los datos presentados con una mayor desagregación según el nivel formativo, para el año 2007, nos permite observar de forma más nítida la cualificación alcanzada por la población activa de la C.A. del País Vasco. Los datos aportados en la **Tabla 6.36.**, permiten observar que la mayor proporción de población activa ha alcanzado únicamente los estudios primarios o de FP-I (35%). Las personas con estudios secundarios finalizados completan otro núcleo importante entre la población activa (32,2%), donde un 12,3% de ellos son titulados secundarios no profesionales y un 19,9% son titulados de formación profesional de nivel II. Por su parte, los activos que han

finalizado estudios terciarios representan en 2007 un 29,1%, con un 11% de titulados medios y un 18,1% de titulados superiores.

**Tabla 6.36.: Distribución de la Población Activa por Nivel Formativo. Año 2007.**

| Nivel formativo                 | Número    | %    |
|---------------------------------|-----------|------|
| <b>Sin estudios Primarios</b>   | 38.206    | 3,8  |
| +Analfabetos                    | 1.294     | 0,1  |
| <b>+Sin estudios</b>            | 6.500     | 0,6  |
| +Primarios no terminados        | 30.412    | 3,0  |
| <b>Estudios Primarios-FPI</b>   | 353.522   | 34,9 |
| +Primarios                      | 243.644   | 24,1 |
| +Secundarios no terminados      | 21.285    | 2,1  |
| +FP-I                           | 88.593    | 8,7  |
| <b>Estudios Secundarios</b>     | 326.052   | 32,2 |
| +Secundarios no profesionales   | 124.915   | 12,3 |
| +FP-II                          | 201.137   | 19,9 |
| <b>Estudios Terciarios</b>      | 294.942   | 29,1 |
| +Estudios terciarios medios     | 111.746   | 11,0 |
| +Estudios terciarios superiores | 183.196   | 18,1 |
| <b>Total</b>                    | 1.012.722 | 100  |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

El destacable incremento de la cualificación de la población en general y de la población activa en particular ha sido uno de los factores principales que han apuntalado la reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco y el comienzo de la transición hacia la sociedad del conocimiento. La modernización y sofisticación de las actividades económicas no hubiera sido posible sin la aportación de la masa crítica residente en la CAPV que permitiera el desarrollo de iniciativas innovadoras en los diversos sectores en los que se ha producido un importante avance: automoción, máquina herramienta, aeronáutica, bienes de equipo, electrónica, etc. Sin embargo, la modernización del mercado de trabajo y el sistema de oportunidades y recompensas generado en numerosas empresas no ha sido capaz de incrementarse al mismo ritmo y a la misma calidad, generando un desajuste entre la cualificación y las habilidades de la población y su reconocimiento por parte de las élites políticas y económicas. Veamos este proceso en detalle.

De cara a comprender la basculación del nivel formativo de la población activa de la C.A. del País Vasco que hemos visualizado con la disminución de la proporción de activos con un bajo nivel formativo (estudios primarios y FP-I) y el incremento de la población activa con un alto nivel formativo (estudios terciarios), voy a centrar la mirada en la descripción de la estructura interna de



estos dos grupos para desentrañar las dimensiones que han posibilitado su evolución reciente. En lo referente al grupo de población activa con estudios primarios o de FP-I, en la **Tabla 6.37.**, se observa que la proporción de hombres menores de 35 años no ha descendido entre 2003 y 2007, mostrando que cerca de un 20% de los hombres jóvenes no ha conseguido pasar de los estudios primarios o de FP-I en un momento en el que las posibilidades de acceso a la universidad o ciclos formativos superiores se ha extendido de forma notable. Por su parte, en el caso de las mujeres, la proporción de la población activa con estudios primarios o de FP-I ha descendido entre las menores de 44 años, mostrando que las generaciones más jóvenes de mujeres se alejan definitivamente de las situaciones de analfabetismo y de total ausencia de estudios, para desplazarse paulatinamente a un mayor nivel de cualificación que las generaciones precedentes.

**Tabla 6.37.: Evolución de la Estructura Interna de la Población Activa con Estudios Primarios o de FP-I por Sexo y Edad (%)**

|                         | 2003 | 2007 | Crecimiento<br>2003/2007 (1) |
|-------------------------|------|------|------------------------------|
| <b>Hombres &lt; 35</b>  | 17,5 | 18   | 0                            |
| <b>Hombres 35-44</b>    | 17,3 | 17,6 | -5,9                         |
| <b>Hombres &gt;= 45</b> | 26,9 | 26,4 | -9,6                         |
| <b>Mujeres &lt; 35</b>  | 10,7 | 8,5  | -20,7                        |
| <b>Mujeres 35-44</b>    | 12,8 | 11,1 | -20,4                        |
| <b>Mujeres &gt;= 45</b> | 14,9 | 17,5 | 7,8                          |
| <b>TOTAL</b>            | 100  | 100  | -7,9                         |

(1) Este indicador se calcula a partir de los datos absolutos correspondientes a la población activa de referencia

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

En el otro extremo, gracias a la Tabla 6.37. de la página 464, hemos podido constatar que las personas activas con estudios terciarios, tanto medios (11%), como superiores (18,1%), componen en total el (29,1%) de la población activa. Se trata del único grupo en el que la presencia de mujeres es mayoritaria. Un 53,8% de los activos con estudios terciarios son mujeres, proporción que aumenta respecto a 1995 (51,3%) pero que tiende a estabilizarse en torno a niveles del 54% a partir de 1999. El mayor peso relativo de la mujer se asocia sobre todo a los estudios medios, con un 59,2% de mujeres, equilibrándose notablemente las cifras en el caso de los titulados terciarios superiores (50,6% entre las mujeres), aunque las mujeres vuelven a tomar la delantera en el caso de las personas menores de 35 hasta representar el 25% del colectivo total de referencia, abriendo con ello una importante

brecha con los hombres más jóvenes, de los cuales solamente el 16% alcanza estudios terciarios.

**Tabla 6.38.: Población Activa con Estudios Terciarios por Sexo, Edad y Nivel Formativo (%). Año 2007.**

|                         | ERC.<br>medios | ERC.<br>Superiores | Estudios<br>terciarios |
|-------------------------|----------------|--------------------|------------------------|
| <b>Hombres &lt; 35</b>  | 14,1           | 17,4               | 16,1                   |
| <b>Hombres 35-44</b>    | 13,5           | 14,2               | 13,9                   |
| <b>Hombres &gt;= 45</b> | 13,2           | 17,9               | 16,1                   |
| <b>Mujeres &lt; 35</b>  | 28             | 23,2               | 25                     |
| <b>Mujeres 35-44</b>    | 15,5           | 17,5               | 16,8                   |
| <b>Mujeres &gt;= 45</b> | 15,7           | 9,8                | 12                     |
| <b>TOTAL</b>            | 100            | 100                | 100                    |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

De esta manera, entre los hombres menores de 35 años se aprecia una preocupante tendencia hacia una posible dualización entre la población activa con estudios terciarios y la población activa que no supera los estudios primarios o de FP-I. La comparativa entre la **Tabla 6.38.**, y la **Tabla 6.39.**, que recogemos a continuación, permite observar que desde el año 2003, a la vez que crece la población con estudios terciarios, tanto en números absolutos como en proporción de la población activa, el número de hombres de menos de 35 años con estudios primarios se ha mantenido estable y su peso en el seno de la población activa se ha incrementado.

**Tabla 6.39.: Evolución de la Estructura Interna de la Población Activa con Estudios Terciarios por Sexo y Edad (%)**

|                         | 2003 | 2007 | Crecimiento<br>2003/2007 (1) |
|-------------------------|------|------|------------------------------|
| <b>Hombres &lt; 35</b>  | 18,2 | 16,1 | 14,5                         |
| <b>Hombres 35-44</b>    | 14,7 | 13,9 | 21,9                         |
| <b>Hombres &gt;= 45</b> | 12,8 | 16,1 | 62,2                         |
| <b>Mujeres &lt; 35</b>  | 28,6 | 25,0 | 13,1                         |
| <b>Mujeres 35-44</b>    | 17,3 | 16,8 | 24,9                         |
| <b>Mujeres &gt;= 45</b> | 8,3  | 12,0 | 88,4                         |
| <b>TOTAL</b>            | 100  | 100  | 29,2                         |

(1) Este indicador se calcula a partir de los datos absolutos correspondientes a la población activa de referencia

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

Este dato revela que en los últimos años y pese a las reformas educativas, un nutrido grupo de jóvenes no consiguen superar los estudios primarios o deciden interrumpir en ese momento sus estudios para probar fortuna en el mercado de trabajo. También es cierto, que con anterioridad a la crisis financiera internacional la salida al mercado de trabajo de personas con una baja cualificación ha sido una constante en sectores como la construcción, la hostelería o los servicios de escaso valor añadido. Por ello, la coyuntura de crisis económica y el desarrollo parcial de la economía del conocimiento que demanda perfiles profesionales de alta cualificación sitúa a un numeroso grupo de personas en la periferia de las oportunidades que ofrecen las condiciones socio-estructurales del momento.

En este sentido, es necesario realizar una reflexión sobre el nivel de absorción que presenta el mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco con respecto a los perfiles educativos que alcanzan los ciudadanos y las oportunidades que las diferentes personas encuentran a la hora de insertarse en el mercado de trabajo. Tal y como puede visualizarse en la **Tabla 6.40.**, los datos referidos al año 2003 constataban una fuerte asociación entre mejora del nivel formativo y menores niveles de desocupación. Sin embargo, en un momento de acercamiento a una situación de pleno empleo, como la que refleja la realidad de 2007, esta asociación se ve matizada como consecuencia de una tendencia a la igualación de las tasas de no ocupación, con cifras situadas en todos los casos en torno a un intervalo del 5,7% al 6,2%.

La situación por género introduce sin embargo algunos matices sobre la tendencia destacada. Si bien, en el caso de los hombres, se aprecia una tendencia hacia la convergencia en los niveles de ocupación en la población masculina con estudios de cualquier nivel, en el caso de las mujeres, la tasa de no ocupación tiende a caer progresivamente conforme mejora el nivel educativo, aunque la población femenina con estudios primarios se aleja de este esquema mostrando tasas muy cercanas a las correspondientes a las mujeres con titulación universitaria que se sitúa en el 6,6%.

Asimismo, los datos permiten visualizar un proceso de convergencia entre las tasas de no ocupación de hombres y mujeres entre los años 2003 y 2007, a excepción del grupo de activos sin estudios primarios, donde los hombres siguen manteniendo un importante diferencial con respecto a las mujeres. Sin embargo, mientras los hombres de baja cualificación (sin estudios o con estudios primarios y FP-I) presentan bajas tasas de no ocupación, para las mujeres el acceso a estudios más cualificados constituye la única garantía de disfrutar de menores niveles de desocupación, mostrando que existen menores oportunidades de empleo para las mujeres de baja cualificación. Ello muestra que el sistema productivo continúa ofreciendo algunas oportunidades para los hombres de baja cualificación, ligados a la construcción, el transporte y los

trabajos manuales, donde las mujeres no alcanzan a tener todavía una penetración muy elevada.

**Tabla 6.40.: Tasa de No Ocupación por Sexo, Edad y Nivel Formativo (%).  
Año 2003 y 2007.**

| 2003           | Sin estudios primarios | Estudios primarios- FP I | Estudios secundarios | Estudios terciarios | Total |
|----------------|------------------------|--------------------------|----------------------|---------------------|-------|
| +Hombres < 35  | 11,8                   | 8,3                      | 13                   | 17,3                | 12,3  |
| +Hombres 35-44 | 12,5                   | 3,7                      | 4,7                  | 2,5                 | 4,2   |
| +Hombres >= 45 | 6,8                    | 2,3                      | 3,9                  | 1,2                 | 2,9   |
| <b>Hombres</b> | 9,4                    | 4,4                      | 8,5                  | 8                   | 6,8   |
| +Mujeres < 35  | 38,1                   | 15,8                     | 18,7                 | 17,1                | 17,8  |
| +Mujeres 35-44 | 29,5                   | 13,4                     | 9,8                  | 5,2                 | 10,5  |
| +Mujeres >= 45 | 11,2                   | 9,7                      | 4,9                  | 2,9                 | 7,8   |
| <b>Mujeres</b> | 18,4                   | 12,6                     | 13,7                 | 11,1                | 12,8  |
| <b>TOTAL</b>   | 13,2                   | 7,5                      | 10,5                 | 9,7                 | 9,3   |

| 2007           | Sin estudios primarios | Estudios primarios- FP I | Estudios secundarios | Estudios terciarios | Total |
|----------------|------------------------|--------------------------|----------------------|---------------------|-------|
| +Hombres < 35  | 4.4                    | 8,9                      | 5,4                  | 10,5                | 7,8   |
| +Hombres 35-44 |                        | 5,3                      | 6,2                  | 3,1                 | 4.9   |
| +Hombres >= 45 | 0.4                    | 3,2                      | 3                    | 2,1                 | 2,7   |
| <b>Hombres</b> | 1.3                    | 5,5                      | 4,8                  | 5,4                 | 5,1   |
| +Mujeres < 35  | 21.6                   | 6                        | 9,1                  | 7                   | 8,4   |
| +Mujeres 35-44 | 25.4                   | 6,4                      | 6,9                  | 6,2                 | 6,9   |
| +Mujeres >= 45 | 3.1                    | 5,6                      | 8,6                  | 4,2                 | 5,8   |
| <b>Mujeres</b> | 12.1                   | 6,6                      | 8,3                  | 6,1                 | 7,1   |
| <b>TOTAL</b>   | 5.7                    | 5,9                      | 6,2                  | 5,8                 | 5,9   |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social. Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

La situación interna del colectivo de población con título universitario que refleja la **Tabla 6.41.**, resulta, sin embargo, ciertamente paradójica. Destaca en particular la todavía elevada tasa de no ocupación entre los universitarios con estudios superiores. Aunque desde 2003 (11,1%) la tasa de desocupación de este grupo de activos haya disminuido hasta el 8%, este dato sigue siendo muy superior a la media de la C.A. del País Vasco, situada en el 5,9%. En cambio, la tasa de paro en los estudios terciarios de nivel medio resulta muy inferior, con apenas un 2%, que además ha mejorado sustancialmente su situación desde el año 2003 donde presentaba una tasa de no ocupación del 7,3%. Ello muestra que pese a su alta cualificación, existe un notable grupo de población con estudios superiores que no consigue una favorable inserción en el mercado de trabajo, por lo que su formación no les asegura el éxito a la hora de encontrar un empleo. Y a su vez, permite visualizar que las necesidades de cualificación que precisan un nutrido grupo de empresas vascas se sitúan en

niveles formativos menos elevados, tales como la Formación Profesional de Grado Superior<sup>130</sup>.

**Tabla 6.41.: Tasa de No Ocupación en Activos con Estudios Terciarios por Sexo, Edad y Nivel Formativo (%). Año 2003 y 2007.**

| 2003           | Terciarios medios | Terciarios superiores | Estudios terciarios | Total |
|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|-------|
| +Hombres < 35  | 20,5              | 16                    | 17,3                | 12,3  |
| +Hombres 35-44 | 0                 | 3,7                   | 2,5                 | 4,2   |
| +Hombres >= 45 | 0                 | 1,7                   | 1,2                 | 2,9   |
| <b>Hombres</b> | 7,7               | 8,1                   | 8                   | 6,8   |
| +Mujeres < 35  | 13,4              | 18,9                  | 17,1                | 17,8  |
| +Mujeres 35-44 | 1,8               | 8,2                   | 5,2                 | 10,5  |
| +Mujeres >= 45 | 4                 | 1,3                   | 2,9                 | 7,8   |
| <b>Mujeres</b> | 7                 | 13,9                  | 11,1                | 12,8  |
| <b>TOTAL</b>   | 7,3               | 11,1                  | 9,7                 | 9,3   |
| 2007           | Terciarios medios | Terciarios superiores | Estudios terciarios | Total |
| +Hombres < 35  | 0,2               | 15,6                  | 10,5                | 7,8   |
| +Hombres 35-44 | 1,5               | 4,1                   | 3,1                 | 4,9   |
| +Hombres >= 45 | 0,7               | 2,7                   | 2,1                 | 2,7   |
| <b>Hombres</b> | 0,8               | 7,7                   | 5,4                 | 5,1   |
| +Mujeres < 35  | 2,8               | 10,1                  | 7                   | 8,4   |
| +Mujeres 35-44 | 5,5               | 6,6                   | 6,2                 | 6,9   |
| +Mujeres >= 45 | 0,6               | 7,8                   | 4,2                 | 5,8   |
| <b>Mujeres</b> | 2,9               | 8,4                   | 6,1                 | 7,1   |
| <b>TOTAL</b>   | 2                 | 8                     | 5,8                 | 5,9   |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

Los datos por sexo y edad ofrecen una imagen compleja de la evolución más reciente de la población activa con estudios terciarios. Por una parte, en el periodo comprendido entre 2003 y 2007 destaca la favorable evolución general de las tasas de no ocupación entre los menores de 35 años, que disminuye tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, aunque con más intensidad en los estudios terciarios medios que en los superiores. Sin embargo, la incidencia de la no ocupación se estabiliza en el caso de los hombres menores de 35 años y con titulación terciaria superior, para quienes el

<sup>130</sup> Una reciente investigación de Mikel Olazarán, Eneka Albizu y Beatriz Otero. (2009a) deja entrever la estrecha colaboración que llevan a cabo las pymes del sector de la Máquina Herramienta de la C.A. del País Vasco con los centros de Formación Profesional situados en sus entornos cercanos de cara a cubrir sus necesidades de capital humano.

nivel de desocupación de año 2007, situado en el 15,6%, apenas ha variado de los valores marcados en el año 2003.

En este sentido y teniendo en cuenta que el mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco ha mostrado, sobre todo a partir de 1995, por un lado, una tendencia hacia la desregulación, la flexibilidad, la heterogeneidad contractual, la temporalidad y la precarización; mientras que, por el otro lado, un grupo más reducido de personas han tenido acceso a empleos de mayor calidad, estabilidad, cualificación y condiciones laborales, es importante considerar quienes han encontrado mejores oportunidades en el seno del mercado de trabajo y su nivel de correspondencia con el nivel formativo de la fuerza de trabajo.

En lo referente a la estabilidad del empleo, si bien es cierto que los datos de 2003 mostraban una realidad de la seguridad contractual mejorada con respecto a los datos mostrados por la Encuesta de Cualificación de la Población Activa de los años 1995, 1999, desde entonces se ha producido un estancamiento de esta tendencia. Tal y como queda reflejado en la **Tabla 6.42.**, entre 2003 y 2007 el único avance importante en la estabilidad se producen entre las mujeres menores de 35 años, aumentando la proporción de personas en situación estable del 37,8 al 47,9%, disminuyendo gracias a ello gran parte del diferencial precedente que existía con respecto a la población masculina de este grupo de edad. De hecho, la evolución reciente de las mujeres menores de 35 años sitúa por primera vez en los últimos años a los hombres y mujeres de esta edad en niveles similares de acceso a un empleo estable.

Sin embargo, la estabilidad solamente aumenta de forma notable entre los grupos mayores de 35 años, especialmente entre los hombres, mostrando que la edad sigue siendo un factor determinante a la hora de padecer situaciones de inestabilidad en el empleo. Menos de la mitad de las personas menores de 35 años están ocupadas en un empleo estable, mientras que la proporcionalidad de la estabilidad oscila entre el 77% y el 90% tanto entre hombres como mujeres activos mayores de 35 años. Aunque resulte sumamente paradójico, ni siquiera tener una titulación superior permite tener mayores opciones para encontrar un empleo estable, tal y como sí ocurre entre la población activa mayor de 35 años. Tanto entre los hombres como entre las mujeres menores de 35 años, las personas con estudios primarios o de FP-I y las personas con estudios secundarios, gozan de mayores proporciones de estabilidad que la población activa con estudios terciarios. Ello indica que cerca de un tercio de la población menor de 35 años tiene dificultades de inserción en el mercado de trabajo tras haber finalizado sus estudios de nivel terciario.

**Tabla 6.42.: Proporción de Activos con Un Empleo de 3 ó Más Años de Duración por Sexo, Edad y Nivel Formativo. Año 2003 y 2007.**

| 2003           | Sin estudios | Estudios primarios-FP I | Estudios secundarios | Estudios terciarios | Total |
|----------------|--------------|-------------------------|----------------------|---------------------|-------|
| +Hombres < 35  | 48,1         | 45,4                    | 49,6                 | 44,2                | 47,2  |
| +Hombres 35-44 | 70,7         | 78,8                    | 79,3                 | 83,5                | 79,5  |
| +Hombres >= 45 | 89,3         | 88,2                    | 89,2                 | 96,4                | 89,7  |
| <b>Hombres</b> | 74,5         | 73,4                    | 67,6                 | 71,5                | 71,1  |
| +Mujeres < 35  | 61,9         | 35,7                    | 36,8                 | 39,1                | 37,8  |
| +Mujeres 35-44 | 40,5         | 62,6                    | 66,7                 | 81,9                | 68,9  |
| +Mujeres >= 45 | 76,4         | 80,3                    | 84                   | 89,7                | 82,1  |
| <b>Mujeres</b> | 67,6         | 62                      | 53,9                 | 60,5                | 59,5  |
| <b>TOTAL</b>   | 71,6         | 69                      | 62,4                 | 65,5                | 66,2  |

| 2007           | Sin estudios | Estudios primarios-FP I | Estudios secundarios | Estudios terciarios | Total |
|----------------|--------------|-------------------------|----------------------|---------------------|-------|
| +Hombres < 35  | 38,5         | 48,7                    | 47,9                 | 45,5                | 47,4  |
| +Hombres 35-44 | 90,6         | 76,4                    | 82,1                 | 77,6                | 79,1  |
| +Hombres >= 45 | 89,5         | 88,4                    | 89,6                 | 91,8                | 89,6  |
| <b>Hombres</b> | 77,7         | 73,1                    | 70,9                 | 71,3                | 72,1  |
| +Mujeres < 35  | 21           | 51,8                    | 48,4                 | 47,5                | 47,9  |
| +Mujeres 35-44 | 41,9         | 59,7                    | 71,6                 | 79,4                | 70,3  |
| +Mujeres >= 45 | 88,3         | 80,3                    | 76,5                 | 89,5                | 82,3  |
| <b>Mujeres</b> | 62,1         | 67,6                    | 62,8                 | 66,8                | 66,7  |
| <b>TOTAL</b>   | 71,3         | 71,3                    | 67,8                 | 68,9                | 69,4  |

Fuente: Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

En esta misma línea, si completamos un cruce entre las variables de estabilidad del empleo, el nivel de estudios y el perfil profesional, lo que destaca la **Tabla 6.43.**, es que el acceso a los empleos estables y tecnológicamente modernos<sup>131</sup> es preferentemente más amplio para los activos con estudios terciarios, aunque desde el año 2003, el mayor incremento de empleos tecnológicamente modernos se haya producido en el segmento de personas con estudios secundarios. Considerando los datos la edad, se constata que los mayores niveles de ocupación estable y tecnológicamente moderna aumentan claramente entre las personas mayores de 35 años, de forma que se vuelve a poner de manifiesto el corte que supone el franquear dicha edad para poder ver aumentada la probabilidad de acceder a los mejores empleos. En el conjunto de la población activa, se pasa así –para cada sexo– de niveles de 32 a 33% en los menores de 35 años a cifras de 46 a 47,5%

<sup>131</sup> Los empleos tecnológicamente modernos son considerados por la Encuesta de Cualificación de la Población Activa aquellos que se desarrollan sobre la base de la utilización de una tecnología o medios de trabajo modernos.

entre las personas de 35 a 44 años y cercanas o superiores al 50% entre los mayores de 45 años.

**Tabla 6.43.: Proporción de Activos con Un Empleo Moderno de 3 ó Más Años de Duración por Sexo, Edad y Nivel Formativo. Año 2003 y 2007.**

| <b>2003</b>    | <b>Sin estudios</b> | <b>Estudios primarios-FP I</b> | <b>Estudios secundarios</b> | <b>Estudios terciarios</b> | <b>Total</b> |
|----------------|---------------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------|
| +Hombres < 35  | 15,3                | 21,7                           | 28,6                        | 33,1                       | 26,8         |
| +Hombres 35-44 | 24,6                | 34,3                           | 45,7                        | 68,1                       | 45,2         |
| +Hombres >= 45 | 37,2                | 33,2                           | 52,8                        | 82                         | 45,8         |
| <b>Hombres</b> | 28,7                | 30,3                           | 39,8                        | 58,1                       | 38,5         |
| +Mujeres < 35  |                     | 16,1                           | 21,3                        | 29,2                       | 22,4         |
| +Mujeres 35-44 | 6,5                 | 24,6                           | 40                          | 61                         | 39,4         |
| +Mujeres >= 45 | 12,7                | 15,6                           | 56,6                        | 67,7                       | 32,4         |
| <b>Mujeres</b> | 9,8                 | 18,5                           | 33,2                        | 45,2                       | 30,2         |
| <b>TOTAL</b>   | 20,8                | 25,7                           | 37,3                        | 51,1                       | 35           |
| <b>2007</b>    | <b>Sin estudios</b> | <b>Estudios primarios-FP I</b> | <b>Estudios secundarios</b> | <b>Estudios terciarios</b> | <b>Total</b> |
| +Hombres < 35  | 11,9                | 30,7                           | 31,1                        | 37,5                       | 32           |
| +Hombres 35-44 | 28                  | 39                             | 43,8                        | 68,7                       | 47,6         |
| +Hombres >= 45 | 43,6                | 41,4                           | 64,7                        | 82,7                       | 57,5         |
| <b>Hombres</b> | 32,2                | 37,5                           | 45,4                        | 62,7                       | 45,9         |
| +Mujeres < 35  |                     | 30,7                           | 26,9                        | 39,5                       | 32,7         |
| +Mujeres 35-44 | 25,6                | 22,2                           | 46,6                        | 66,1                       | 46,2         |
| +Mujeres >= 45 | 23                  | 30,9                           | 58,8                        | 80,6                       | 49,7         |
| <b>Mujeres</b> | 17,5                | 28,2                           | 41,3                        | 57                         | 42,3         |
| <b>TOTAL</b>   | 26,3                | 34,1                           | 43,8                        | 59,6                       | 44,4         |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

En cambio, según el sexo resulta destacable que como tendencia general se aprecia que las mujeres encuentran menores oportunidades de acceso que los hombres a los empleos estables y tecnológicamente modernos, a excepción de los casos dibujados por la población menor de 35 años con estudios terciarios (37,3% de los hombres por 39,5% de las mujeres) y el de las personas entre 35 y 44 años con estudios secundarios (43,8 por 45,5%). Sin embargo, la comparación con los datos del año 2003 permite visualizar que el diferencial por sexo se ha reducido de forma sustancial, desde los 8 puntos porcentuales en beneficio de los hombres en 2003 a los 3,6 en 2007. La particularmente intensa reducción del diferencial por sexo en el caso de titulados terciarios, producido gracias al fuerte incremento de la estabilidad en empleos tecnológicamente modernos en mujeres con estudios universitarios, especialmente en el caso de las mujeres universitarias más jóvenes, muestra el



alto nivel de capacitación que las nuevas generaciones de mujeres están alcanzando y que poco a poco encuentran una entrada a empleos anteriormente vetados para las mujeres.

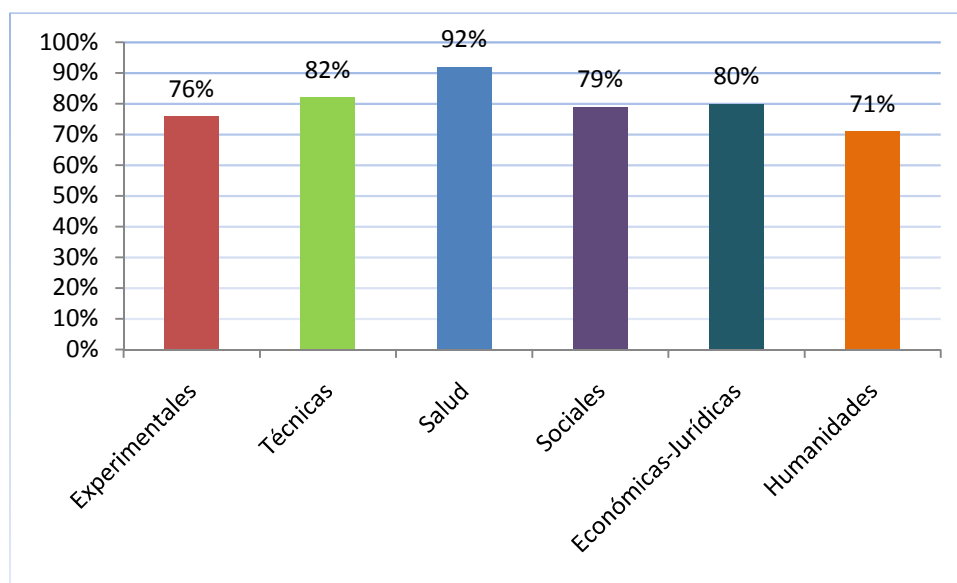
En definitiva, el mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco ofrece oportunidades todavía muy limitadas, sobre todo en cuanto a estabilidad del empleo, pero también su capacidad para ofertar empleos tecnológicamente modernos, donde se concentran los empleos con mejores condiciones laborales y altos salarios. El acceso a los empleos de calidad y directamente relacionados con una economía basada en el conocimiento sigue siendo muy complicada para las mujeres y los jóvenes que a pesar de haber incrementado notablemente su nivel formativo, ello no les asegura que puedan ver cumplidas las expectativas generadas por su formación. Alcanzar la titulación universitaria se convierte, prácticamente, en condición necesaria para poder superar la precariedad laboral, aunque no en condición suficiente para lograr empleos estables y protegidos, que solamente llegan a ser una realidad a medida que avanza la edad y con mayores posibilidades para los hombres.

A este respecto, el excelente trabajo de Elsa Santamaría (2009: 459), ofrece un minucioso retrato del colectivo de jóvenes con una formación universitaria que se tienen que enfrentar a una economía flexibilizada y un mercado de trabajo precarizado. “Decimos que transitan los márgenes del empleo porque sus situaciones laborales se mueven en un *continuum* entre el no-empleo y los *cuasi-empleos*, y porque sus experiencias laborales previas están marcadas por trabajos y empleos inestables, temporales y precarios. (...) La peculiaridad de sus trayectorias es que han cumplido los requisitos necesarios para encontrarse en empleos más protegidos, pero no es así, se encuentran transitando los márgenes del empleo. Su formación y cualificación universitaria les debería haber colocado en posiciones laborales en las que empezar una carrera profesional pero para la mayoría no está siendo así. Además su edad, en torno a los treinta años, les está avisando de que ya deberían haber dejado atrás la fase *socialmente* reconocida para el empleo juvenil, precisamente, para ese empleo al margen, repleto de trabajillos, chapuzas, curros y trabajos alimenticios”. Por lo tanto, las expectativas generadas con unos estudios superiores se deniegan o no se consiguen cumplir, repercutiendo negativamente en sus proyectos vitales y la transición definitiva hacia la vida adulta.

En esta misma línea, el informe sobre la Incorporación a la Vida Activa de Personas Tituladas Universitarias, completado por Egailan (2010), repasa la situación laboral en el año 2009 de la promoción del año 2006, alcanzando conclusiones similares apuntadas hasta el momento. Ciertamente, la tasa de actividad de los titulados universitarios de la promoción del 2006, asciende hasta el 92,4% y la tasa de empleo llega hasta el 80%, mostrando que existe un 12% de titulados activos que no están ocupados prácticamente cuatro años

después de conseguir la titulación. Sin embargo, tal y como se muestra en el **Gráfico 6.23.**, la tasa de empleo varía de forma notable según la rama de conocimiento en la que se consigue la titulación, variando desde el 92% de los titulados en ciencias de la salud, hasta el 71% de los titulados en Humanidades.

**Gráfico 6.23.: Tasa de Empleo por Rama de Conocimiento (Promoción 2006). Año 2009.**



**Fuente:** Egailan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Incorporación a la Vida Activa de los Titulados Universitarios.

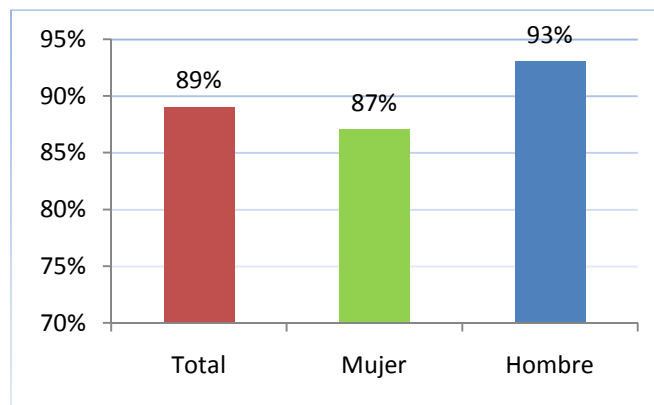
Asimismo, los datos recogidos en la **Tabla 6.44.**, permiten observar que el 89% del empleo conseguido por los titulados universitarios de la promoción del 2006 puede definirse como empleo encajado (que engloba los puestos de dirección, técnicos universitarios y técnicos de apoyo), a la vez que el 80% de los egresados afirma que su trabajo está bastante o muy relacionado con sus estudios. Los datos aportados por el estudio permiten aseverar que las mujeres presentan tasas globales de empleo superiores a sus compañeros hombres. Sin embargo, el **Gráfico 6.24.**, refleja que la proporción de empleo encajado es menor para ellas. Ello indica que aunque se integran más y más rápido al mercado laboral, las oportunidades de empleo encajado que encuentran las mujeres es menor que la de los hombres.

**Tabla 6.44.: Tipo de Empleo de los Titulados Universitarios en el Año de Entrevista (2009-IV)**

| Tipo de Empleo   | Promoción 2006 |
|--|----------------|
| 1 Empleo encajado (dirección, téc. Universitario y tec. de apoyo | 89%            |
| 2 Se requiere nivel de formación universitaria                   | 85%            |
| 3 Funciones de nivel universitario                               | 81%            |
| 4 Relacionado con estudios (bastante o mucho)                    | 80%            |

Fuente: Egailan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Incorporación a la Vida Activa de los Titulados Universitarios.

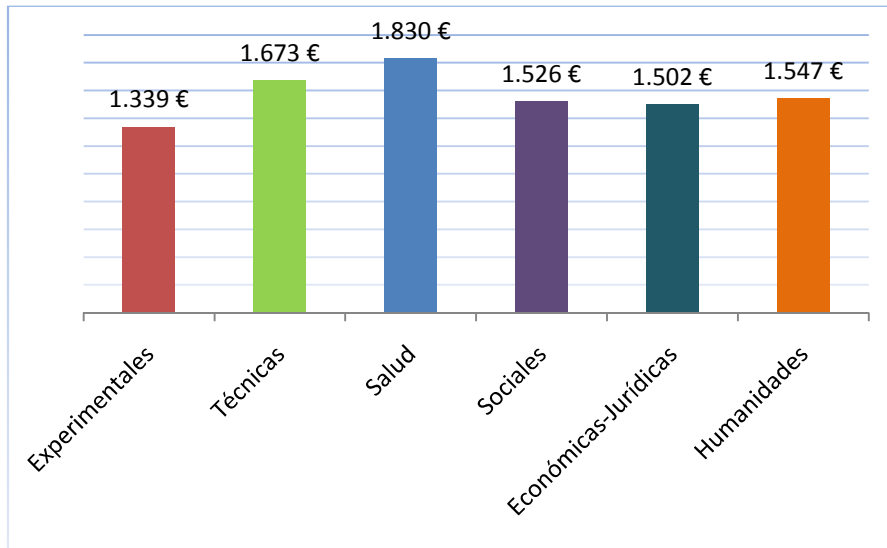
**Gráfico 6.24.: Empleo Encajado por Sexo (Promoción 2006). Año 2009.**



Fuente: Egailan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Incorporación a la Vida Activa de los Titulados Universitarios.

Las diferencias por sexo siguen estando presentes en lo que respecta al salario neto por jornada completa que reciben los titulados universitarios de la promoción del 2006, que se sitúa en una media de 1.581€ y es mayor para los hombres (1.648€) que para las mujeres (1.535€). De nuevo, el **Gráfico 6.25.**, refleja claras diferencias en el salario medio que reciben los titulados universitarios según la rama de conocimiento, que varía desde una media 1.830€ entre los titulados en ciencias de la salud, hasta caer a los 1.339€ de los titulados en ciencias experimentales.

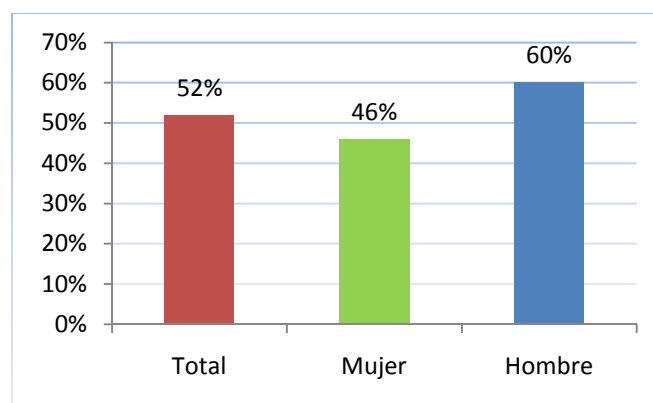
**Gráfico 6.25.: Ingreso Medio Neto por Rama de Conocimiento (Promoción 2006). Año 2009.**



**Fuente:** Egailan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Incorporación a la Vida Activa de los Titulados Universitarios.

Por último, en consonancia con tendencias y datos aportados con anterioridad, el **Gráfico 6.26.**, refleja que la población ocupada en empleos fijos es muy baja entre los titulados universitarios de la promoción del 2006, que no supera el 52%. Las diferencias por sexo emergen una vez más para perjudicar a las mujeres, que sufren en mayor medida (46% de población asalariada fija) la inestabilidad sobre el empleo que sus compañeros varones (60% de población asalariada fija).

**Gráfico 6.26.: Población Ocupada Asalariada Fija, por Sexo (Promoción 2006)**



**Fuente:** Egailan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Incorporación a la Vida Activa de los Titulados Universitarios.

Una vez que hemos profundizado en la situación de acceso al mercado de trabajo de las personas de los titulados universitarios para analizar las

oportunidades que encuentra la población activa con un alto nivel formativo, trataremos de esclarecer la relación existente entre la cualificación de partida y la ocupación profesional que logran desempeñar los activos de la C.A. del País Vasco. Los datos permiten aseverar, tal y como vengo haciéndolo en las últimas páginas, que el mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco está fuertemente segmentado en función del nivel formativo. La **Tabla 6.45.**, refleja en primera instancia, que la población activa sin estudios primarios se orienta en lo fundamental hacia el ámbito de las profesiones industriales y de servicios menos cualificadas

**Tabla 6.45.: Distribución de la Población Activa por Profesión y Nivel Formativo (%).  
Año 2007.**

| Profesión              | Sin estudios primarios | Estudios primarios FP I | Estudios secundarios | Estudios terciarios | Total 2007 | Total 2003 |
|------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|---------------------|------------|------------|
| Fuerzas armadas        | 0                      | 0,3                     | 0                    | 0,1                 | 0,1        | 0,1        |
| Directivos             | 4,2                    | 4,1                     | 5,5                  | 8,6                 | 5,9        | 4          |
| Técnicos               | 2,2                    | 5,3                     | 18                   | 61,3                | 25,6       | 21,7       |
| Emp. administrativos   | 1,1                    | 5,7                     | 12,6                 | 10,8                | 9,2        | 8,5        |
| Tc. servicios          | 17,8                   | 16,5                    | 18                   | 5,4                 | 13,8       | 14,4       |
| Tc. agr.-pesca         | 3,1                    | 2,9                     | 0,5                  | 0,6                 | 1,4        | 0,7        |
| Tc. mant.-industria    | 25,2                   | 20,4                    | 17,3                 | 2,6                 | 14,4       | 17,8       |
| Oper. maquinaria       | 18,3                   | 19,1                    | 15,4                 | 2,5                 | 13         | 12,4       |
| TNC. servicios         | 12,8                   | 12,6                    | 4,5                  | 1,6                 | 6,8        | 7          |
| TNC. agr-pesca         | 0                      | 0,3                     | 0                    | 0                   | 0,1        | 0,2        |
| TNC. const.-industria  | 8,8                    | 5                       | 1,2                  | 0,3                 | 2,6        | 2,6        |
| TNC. trans.-descarga   | 0,7                    | 2                       | 0,9                  | 0,3                 | 1,1        | 1,2        |
| No ocupados (Activos)  | 5,7                    | 5,9                     | 6,2                  | 5,8                 | 5,9        | 9,3        |
| No ocup. (Pot.activos) | 12,6                   | 8,7                     | 9,5                  | 6,5                 | 8,5        | 14         |
| <b>TOTAL</b>           | 100                    | 100                     | 100                  | 100                 | 100        | 100        |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social. Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

A su vez, los datos revelan que las personas que alcanzan niveles formativos inferiores, de carácter primario o secundario no profesional, sufren con mayor rigor las limitaciones y barreras para alcanzar una situación favorable y de calidad en el mercado de trabajo, aunque también es cierto que para los activos, sobre todo hombres con estudios primarios y estudios secundarios también han existido empleos, aunque de menor calidad, ligados al sector servicios, la construcción y al sector manufacturero. La gran mayoría de este colectivo, un 86,7%, se concentra entre las profesiones cualificadas de la industria, la construcción y el sector primario (28,3%), los trabajos cualificados del sector servicios (17,8%), las distintas profesiones asociadas a

la operación de maquinaria (18,3%), así como, finalmente, los trabajos no cualificados (22,3%).

Por su parte, la distribución profesional de la población con estudios primarios o FP I muestra una concentración de la población en los mismos cuatro grandes sectores profesionales. La proporción de activos en estos grupos es del 78,8% en 2007. En la actualidad, la distribución interna del colectivo es relativamente similar a la de las personas sin estudios en lo relativo al peso de los operadores de maquinaria (19,1%) y trabajadores cualificados de los servicios (16,5%), no alejándose en exceso en lo relativo a los trabajadores no cualificados (19,9%). Desciende claramente, en cambio, el peso relativo de las profesiones cualificadas de la industria, la construcción y el sector primario (23,3%). En comparación con las personas sin estudios primarios, se constata igualmente entre las personas con estudios primarios o de FP I un mayor peso relativo de técnicos y empleados administrativos (11% frente a 3,3%).

En tercer lugar, entre las personas con estudios secundarios destaca un mayor peso relativo de técnicos y empleados administrativos, grupos profesionales que representan un 30,6% de los activos con este nivel formativo. La cifra es muy superior al 11% registrado entre los activos con estudios primarios y al 3,3% de los activos sin estudios primarios. Otros bloques profesionales importantes entre los titulados secundarios son, de una parte, las profesiones cualificadas del sector primario, la industria o la construcción o los trabajos de operación de maquinaria, que agrupan a un 33,2% del colectivo (frente a cifras de 42,4% entre los activos con estudios primarios o de FP I y de 46,6% entre los activos sin estudios); y, de otra, las profesiones vinculadas a los trabajos cualificados de los servicios, que recogen otro 18% de los activos del grupo (cifra no muy alejada del 16,5% de los titulados primarios y similar al 17,8% de la población activa sin estudios). Finalmente, entre las personas con estudios superiores predominan ya con claridad los directivos y técnicos, colectivos que representan un 69,9% del total de activos considerados (por apenas un 23,5% entre los titulados secundarios y cifras inferiores al 10% en el resto de la población activa).

De ahí, que la transición hacia la sociedad del conocimiento pueda también estar generando una dualización en las oportunidades y capacidades de las personas en la medida en que *premia* a las personas altamente cualificadas y *castiga* a aquellos que no alcanzan un alto nivel de instrucción. Tal y como destaca el Observatorio Vasco de la Juventud del Gobierno Vasco (2008: 18), el mercado de trabajo actual produce una destacada segmentación, donde la mayor parte de los jóvenes encuentran dificultades para satisfacer sus expectativas, sobre todo al comienzo de su vida laboral, momento en el que se encuentran con importantes barreras (contratos temporales, precariedad, poca valorización de su trabajo) que convierten sus trayectorias en erráticas y discontinuas. Ser mujer y tener menos de 40 años supone implica una alta

probabilidad de encontrar múltiples barreras para el desarrollo de una actividad laboral continua, estable y de calidad. “Los más jóvenes se ven impelidos, en mayor medida, a insertarse en los mercados de trabajo secundarios, (...) no sólo por su menor nivel formativo y experiencia laboral, sino también por los estereotipos y prejuicios sociales que infravaloran las aportaciones que pueden realizar los más jóvenes a la esfera laboral”.

A este respecto, la *Encuesta de Cualificación de la Población Activa*, que estamos desgranando permite analizar la medida en que, en el momento actual, se está produciendo un nivel de ajuste suficiente entre la estructura de cualificación de la población ocupada y el sistema productivo. Tal y como puede leerse en el informe que publica el Departamento de Justicia y Seguridad Social (2009a: 304), exponiendo todos los resultados de la encuesta, existen tres grandes distorsiones en el seno del mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco: “1) Personas con estudios universitarios que no trabajan como directores-gerentes, profesionales o técnicos de apoyo; 2) Personas con estudios de FP-II que trabajan como auxiliares administrativos o en trabajos no cualificados de la industria y los servicios; 3) Personas con FP-I o estudios secundarios que trabajan en empleos no cualificados de la industria y los servicios”.

Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.46.**, en conjunto son 129.619 los casos de ocupados en los que se detecta en el año 2007 alguna de las distorsiones señaladas, lo que supone un 13,6% de la población ocupada total e implica un empeoramiento considerable con respecto a años anteriores. Con respecto a la variable del sexo, las problemáticas consideradas se concentran sobre todo entre las mujeres, con un 19,1% de mujeres que se ven afectadas, mientras solamente el 9,5% de hombre se ven envueltos en las distorsiones descritas. El impacto del problema es alrededor de dos veces mayor entre las mujeres que entre los hombres, al menos entre la población menor de 45 años. No obstante, el diferencial por sexos sigue siendo superior en alrededor de un 50% entre las mujeres mayores de 45 años. Por su parte, en lo que respecta a la edad, se observa de forma completamente nítida que el impacto relativo de las distorsiones entre la formación y el empleo aumenta entre la población activa menor de 45 años y especialmente entre la población menor de 35 años.

**Tabla 6.46.: Población Ocupada en la que Se Observan Distorsiones Formación-Empleo por Sexo y Edad (% sobre Población Ocupada). Año 2007.**

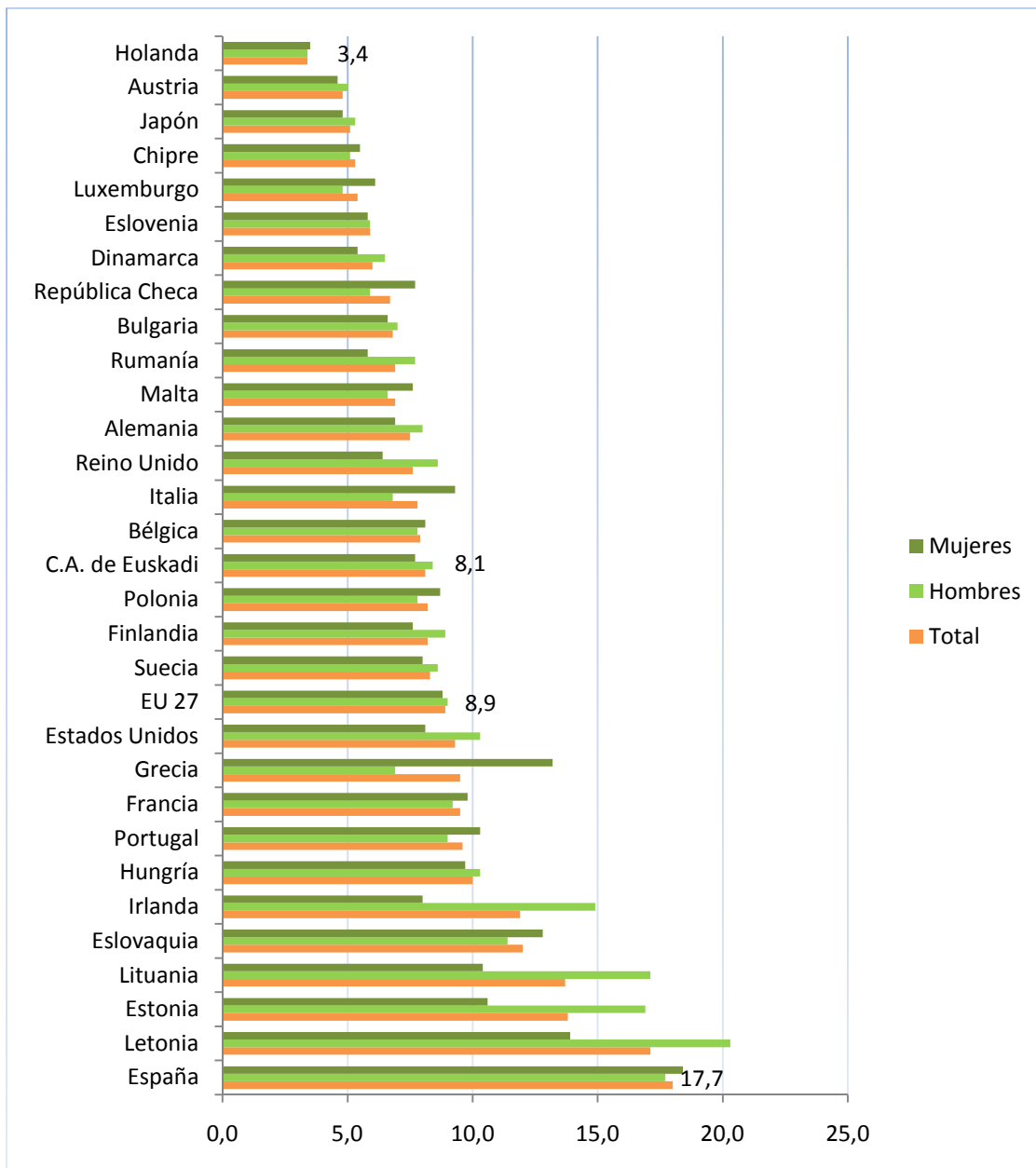
|                         | Datos absolutos | Incidencia 2007 | Incidencia 2003 | Incidencia 1999 | Incidencia 1995 |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Hombres &lt; 35</b>  | 23.771          | 12,9            | 12,7            | 9,1             | 20,3            |
| <b>Hombres 35-44</b>    | 18.319          | 10,4            | 9               | 5,4             | 9,3             |
| <b>Hombres &gt;= 45</b> | 13.106          | 6,2             | 5               | 3               | 2,8             |
| <b>Hombres</b>          | 53.196          | 9,6             | 8,8             | 6               | 10,9            |
| <b>Mujeres &lt; 35</b>  | 37.799          | 25,5            | 22,1            | 22,4            | 26,9            |
| <b>Mujeres 35-44</b>    | 26.366          | 21,9            | 15,9            | 15,6            | 13,4            |
| <b>Mujeres &gt;= 45</b> | 12.258          | 9,4             | 11              | 6,1             | 9,3             |
| <b>Mujeres</b>          | 78.423          | 19,1            | 16,9            | 16,6            | 18,6            |
| <b>TOTAL</b>            | 120.619         | 19,6            | 12,1            | 9,9             | 13,6            |

**Fuente:** Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Cualificación de la Población Activa. 2007.

Si a este conjunto de tendencias apuntadas, le sumamos la difícil situación que atraviesa el mercado de trabajo, con la pérdida de miles de empleos, el vertiginoso incremento de los niveles de paro en la C.A. del País Vasco desde el estallido de la crisis financiera internacional y la débil capacidad para generar puestos de trabajo estables desde hace dos décadas, el retrato sobre el sistema de oportunidades en la transición hacia la sociedad del conocimiento resulta ciertamente desalentador. Tal y como puede observarse en el **Gráfico 6.27.**, donde quedan integrados los últimos datos disponibles sobre las tasas de paro que nos permiten completar una comparativa a nivel europeo, la C.A. del País Vasco muestra una tasa de paro del 8,1% en 2009, situándose por debajo de la media de la UE-27 (8,9%) y en una situación notablemente mejor que la mostrada por el conjunto de España, que alcanza el 17,7% de paro. En tales datos, se aprecia el reciente crecimiento del paro (que en 2008 tan sólo era del 3,5% en la CAPV), que incrementa el diferencial con respecto a los países y regiones con los que se había conseguido un alto nivel de convergencia y que en estos momentos muestran un mayor dinamismo en la creación y el mantenimiento del empleo, como Holanda, Austria, Dinamarca, Alemania, etc.



**Gráfico 6.27.: Tasa de Paro de la Población de 16 a 74 Años (%). Año 2009.**

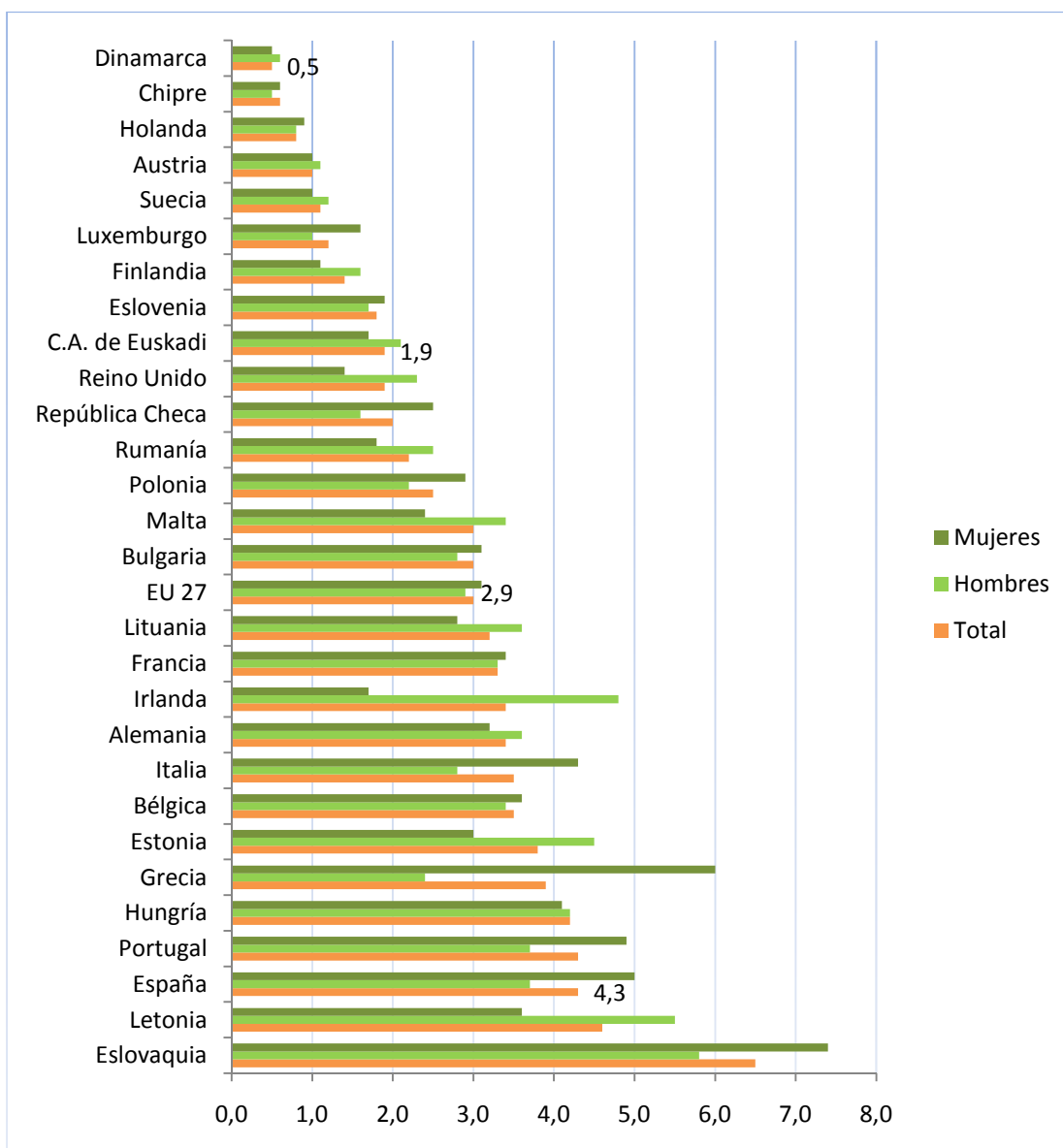


Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

Por suerte, tal y como puede apreciarse en el **Gráfico 6.28.**, la tasa de desempleo de larga duración (que incluye a los desempleados de más de 12 meses, con relación al porcentaje de la población activa total con edades entre 16 y 64 años) en la C.A. del País Vasco es muy baja, afectando al 1,9% de la población de 16 a 74 años en el año 2009, lo que nos sitúa por debajo de la media de la UE-27 (2,9%) y alejándonos de la tasa marcada por el conjunto de España (4,3%). Aunque existe cierta distancia con los países con las tasas más bajas de desempleo de larga duración, como Dinamarca (0,5%), la tasa actual muestra que la mayor parte de la pérdida de empleo ha sucedido en los últimos

meses, por lo que hasta el momento, las situaciones de paro crónico no han estado extendidas en demasía.

**Gráfico 6.28.: Tasa de Desempleo de Larga Duración de la Población de 16 a 74 Años (%). Año 2009.**

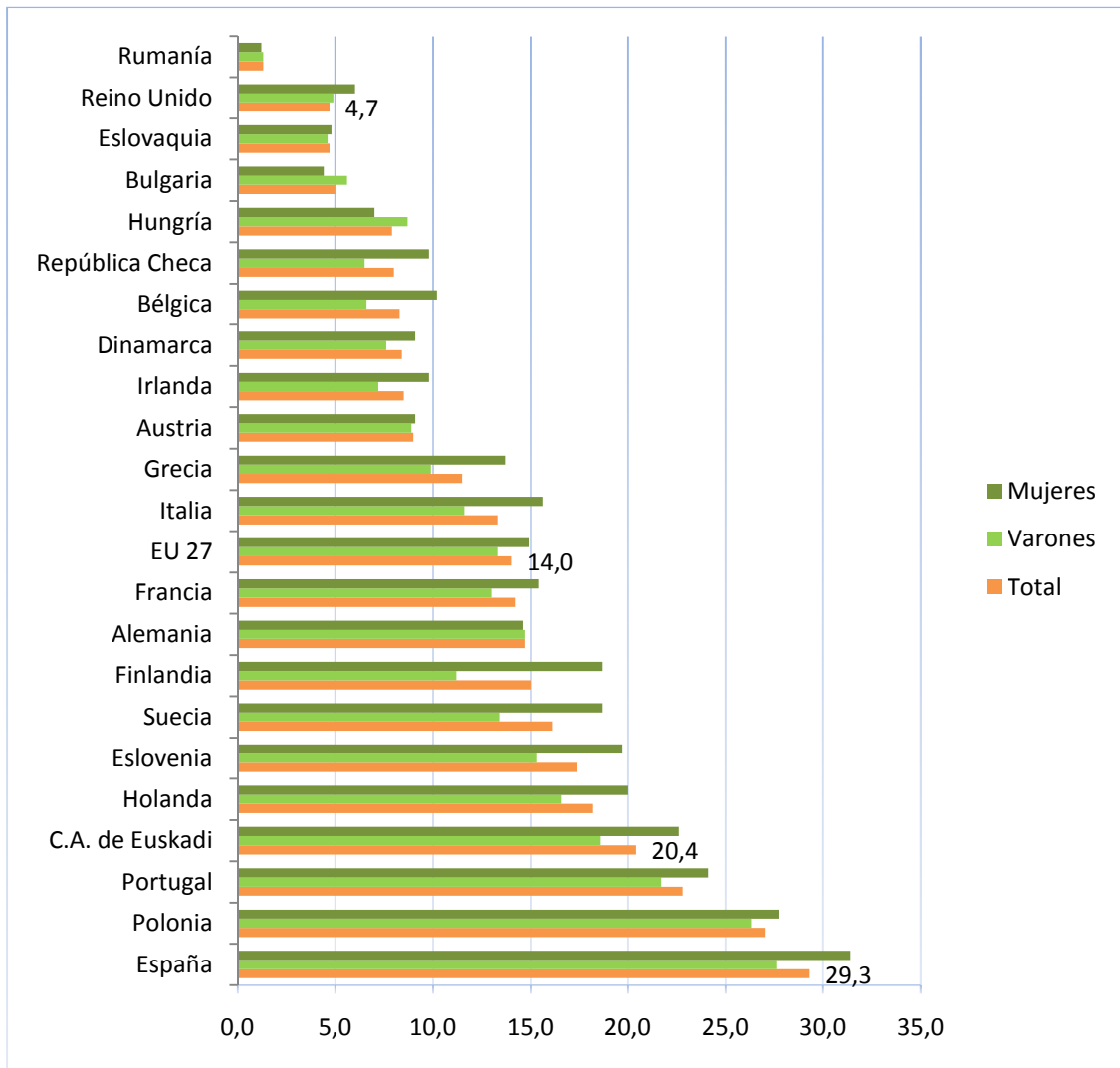


Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

Sin embargo, la gran piedra de toque del mercado de trabajo de la C.A. del País Vasco ha sido la inestabilidad y temporalidad de los contratos de trabajo desde mediados de los años 90. Tal y como hemos podido visualizar en el anterior capítulo, las reformas del mercado de trabajo en busca de la flexibilización y la creación de empleo en un contexto de desindustrialización y terciarización de la economía, han generado un espectacular incremento de la temporalidad, sobre todo entre los jóvenes y las mujeres, convirtiéndose en la

modalidad de empleo más común en la gran mayoría de los nuevos contratos firmados durante los años noventa y principios del siglo XXI. De esta manera, tal y como refleja el **Gráfico 6.29.**, la temporalidad del empleo se ha convertido en un rasgo estructural característico de la economía vasca, que en el año 2008, alcanzaba a más del 20% de la población ocupada total, tan sólo superado por Portugal, Polonia y España (este último con un 29,3% de tasa de temporalidad) y que afecta en mayor medida a las mujeres que a los hombres. A su vez, estudios realizados sobre el fenómeno destacan que existen pautas geográficas diferenciadas en relación con el paro y la precariedad que dibujan un contexto múltiple y desigual en el seno de la C.A. del País Vasco (Pradales, 2006).

**Gráfico 6.29.: Población de 16 y Más Años Ocupada con Contrato Temporal (% sobre el Total de Ocupados). Año 2008.**



Fuente: EUROSTAT y EUSTAT.

A este respecto, y retomando el análisis de las oportunidades de empleo e incorporación a la economía del conocimiento existentes en la actualidad, el estudio completado por Egailan (2007a), trata de arrojar algo de luz sobre la demanda existente de profesionales universitarios por parte de empresas y otros agentes de la C.A. del País Vasco y la oferta generada por parte de las universidades vascas. En el lado de la oferta, es de destacar que en el periodo comprendido entre el año 2000 y el 2008, hemos asistido a un importante crecimiento del empleo, tal y como hemos podido observar con anterioridad. Pero, no sólo han sido años de importante crecimiento del empleo en general, sino también del empleo en el que se requieren habilidades y capacidades de alta cualificación. Sin embargo, en el mismo periodo, tanto la matrícula de alumnos como, en consecuencia, el volumen de las promociones salientes ha venido retrayéndose durante toda la década, principalmente debido a la evolución demográfica, tal y como es apreciable en la **Tabla 6.47**. Los cursos académicos 1997 y 1998 registraron el punto máximo de matrícula en enseñanzas universitarias de primer y segundo ciclo, con cerca de 89.000 alumnos. Desde entonces, la cifra no ha hecho sino disminuir hasta los 63.691 alumnos matriculados en 2006/2007.

A consecuencia de esta evolución, el número de efectivos que finalizan estudios en el sistema universitario vasco es también cada vez menor: en el curso 2005/2006, por ejemplo, el total de alumnos que terminaron estudios de grado en las universidades de la CAPV (UPV/EHU, Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea) fueron 11.400, un 18% menos que en la promoción 2000/2001. De mantenerse estas pautas, y en base a las proyecciones de población en edad escolar de nivel universitario realizadas por EUSTAT, no se puede prever un cambio de tendencia hasta al menos 2013, año en el que se produciría el inicio de una pequeña recuperación en el contingente de población en edad escolar de nivel universitario.

Junto a estas tendencias, también es posible identificar una importante redistribución interna por campos del conocimiento, más acorde a la demanda de fuerza de trabajo que puede realizar el tejido productivo de la C.A. del País Vasco. Los datos más significativos apuntan a un incremento del 10% en el número de alumnos que finaliza enseñanzas técnicas y ciencias de la Salud, la pérdida de un 35% en las ciencias Sociales y Jurídicas, y la estabilidad de campo de Salud, que registra pequeñas variaciones al alza o a la baja, aunque sin cambios de envergadura.

**Tabla 6.47.: Evolución del Alumnado que Finalizó sus Estudios de 1º y 2º Ciclo por Campo de Conocimiento. Total de Universidades de la C.A. del País Vasco.**

| Alumnado (Absoluto)      | 2000/2001 | 2001/2002 | 2002/2003 | 2003/2004 | 2004/2005 | 2005/2006 | 2006/2007 | 2007/2008 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Total</b>             | 13.881    | 12.771    | 12.291    | 11.704    | 11.382    | 11.400    | 10.625    | 10.726    |
| CC. De la Salud          | 630       | 668       | 642       | 673       | 638       | 652       | 686       | 687       |
| CC. Experimentales       | 779       | 679       | 618       | 617       | 677       | 643       | 583       | 505       |
| CC. Sociales y Jurídicas | 8.017     | 7.122     | 6.759     | 6.112     | 5.752     | 5.571     | 5.155     | 5.040     |
| Enseñanzas Técnicas      | 3.423     | 3.314     | 3.196     | 3.308     | 3.398     | 3.630     | 3.384     | 3.698     |
| Humanidades              | 1.032     | 988       | 1.076     | 994       | 917       | 904       | 817       | 796       |

| Prevalencia por Campo (%) | 2000/2001 | 2001/2002 | 2002/2003 | 2003/2004 | 2004/2005 | 2005/2006 | 2006/2007 | 2007/2008 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Total</b>              | 100%      | 100%      | 100%      | 100%      | 100%      | 100%      | 100%      | 100%      |
| CC. De la Salud           | 5         | 5         | 5         | 6         | 6         | 6         | 6         | 6         |
| CC. Experimentales        | 6         | 5         | 5         | 5         | 6         | 6         | 5         | 5         |
| CC. Sociales y Jurídicas  | 58        | 56        | 55        | 52        | 51        | 49        | 49        | 47        |
| Enseñanzas Técnicas       | 25        | 26        | 26        | 28        | 30        | 32        | 32        | 34        |
| Humanidades               | 7         | 8         | 9         | 8         | 8         | 8         | 8         | 7         |

| Evolución (2000/1=100)   | 2000/2001 | 2001/2002 | 2002/2003 | 2003/2004 | 2004/2005 | 2005/2006 | 2006/2007 | 2007/2008 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Total</b>             | 100%      | 92        | 89        | 84        | 82        | 82        | 77        | 77        |
| CC. De la Salud          | 100%      | 106       | 102       | 107       | 101       | 103       | 109       | 109       |
| CC. Experimentales       | 100%      | 87        | 79        | 79        | 87        | 83        | 75        | 65        |
| CC. Sociales y Jurídicas | 100%      | 89        | 84        | 76        | 72        | 69        | 64        | 63        |
| Enseñanzas Técnicas      | 100%      | 97        | 93        | 97        | 99        | 106       | 99        | 108       |
| Humanidades              | 100%      | 96        | 104       | 96        | 89        | 88        | 79        | 77        |

**Fuente:** EUSTAT y Dpto. de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco. Estadística Universitaria.

En base a esta evolución, el informe trata de ofrecer una visión de la relación cuantitativa entre oferta y demanda de empleo según grandes grupos profesionales, utilizando para ello datos de registros administrativos: el *Registro de Contratos del INEM* y la estadística de *Alumnado que finaliza estudios* en la CAPV. Sin embargo, para lograr este cometido, el análisis debe salvar algunas dificultades de carácter metodológico, como son la necesidad de excluir a quienes se trasladan fuera de la CAPV una vez que finalizan sus estudios, la no contabilidad en los registros de INEM de las altas de personal autónomo, ni de la oferta de empleo de función pública, vía oposiciones –aunque sí toda la contratación para sustituciones o interinidades en la Administración Pública–.

Aún así, cierto es que el cruce entre la información aportada por el Registro de Contratos y las Estadísticas de Alumnos que finalizan estudios que recojo en la **Tabla 6.48.**, resulta válida y útil para comprender desde una perspectiva general las oportunidades y demandas existentes para los titulados universitarios en la C.A. del País Vasco. Según los cálculos realizados por el Observatorio del Mercado de Trabajo-Egailan, en una situación propicia en la

creación de empleo y bajas tasas de paro como la reflejada por la realidad del año 2006, existe una demanda insatisfecha o saldo negativo, en las profesiones asociadas a enseñanzas técnicas, tales como ingenierías, física, matemáticas, etc. y Sanidad y ciencias naturales y una sobre-oferta de titulados en Ciencias Sociales y Humanidades, Organización y Administración de Empresas, y Profesorado de Primaria, Educación Especial y Otras. En definitiva, los datos advierten que algunas ramas de conocimiento se encuentran saturadas, mientras en otras áreas crece la demanda de profesionales. De esta manera, se establece un déficit de conocimiento y de experiencia en las áreas técnicas en el seno del sistema productivo.

**Tabla 6.48.: Empleos Contratados y Personas que Finalizaron los Estudios Universitarios, por Grupos Profesionales de Nivel 2-CNO. Año 2006.**

|   | <b>Demanda INEM<br/>(Empleos<br/>Contratados) (1)</b> | <b>Oferta<br/>Total<br/>Universidad</b> | <b>Saldo<br/>(Oferta-<br/>Demanda)</b> |
|---|---|---|--|
| <b>Prof. asociado a Licenciatura en física, química, matemáticas, e ingenierías</b>       | 2.854   | 2.104                                   | -750                                   |
| <b>Prof. asociado a Licenciatura en sanidad y ciencias naturales</b>                      | 954   | 608                                     | -346                                   |
| <b>Profesorado de universidad, secundaria y otros</b>                                     | 2.919   |   | -2.919                                 |
| <b>Profesionales del derecho</b>  | 483   | 430                                     | -53                                    |
| <b>Prof. asociado a Licenciatura en organización y administración de empresa</b>          | 1.046   | 1.249                                   | 203                                    |
| <b>Prof. asociado a Licenciatura en ciencias Sociales y Humanidades</b>                   | 875   | 2.202                                   | 1.327                                  |
| <b>Prof. asociado a Diplomatura en física, química, matemáticas, e Ingeniería Técnica</b> | 2.289   | 1.813                                   | -476                                   |
| <b>Prof. asociado a Diplomatura en sanidad y ciencias naturales</b>                       | 1.067   | 400                                     | -667                                   |
| <b>Profesorado de Primaria, especial y otros enseñanza</b>                                | 1.155   | 1.265                                   | 110                                    |
| <b>Prof. asociado a diplomatura en gestión de empresas y recursos Laborales</b>           | 310   | 725                                     | 415                                    |
| <b>Prof. asociado a diplomatura en ciencias sociales y humanidades</b>                    | 902   | 604                                     | -298                                   |
| <b>TOTAL</b>  | <b>14.854</b>   | <b>11.400</b>                           | <b>-3.454</b>                          |

(1) Estimación del Volumen de empleo en contratos para puestos asociados a formación universitaria. Duración 361 días, equivalente a 1 empleo.

**Fuente:** Egaillan-Observatorio de Mercado de Trabajo. Ajuste Formación y Empleo.

En este contexto, desde hace algunos años existe un debate abierto en la C.A. del País Vasco sobre las oportunidades que los titulados universitarios encuentran una vez cumplimentados sus estudios y la posible fuga de cerebros que hayamos estado padeciendo durante los últimos años ante la imposibilidad de desarrollar una carrera académica o profesional de primer nivel en el seno de las empresas o centros de investigación del territorio. A este respecto, el análisis dirigido por Liliana Rocca y Javier Castro (2007), que tiene por objetivo involucrarse en el debate sobre la fuga o circulación del capital humano cualificado, atendiendo a la percepción que diversos agentes clave del sistema de ciencia, tecnología e innovación de la CAPV poseen sobre la demanda existente y el acceso que encuentran las personas altamente cualificadas en

nuestro entorno concluye que “no existe la percepción de que la CAPV esté atravesando una situación de <<fuga de cerebros>>”. Muy al contrario, los agentes clave del sistema CTI consideran necesario incrementar de manera global la disponibilidad de recursos altamente cualificados –a pesar de la alta cualificación de la población de la CAPV–. Es decir, consideran necesario incrementar el número de investigadores activos en el entorno del conocimiento.

Bien es cierto que los agentes reconocen que existe masa crítica en ciertas áreas (como física, química, biología) y que en otras está en desarrollo (biotecnología, nanotecnología). Sin embargo, existen áreas en las que aún se deben realizar mayores esfuerzos como en las Ciencias Sociales y Humanidades. Por ello, los entrevistados en el estudio insisten en focalizar la temática en torno de la “movilidad” por delante de la “emigración” de las personas altamente cualificadas, de forma que la CAPV sea capaz de atraer a los mejores en su materia, independientemente de su origen y que los investigadores, científicos y tecnólogos realicen actividades de formación, entrenamiento o desarrollo en el exterior.

Los datos disponibles sobre la posible fuga de cerebros coinciden a grandes rasgos sobre el porcentaje de la población nacida en la C.A. del País Vasco que se desplaza fuera del territorio a trabajar. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.49.**, el Ministerio de Trabajo e Inmigración del Gobierno de España (2009), a través de la *Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo*, cifra en un 15,6% la población que en el año 2009 trabaja en otra Comunidad Autónoma distinta a la de su nacimiento. Se trata de un porcentaje menor que la media del conjunto de España (20,8%) y muy alejada de otras Comunidades Autónomas como Castilla y León (46,9%), Extremadura (39,5%), o Castilla La Mancha (33%) aunque superior a otras Comunidades Autónomas de similar nivel de desarrollo económico como Cataluña (8,8%), o Comunitat Valenciana (9,4%).

**Tabla 6.49.: Ocupados que Trabajen en la Misma CCAA  
o en Otra Distinta a la de Nacimiento. Año 2009.**

| Comunidad Autónoma de Nacimiento | Trabaja en la<br>misma<br>Comunidad<br>Autónoma que la<br>de Nacimiento | Trabaja en otra<br>Comunidad<br>Autónoma<br>distinta a la de<br>Nacimiento |
|----------------------------------|---|--|
| Andalucía                        | 81,5  | 18,5   |
| Aragón                           | 83,3  | 16,7   |
| Asturias (Principado de)         | 83,1  | 16,9   |
| Baleares (Illes)                 | 86,1  | 13,9   |
| Canarias                         | 92,1  | 7,9  |
| Cantabria                        | 74,8  | 25,2   |
| Castilla-La Mancha               | 67,0  | 33,0   |
| Castilla y León                  | 53,1  | 46,9   |
| Cataluña                         | 91,2  | 8,8  |
| Comunitat Valenciana             | 90,6  | 9,4  |
| Extremadura                      | 60,5  | 39,5   |
| Galicia                          | 84,6  | 15,4   |
| Madrid (Comunidad de)            | 85,0  | 15,0   |
| Murcia (Región de)               | 82,0  | 18,0   |
| Navarra (Comunidad Foral de)     | 81,5  | 18,5   |
| País Vasco                       | 84,4  | 15,6   |
| Rioja (La)                       | 87,7  | 12,3   |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>79,2</b>   | <b>20,8</b>  |

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración del Gobierno de España.  
Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo 2009.

En esta misma línea, un estudio completado por Egailan (2007b) aportaba una cifra similar (concretamente el 14%) a la hora de cuantificar el porcentaje de titulados universitarios de la UPV/EHU de la promoción del 2004, que durante sus estudios residía en la C.A. del País Vasco y que se ha desplazado a otra Comunidad Autónoma de España o al extranjero a trabajar. Los desplazamientos avistados en el estudio se producen principalmente a comunidades autónomas no limítrofes (8,1% en total), y en menor medida a las comunidades limítrofes como Navarra, La Rioja, Burgos y Cantabria (3,4% en total), y al extranjero (2,6%). Por comunidades autónomas, las que en mayor medida reciben a los recién titulados de la UPV/EHU son Madrid (29% de los desplazados), Navarra (13%), Cataluña (13%, la mayoría a Barcelona), Cantabria (5,3%), Burgos (3,2%), resto de Castilla-León (3%), La Rioja (2,8%), Andalucía (2,7%), País Valenciano (2,3%), Otras comunidades (7,6%). En cambio, por destino escogido en los casos de desplazamiento al extranjero destacan Gran Bretaña (3,5% de los desplazados), Alemania (1,8%), Francia (1,5%), Italia (1%), Irlanda (1%), Bélgica (0,8%), Resto de Europa (2,6%), América Latina (2,9%), EEUU (1,2%), Asia (0,9%) y otros países (1,4%).

Para entender las razones de los desplazamientos de los titulados universitarios hay varios aspectos a considerar: i) la primera es que la economía vasca, debido a su tamaño, su dimensión y su desarrollo no ofrece



oportunidades para todas las carreras profesionales, ni siquiera para absorber la gran cantidad de licenciados que producen las universidades vascas. Producimos más licenciados de los que puede absorber el mercado de trabajo, sobre todo en áreas como Humanidades, Ciencias Económicas y Jurídicas, Ciencias Sociales y las Ciencias Experimentales.

Tales datos concuerdan con el análisis de Egailan (2007a), al que me he referido con anterioridad, en torno a la sobreoferta de titulados en las mismas áreas que parecen mostrar una mayor tendencia a desplazarse fuera de la CAPV, una vez que finalizan sus estudios; ii) en segundo lugar, suele sostenerse con asiduidad que la alta exigencia de conocimiento del euskara que existe en algunas profesiones –como la medicina o el magisterio– o en los puestos de funcionariado son factores centrales en la explicación de la movilidad de los titulados universitarios. Sin embargo, los datos ofrecidos por el citado estudio contradicen tales argumentos, debido a que son los estudiantes que han cursado sus estudios en euskera los que presentan mayor propensión a desplazarse. El hecho de salir a trabajar fuera de la C.A. del País Vasco presenta cierta asociación con algunas características como haber cursado la carrera en euskera, ser más joven que el promedio y con menor experiencia laboral previa. Además, su frecuencia es mayor en los campos técnicos y de salud y entre quienes accedieron a su empleo a través de oposiciones y exámenes tipo MIR.

De esta manera, los datos disponibles no permiten obtener conclusiones concluyentes sobre la existencia, o no, del fenómeno de la fuga de cerebros. No existen datos suficientes que permitan asegurar que el desplazamiento fuera de la C.A. del País Vasco implique necesariamente el acceso a mejores ofertas laborales y a una mejor carrera profesional, como tampoco tenemos datos exhaustivos sobre los perfiles de las personas desplazadas que nos permitan sostener que estamos ante titulados con un perfil formativo más competitivo y una motivación mayor hacia el desarrollo de una carrera profesional. Lo que los datos sí apuntan es que el empleo asociado al grupo saliente presenta mayor calidad laboral, medida a través de indicadores como salario, temporalidad o nivel profesional en la empresa, y mayor ajuste a su nivel de formación, tal y como se refleja en el porcentaje de empleo encajado a formación terciaria, con funciones propias de nivel universitario y con requisito de formación universitaria. Todo ello acompaña a un grado de satisfacción con el empleo mayor que en el resto de grupos en algunos aspectos, pero no en todos: así, su satisfacción es superior al promedio en las posibilidades de promoción, el reconocimiento o estatus social y la estabilidad laboral, pero inferior en las relaciones interpersonales y, de forma más marcada, en otras condiciones laborales (horarios, proximidad geográfica, etc.).

### **6.3.2. La Distribución de la Riqueza y los Contextos de la Exclusión Social**

Tal y como hemos podido observar, el mercado de trabajo actual incorpora diversas exigencias que segmentan el sistema de oportunidades en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Pero además del mercado de trabajo, también es importante considerar que aspectos como la distribución de la riqueza o las dinámicas de exclusión social también han estado jugando un destacado papel a la hora de situar a cada uno de los individuos ante su propio contexto de oportunidades y posibilidades. No podemos olvidar que la transición hacia la sociedad del conocimiento avanza generando nuevas desigualdades, e incluso sin resolver las contradicciones persistentes que el capitalismo viene arrastrando desde hace un largo periodo de tiempo. Lo deseable es que la transición hacia la sociedad del conocimiento permita la inclusión social de todas las personas y todos los sectores sociales posibles, algo que por el momento solamente consigue de forma parcial y segmentada.

Soy consciente de que la exclusión social es un fenómeno multidimensional, dinámico y complejo que no se refiere únicamente a la privación material, sino que también contempla la merma de las condiciones y el deterioro de las oportunidades para optar a una óptima participación en las diversas instituciones sociales. Así, la exclusión hace referencia a una acumulación de barreras y límites en el ejercicio de alguno de los derechos sociales asociados a la condición de ciudadano, por carecer de los recursos personales, sociales o económicos imprescindibles para ejercer esos derechos. Por ello, la exclusión social contempla la interacción y retroalimentación de los impedimentos de acceso a la participación en los diversos ámbitos de la vida social: económico, laboral, sanitario, educativo, residencial, las relaciones sociales y familiares, así como la participación en la ciudadanía.

Ciertamente, nadie duda que en los últimos treinta años la C.A. del País Vasco haya dado un salto extraordinario en la mejora general del bienestar y de las condiciones de vida sobre las que ya hemos tenido oportunidad de profundizar en el anterior apartado. Pero también es cierto que en este periodo que el fenómeno de la exclusión social ha adquirido una complejidad desbordante que dificulta enormemente la atención ofrecida por parte de los servicios sociales y el óptimo funcionamiento de las prestaciones sociales. La exclusión social es un fenómeno que ha adquirido un extraordinario dinamismo que invade, aunque sea para golpear y replegarse, a personas y colectivos muy diversos en ámbitos y sectores que tradicionalmente no eran considerados colectivos de riesgo. En este grupo podemos situar a trabajadores con empleos precarios y mal remunerados –llamados también “trabajadores pobres”–, jóvenes con dificultades de un acceso óptimo al mercado de trabajo y sin el

soporte familiar, algunos grupos de mujeres, sobre todo jóvenes y pensionistas, grupos de inmigrantes y los pertenecientes a minorías étnicas, como los gitanos, discapacitados o personas con mala salud, personas mayores, etc. Personas pertenecientes a estos grupos se encuentran en situaciones de riesgo, balanceándose en las débiles y móviles fronteras entre la integración y la exclusión en función de las coyunturas político-económicas, la suerte y las estrategias de supervivencia.

Fruto de la evolución positiva en los niveles de bienestar, las mediciones realizadas por EUSTAT en colaboración con la Oficina del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), siguiendo la metodología internacional y comparando el nivel de renta, de educación y de esperanza de vida, destacaban que en el año 2007 la CAPV, con un puntuación de 0,981 alcanzaba el valor más alto en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) en comparación con los países para los que se calcula dicho índice. Lejos de tomar este indicador como la constatación inequívoca de que la C.A. del País Vasco es el territorio más y mejor desarrollado del planeta –lo cual es, sin duda, demasiado presuntuoso–, el valor alcanzado indica que las condiciones básicas y generales del territorio son muy propicias para poder desarrollar un alto nivel de vida.

De esta manera, el IDH ofrece un interesante retrato sobre las condiciones básicas con las que cuentan los territorios, pero no ofrece demasiada información sobre la desigualdad de oportunidades que pueda existir entre los ciudadanos. El primer paso para profundizar en las desigualdades existentes en la C.A. del País Vasco es revisar la forma en la que se encuentra distribuida la renta. A este respecto, los datos presentados en la **Tabla 6.50.**, permiten observar que la renta personal total de la población de 18 y más años, ha crecido notablemente desde el año 2001 (donde la renta total ascendía a 12.676€), hasta alcanzar la cifra de 17.362€ en el año 2006. La principal fuente de renta es, sin duda, el trabajo, por delante de las transferencias, cuyo componente más importante son las pensiones. A su vez, los datos permiten visualizar que existen diferencias muy importantes según el sexo, donde los hombres de la CAPV reciben 11.367€ más de renta total media que las mujeres. Aún así, la evolución desde el año 2001 indica que proporcionalmente la diferencia entre hombres y mujeres ha disminuido, aunque de forma muy liviana.

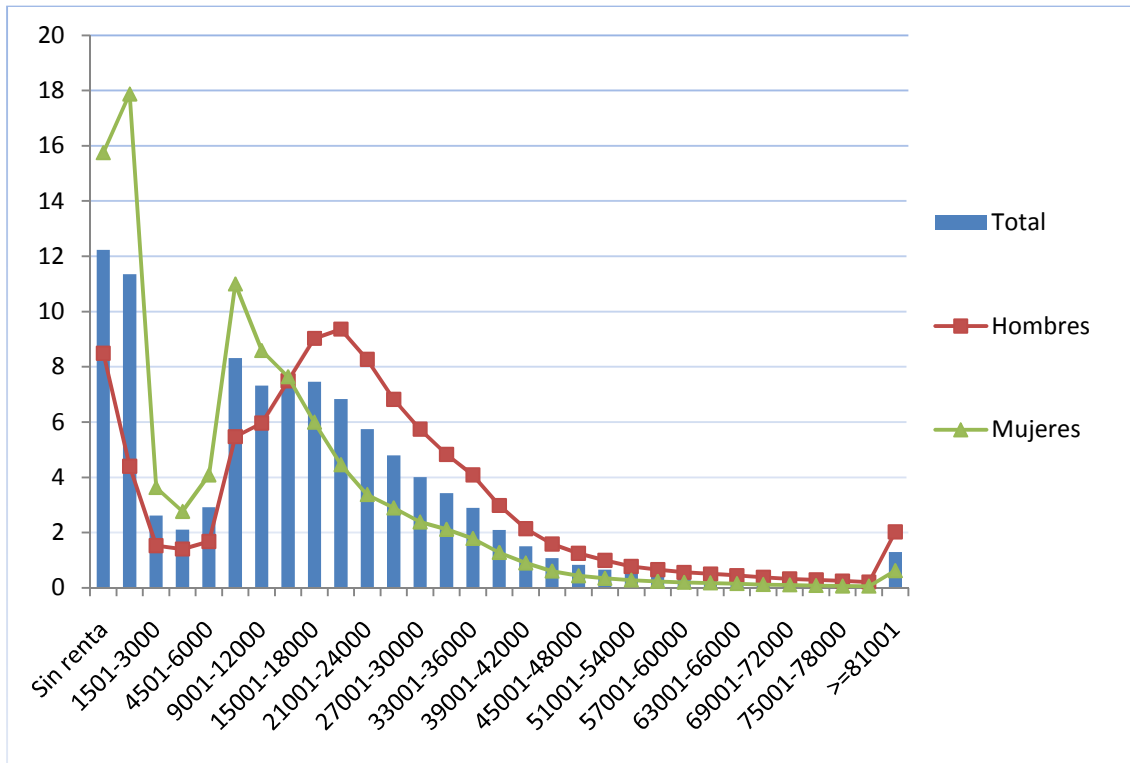
**Tabla 6.50.: Evolución de la Renta Personal Media (€) según el Tipo de Renta y el Sexo**

|                                   | 2001   |         |         | 2003   |         |         | 2006   |         |         |
|-----------------------------------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|
|                                   | Total  | Varones | Mujeres | Total  | Varones | Mujeres | Total  | Varones | Mujeres |
| <b>Renta total</b>                | 12.676 | 17.820  | 7.840   | 13.647 | 18.846  | 8.744   | 17.362 | 23.224  | 11.857  |
| <b>Renta del trabajo</b>          | 8.466  | 12.243  | 4.917   | 9.065  | 12.864  | 5.482   | 11.002 | 15.202  | 7.058   |
| <b>Renta capital mobiliario</b>   | 742    | 824     | 666     | 830    | 912     | 752     | 1.702  | 1.865   | 1.550   |
| <b>Renta capital inmobiliario</b> | 186    | 167     | 205     | 199    | 177     | 219     | 258    | 233     | 280     |
| <b>Renta de actividades</b>       | 873    | 1.298   | 473     | 877    | 1.283   | 494     | 966    | 1.416   | 543     |
| <b>Transferencias</b>             | 2.407  | 3.289   | 1.579   | 2.677  | 3.610   | 1.797   | 3.433  | 4.507   | 2.425   |
| <b>Renta disponible</b>           | 10.800 | 14.977  | 6.875   | 11.647 | 15.891  | 7.643   | 14.598 | 19.287  | 10.194  |

Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

El **Gráfico 6.30.**, permite profundizar en las diferencias según el sexo en la distribución de la renta que adelantan los datos aportados hasta el momento. La trayectoria que marcan las líneas de tendencia dibujadas para los hombres y para las mujeres según el estrato de renta, permiten observar que las mujeres se concentran en mayor medida que los hombres en los tramos situados por debajo de la renta media total, a excepción de los tramos de renta más bajos. De esta manera, las mujeres muestran una mayor concentración que los hombres en los tramos situados por debajo de sus rentas medias. Si en el caso de las mujeres la renta media anual está situada en los 11.857€, podemos encontrar un 64% de mujeres que reciben una renta menor que la citada cantidad, debido fundamentalmente a un alto porcentaje de mujeres que no reciben renta alguna. En el caso de los hombres, la renta media se sitúa en el año 2006 en 23.224€, siendo un 55% de los hombres los que reciben una renta menor. El punto de mayor igualdad se sitúa en el estrato 15.001-18.000€ anuales, marcando a su vez, el techo de las rentas para la gran mayoría de las mujeres, al contrario que un nutrido grupo de hombres que consigue percibir rentas todavía más altas.

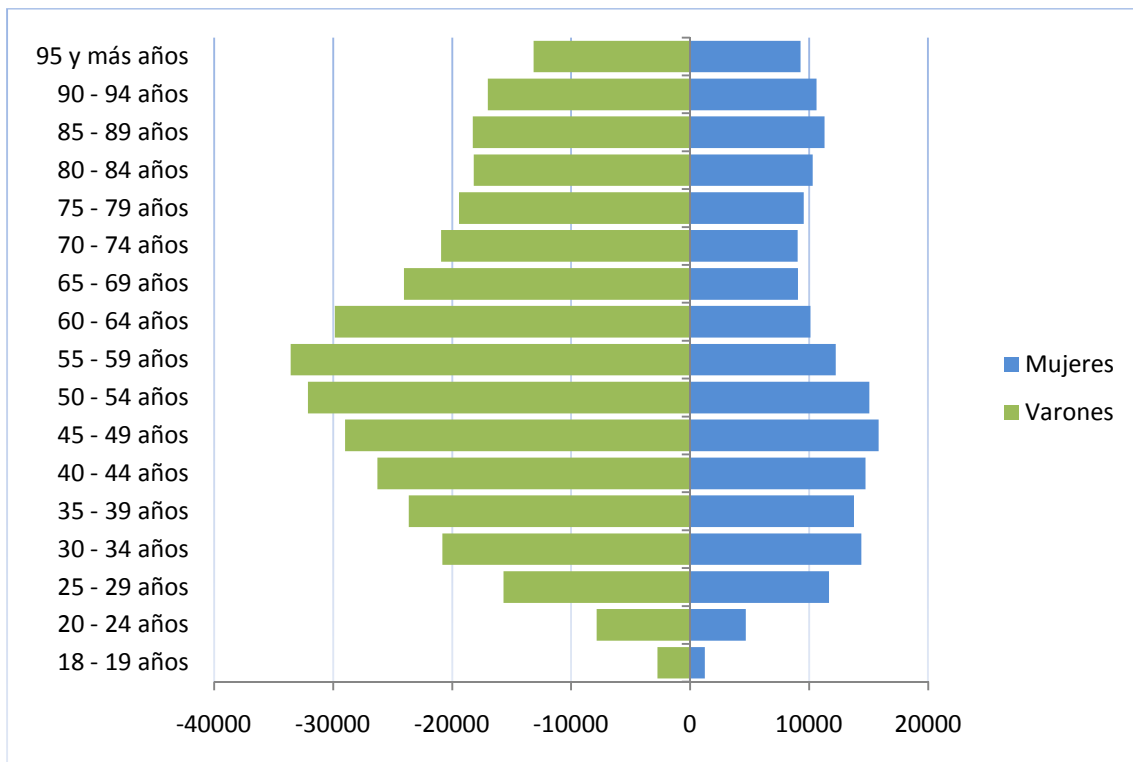
**Gráfico 6.30.: Población de 18 y Más Años por Estrato de Renta Personal (€) según el Sexo. Año 2006.**



Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

Introduciendo en el análisis la variable de la edad, tenemos la oportunidad de profundizar en las tendencias apuntadas hasta el momento, destacando que las diferencias entre hombres y mujeres en la renta personal media percibida se sitúan fundamentalmente en las edades adultas, concretamente en la madurez. La pirámide dibujada en el **Gráfico 6.31.**, donde podemos observar la distribución por edades de la renta, destaca que el tramo de edad de 55-59 años, registra la mayor diferencia entre hombres y mujeres en la renta media percibida. Incluso en las generaciones más jóvenes, donde se concentran las mujeres más cualificadas y las tasas más altas de ocupación entre las mujeres, las diferencias en rentas siguen siendo notables, aunque no tan elevadas como en generaciones precedentes. Así, entre la población menor de 30 años, la distribución de la renta no es tan desigual entre los sexos, situándose alrededor de los 5.000€. Sin embargo, las rentas de los más jóvenes están muy alejadas de las rentas que perciben las personas adultas, mostrando que los bajos ingresos afectan a los dos sexos, aunque en mayor medida a las mujeres más jóvenes.

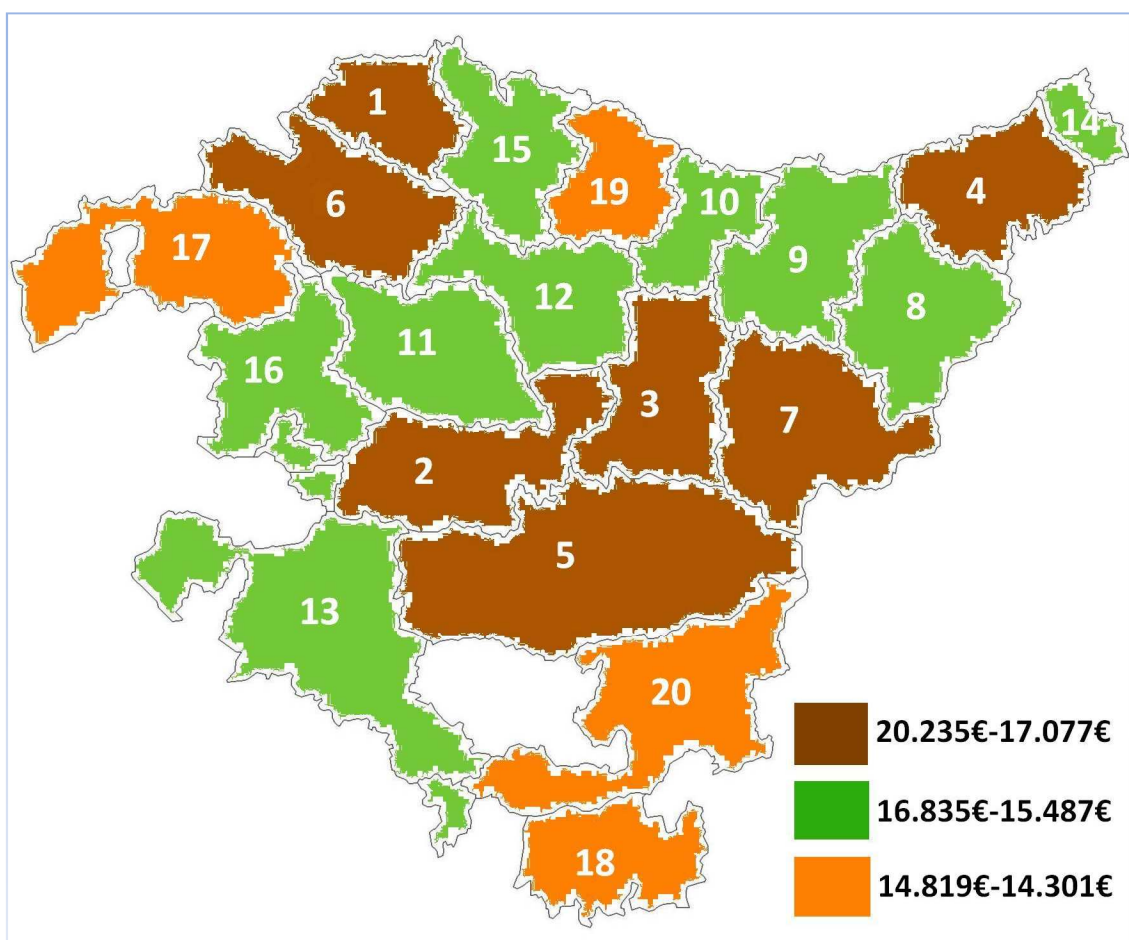
**Gráfico 6.31.: Renta Personal Media según la Edad y el Sexo (€). Año 2006.**



Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

La incorporación de un enfoque geográfico permite visualizar importantes diferencias territoriales en la distribución de la renta personal media en la C.A. del País Vasco. Tal y como puede observarse en el **Mapa 6.10.**, a nivel comarcal existen fuertes desequilibrios entre las 20 comarcas que componen la CAPV. Entre las comarcas con mayores niveles de renta, que obtienen como media mayor cantidad de renta que la media de la CAPV –a los que hemos sumado la comarca de Goierri, por superar la barrera de los 17.000€–, podemos encontrar siete comarcas, comandadas por Plentzia Mungia, con una renta media de 20.235€. En un segundo grupo, he situado a 9 comarcas en los que los habitantes obtienen como renta entre 16.000 y 15.000€, situándose por debajo de la media general. El tercer grupo lo componen las comarcas con menores rentas de la CAPV, que son aquellas que obtienen como renta media menos de 15.000€ y que está compuesto por las comarcas con un marcado protagonismo del sector agropecuario.

**Mapa 6.10.: Renta Personal Media (€) por Comarca de Residencia. Año 2006.**



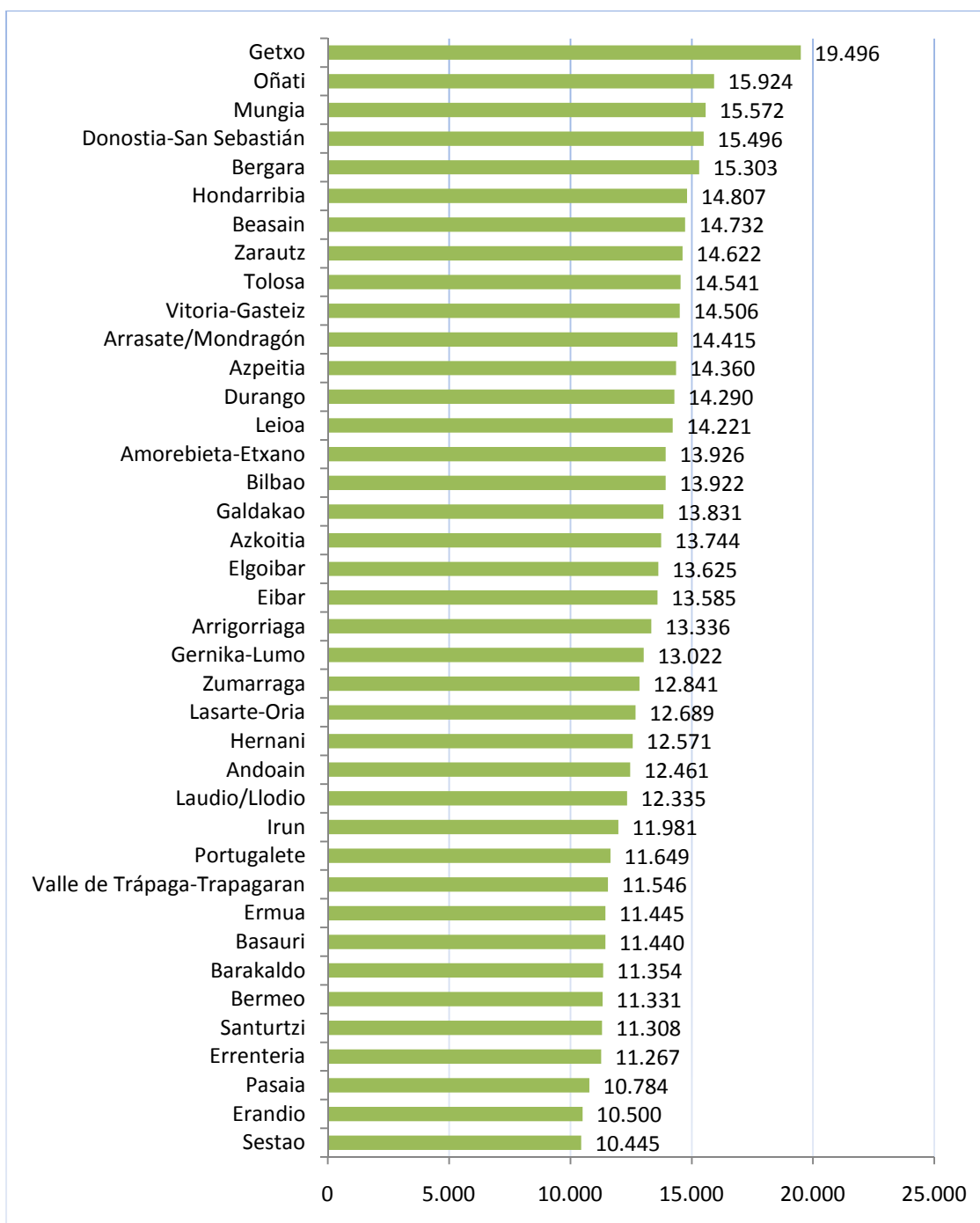
|           |                          |        |           |                    |        |
|-----------|--------------------------|--------|-----------|--------------------|--------|
| <b>1</b>  | Plentzia-Mungia          | 20.235 | <b>11</b> | Arratia-Nervión    | 16.588 |
| <b>2</b>  | Estribaciones del Gorbea | 19.503 | <b>12</b> | Duranguesado       | 16.504 |
| <b>3</b>  | Alto Deba                | 18.212 | <b>13</b> | Valles Alaveses    | 16.465 |
| <b>4</b>  | Donostia-San Sebastián   | 18.048 | <b>14</b> | Bajo Bidasoa       | 16.402 |
| <b>5</b>  | Llanada Alavesa          | 17.525 | <b>15</b> | Gernika-Bermeo     | 15.944 |
| <b>6</b>  | Gran Bilbao              | 17.519 | <b>16</b> | Cantábrica Alavesa | 15.487 |
| <b>7</b>  | Goierri                  | 17.077 | <b>17</b> | Encartaciones      | 14.819 |
| <b>8</b>  | Tolosa                   | 16.835 | <b>18</b> | Rioja Alavesa      | 14.651 |
| <b>9</b>  | Urola Costa              | 16.833 | <b>19</b> | Markina-Ondarroa   | 14.625 |
| <b>10</b> | Bajo Deba                | 16.751 | <b>20</b> | Montaña Alavesa    | 14.301 |

Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

De cara a obtener un retrato de carácter micro, el **Gráfico 6.32.**, permite observar la clasificación de los municipios de más de 10.000 habitantes según la renta media por habitante. En dicho gráfico pueden observarse diferencias de más de 9.000€ entre el municipio con mayor nivel de renta –Getxo, con 19.496€– y el de menor nivel de renta –Sestao, con 10.445€–, que paradójicamente están situados a escasos kilómetros, aunque separados por la Ría de Bilbao y una historia completamente desigual. A su vez, también se aprecian claras diferencias entre las tres capitales de la C.A. del País Vasco, con Donostia-San Sebastián a la cabeza (15.496€), seguido por Vitoria-Gasteiz

(14.506€) y por último Bilbao (13.922€), con una diferencia de más de 1.500€ de media entre la primera y la tercera.

**Gráfico 6.32.: Municipios de Más de 10.000 Habitantes por Renta Media por Habitante (€). Año 2006.**



Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

Ciertamente, muchas personas que no perciben renta alguna o que reciben rentas muy bajas, pueden mantener un nivel de vida más o menos



aceptable gracias al soporte económico que ofrece la familia, aunque también es cierto que muchas familias son demasiado pobres como para poder ayudar a todos los miembros que no reciben renta alguna. A este respecto, si bien la renta familiar media asciende a 38.853€ en el año 2006, el 27% de las familias de la C.A. del País Vasco viven con una renta inferior a la mitad de la citada media, es decir, con menos de 18.000€ anuales. Asimismo, los últimos datos disponibles, del año 2003, sobre la renta media de familias con perceptor principal ocupado por situación profesional, mostradas en la **Tabla 6.51.**, muestran que las rentas declaradas por las familias cuyo perceptor principal es empresario superan en tan sólo en 8.259€ a las familias preferentemente sustentadas por una persona asalariada, mostrando que el control fiscal no funciona de la misma forma en unos grupos sociales y en otros<sup>132</sup>.

**Tabla 6.51.: Renta Media de las Familias con Perceptor Principal Ocupado por Situación Profesional. Año 2003.**

|                          | Renta total   | Renta del trabajo | Renta capital mobiliario | Renta capital inmobiliario | Renta de actividades | Transferencias | Renta disponible |
|--------------------------|---------------|-------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------|----------------|------------------|
| <b>Total</b>             | <b>39.570</b> | <b>31.616</b>     | <b>1.683</b>             | <b>396</b>                 | <b>2.912</b>         | <b>2.963</b>   | <b>33.089</b>    |
| <b>Empresario</b>        | 50.498        | 27.275            | 4.902                    | 2.024                      | 13.901               | 2.396          | 41.079           |
| <b>Autónomo</b>          | 28.572        | 12.426            | 1.861                    | 669                        | 11.313               | 2.304          | 24.698           |
| <b>Cooperativista</b>    | 44.158        | 35.884            | 4.083                    | 212                        | 1.151                | 2.828          | 36.319           |
| <b>Asalariado</b>        | 42.239        | 36.098            | 1.490                    | 278                        | 1.348                | 3.025          | 35.117           |
| <b>Eventual</b>          | 30.126        | 24.616            | 825                      | 160                        | 1.261                | 3.264          | 26.086           |
| <b>Ayudas familiares</b> | 21.017        | 12.483            | 1.392                    | 511                        | 3.978                | 2.653          | 18.442           |

Fuente: EUSTAT. Estadística de Renta Personal y Familiar.

En torno a la distribución de la riqueza en la C.A. del País Vasco, los últimos datos disponibles que permiten una comparativa europea son del año 2006, mediante el cálculo de la distribución en quintiles de la renta personal y del coeficiente Gini. Tal y como puede observarse en la **Tabla 6.52.**, según la escala de equivalencia aplicado por Eurostat, tanto el indicador que refleja la relación de la renta del 20% de la población con ingresos más elevados con la del 20% con ingresos más reducidos, como el coeficiente Gini indican que la

<sup>132</sup> Ante estos mismos datos, Mertxe Larrañaga (2006), se muestra tajante en su crítica cuando afirma que “viendo estos datos, nos inclinamos a pensar que la sospecha de que los asalariados son, forzosamente, el único colectivo modélico de contribuyentes, dista de ser una cantinela retórica. <<Hacienda somos todos>> dice el lema tributario. Sí, pero unos mucho más que otros, son mucha más hacienda los asalariados que los autónomos o los empresarios. Y esto probablemente sea así, porque las retenciones fiscales en las nóminas de los asalariados que las empresas vierten obligatoriamente en la cuenta del Estado le aseguran al fisco una transparencia y unos cobros que están muy lejos de obtener en el resto de los ámbitos impositivos. Está claro que, en conjunto, los trabajadores asalariados soportan un gravamen mucho mayor, ya que, al estar sometidos a un sistema de retenciones, no pueden evitar pagar ni un solo céntimo en impuestos”.

CAPV se sitúa entre los territorios caracterizados por un menor nivel de desigualdad en la distribución de la renta. Teniendo en cuenta el indicador S80/S20, calculado a partir de la equivalencia Eurostat, la ratio de 3,6 de la CAE se sitúa en efecto por debajo del nivel medio de la Unión Europea (4,8 para la UE-25 en 2006, 4,7 en el caso de los países de la antigua UE-15). Por su parte, el coeficiente Gini también sitúa a la CAPV por debajo de la media europea (25,2 frente a 30% para el conjunto de la UE-25 y 29% para la UE-15), así como a una distancia muy pequeña con respecto a los Estados con menor nivel de desigualdad, situadas en torno al 24% (Suecia, Dinamarca, Eslovenia y Bulgaria).

**Tabla 6.52.: Distribución de la Renta en Europa (Población en Vivienda Familiares).  
Año 2006.**

| Indicador S80/S20   |     | Coeficiente Gini    |    |
|---------------------|-----|---------------------|----|
| Eslovenia           | 3,4 | Bulgaria            | 24 |
| Dinamarca           | 3,4 | Eslovenia           | 24 |
| Bulgaria            | 3,5 | Dinamarca           | 24 |
| República Checa     | 3,5 | Suecia              | 24 |
| Suecia              | 3,5 | República Checa     | 25 |
| Finlandia           | 3,6 | Austria             | 25 |
| C.A. del País Vasco | 3,6 | C.A. del País Vasco | 25 |
| Austria             | 3,7 | Países Bajos        | 26 |
| Países Bajos        | 3,8 | Finlandia           | 26 |
| Eslovaquia          | 4,0 | Alemania            | 27 |
| Francia             | 4,0 | Francia             | 27 |
| Alemania            | 4,1 | Eslovaquia          | 28 |
| Bélgica             | 4,2 | Bélgica             | 28 |
| Luxemburgo          | 4,2 | Luxemburgo          | 28 |
| Malta               | 4,2 | Malta               | 28 |
| Chipre              | 4,3 | Chipre              | 29 |
| UE 15               | 4,7 | UE 15               | 29 |
| UE 25               | 4,8 | UE 25               | 30 |
| Irlanda             | 4,9 | España              | 31 |
| Rumanía             | 5,3 | Irlanda             | 32 |
| España              | 5,3 | Reino Unido         | 32 |
| Reino Unido         | 5,4 | Italia              | 32 |
| Estonia             | 5,5 | Rumanía             | 33 |
| Hungría             | 5,5 | Estonia             | 33 |
| Italia              | 5,5 | Polonia             | 33 |
| Polonia             | 5,6 | Hungría             | 33 |
| Grecia              | 6,1 | Grecia              | 34 |
| Lituania            | 6,3 | Lituania            | 35 |
| Portugal            | 6,8 | Portugal            | 38 |
| Letonia             | 7,9 | Letonia             | 39 |

Fuente: EUROSTAT y Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales.

En este contexto, el trabajado estudio del Departamento de Justicia y Seguridad Social del Gobierno Vasco (2009b) permite ahondar en las situaciones de desigualdad, exclusión social y pobreza en la C.A. del País Vasco a través de una innovadora metodología de conceptualización y medición de la precariedad económica. Asumiendo la complejidad del fenómeno de la exclusión, que incluso si se contempla desde una estricta perspectiva socio-económica destaca por una multiplicidad de facetas, el estudio tiene en cuenta no sólo los bajos niveles de renta como indicador de pobreza o ausencia de bienestar, sino también el limitado acceso a recursos patrimoniales y a condiciones de vida dignas. Así, la metodología empleada en la *Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales* (EPDS), opera con un conjunto de indicadores que permite profundizar no sólo en la situación de las familias en términos de renta disponible, sino que también aporta información sobre las condiciones de vida a largo plazo y los recursos patrimoniales con los que cuentan los hogares. De esta manera, el estudio EPDS trata de ofrecer una medición multidimensional y dinámica que no consiguen abarcar los métodos estadísticos europeos, preferentemente elaborados por EUROSTAT<sup>133</sup>.

La dimensión de la pobreza que se contempla habitualmente en los estudios europeos hace referencia en exclusiva a las formas de pobreza relacionadas con una insuficiencia de ingresos para abordar las necesidades ordinarias, particularmente relacionada con los gastos de alimentación, vivienda, vestido y calzado. Esta dimensión de la pobreza –que remite al bajo nivel de los recursos económicos de los que disponen algunos hogares para hacer frente a sus gastos habituales– es equivalente en la EPDS a la definición de pobreza de mantenimiento. Se encuentran en riesgo de pobreza las personas, familias u hogares que disponen, en el periodo de referencia considerado, de ingresos inferiores a los umbrales señalados para hacer frente a estas necesidades básicas. A este respecto, EUROSTAT considera que los ingresos inferiores al 60% de la renta mediana describen una situación de ausencia de bienestar o riesgo de bajos ingresos, mientras que el 40% de la mediana, se utiliza, por su parte, como indicador de pobreza.

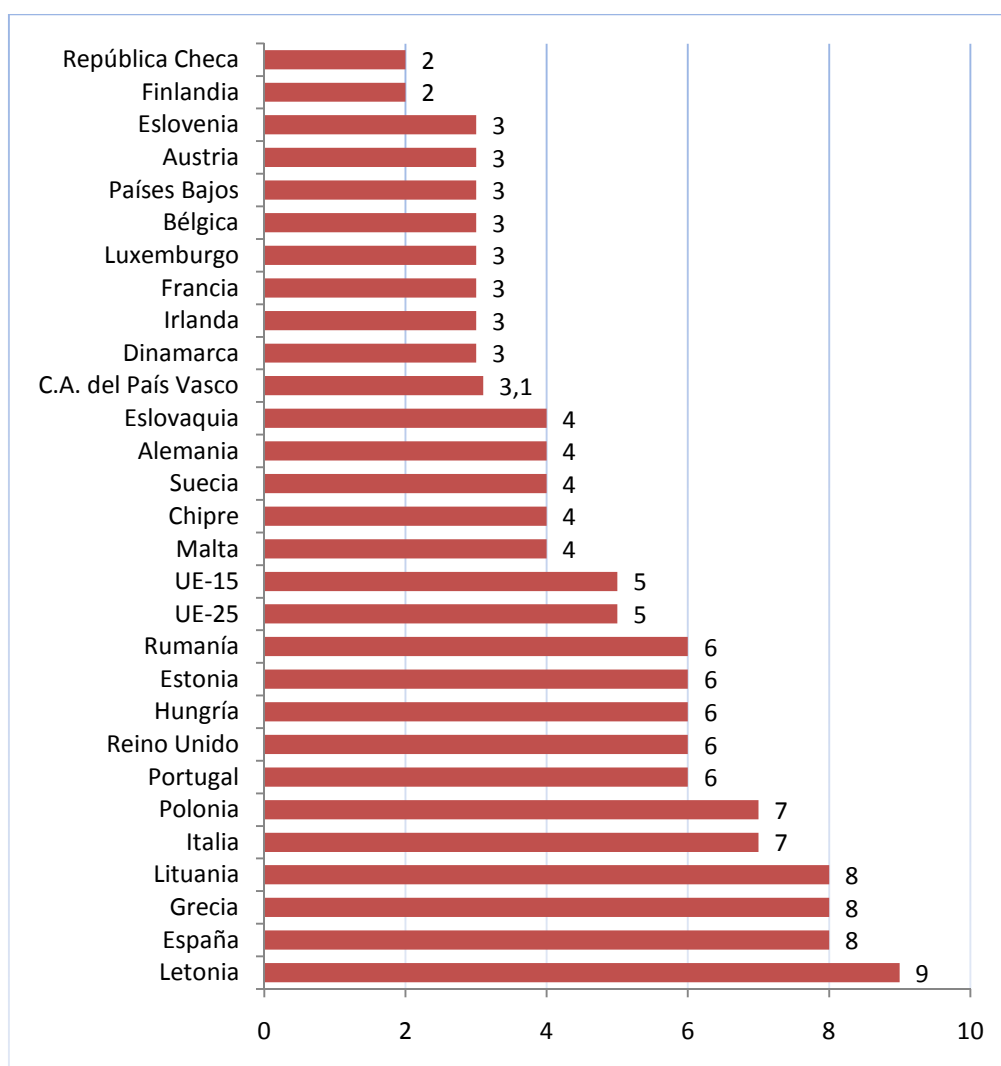
La equivalencia demostrada por los análisis aportados por EPDS con los datos recogidos por Eurostat permite realizar una comparativa europea en torno a los niveles de pobreza y ausencia de bienestar divisados en los diferentes países. Los resultados recogidos en el **Gráfico 6.33.**, reflejan que la posición de la C.A. resulta favorable en términos del indicador de pobreza. En este sentido, el 3,1% que se deriva de la aplicación del método del 40% de la renta mediana sitúa a la CAPV entre los territorios con menor incidencia de la

---

<sup>133</sup> Para profundizar en las bases teóricas y la justificación metodológica de la Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales completada por el Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social del Gobierno Vasco, consultar el excelente relato aportado por el máximo responsable de la encuesta, Luis Sanzo (2009).

pobreza, en comparación con los países de la UE-25. La incidencia de la pobreza en la CAPV, marcada por el 3,1% resulta claramente inferior a la media tanto de la UE-25, como de la UE-15, situada en el 5%. De esta manera, la CAPV se acerca a los valores marcados por los países con menor incidencia de la pobreza, situados entre el 2% y el 3% de pobreza, entre los que encontramos a Austria, Eslovenia, República Checa, Eslovaquia, Luxemburgo, Bélgica, Países Bajos, Francia, Dinamarca y Finlandia.

**Gráfico 6.33.: Incidencia de la Pobreza en Europa (40% de la Mediana). Año 2006.**

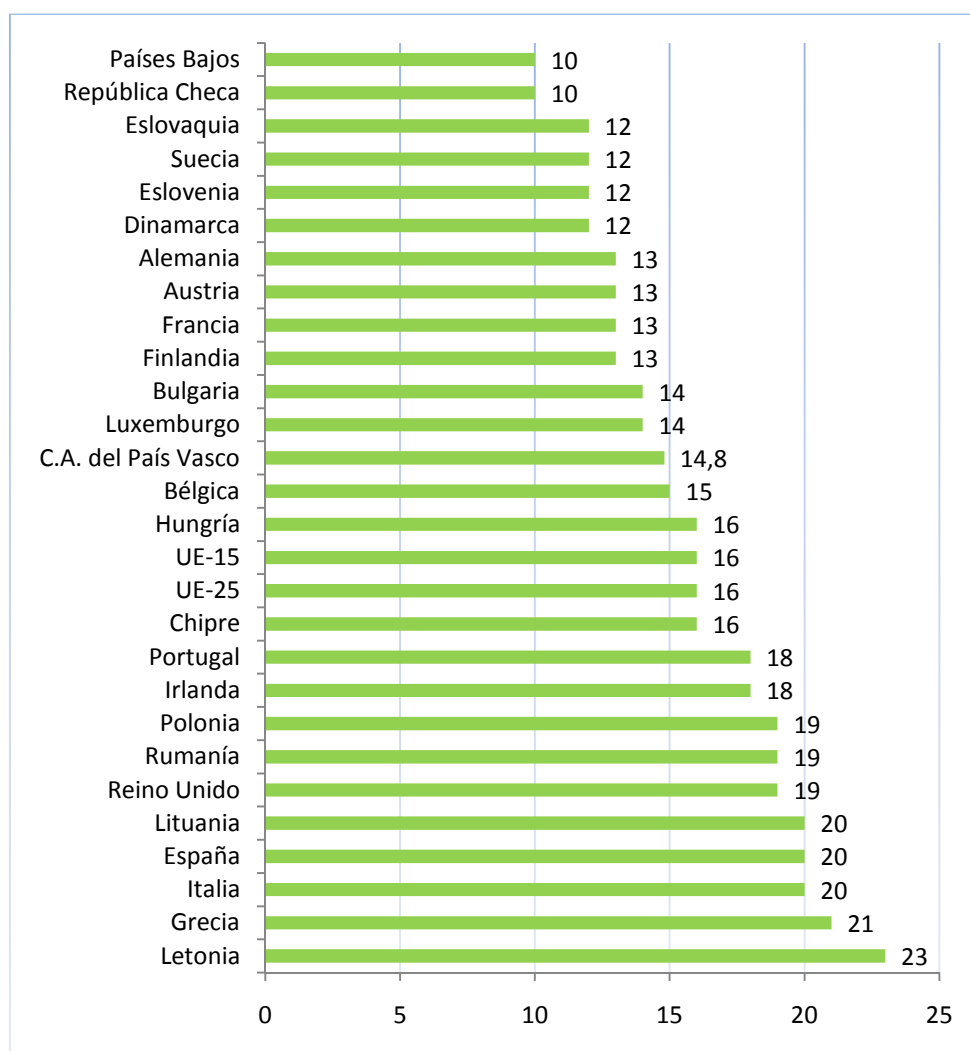


**Fuente:** EUROSTAT y Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales.

En cambio, al considerar el indicador de bajos ingresos o ausencia de bienestar, el **Gráfico 6.34.**, la posición de la C.A. del País Vasco con respecto a los países de la Unión Europea resulta menos favorable que lo mostrado por los indicadores de pobreza. A pesar de que la CAPV consigue situarse por debajo de la media tanto de la UE-25, como de la UE-15, no consigue

acercarse a las situaciones de menor incidencia de la situación de bajos ingresos, situadas entre el 10 y el 13% en 2006. En el grupo de países con menor porcentaje de personas en ausencia de bienestar volvemos a encontrar varios de los países con una baja incidencia de pobres, como son Austria, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, los países escandinavos, Países Bajos, Francia y, en este caso, también Alemania. En cifras de 14 a 16%, en niveles similares a los de la C.A. del País Vasco, se encuentra el resto de países del Benelux, Bélgica y Luxemburgo, Chipre y algunos países del Este como Bulgaria o Hungría. Por su parte, el resto de países del este y del sur de Europa superan claramente la media europea. En la misma situación se encuentran países como el Reino Unido o Irlanda. Mientras tanto, España se sitúa entre los países con mayor incidencia de los bajos ingresos, con una tasa del 20%, sólo superada por Grecia y Letonia.

**Gráfico 6.34.: Incidencia de los Bajos Ingresos en Europa (60% de la Mediana).  
Año 2006.**



Fuente: EUROSTAT y Dpto. de Justicia y Seguridad Social.  
Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales.

Tal y como ya he adelantado, el estudio EPDS además de considerar la pobreza en términos de bajos ingresos, defiende que la desigualdad y la precariedad no se limita a la incapacidad de los hogares para afrontar, con la renta de que disponen, sus necesidades regulares de mantenimiento, sino que la precariedad económica también se asocia a unas condiciones de vida situadas claramente por debajo de estándares habituales en relación al acceso a bienes básicos de consumo duradero que definen el marco en el que se desenvuelve a medio y largo plazo la vida de los hogares. Para abarcar el análisis de las situaciones de incapacidad de los hogares para acceder a los bienes de consumo duradero necesarios para mantener, en el medio y largo plazo, un nivel de vida mínimamente adecuado, la EPDS analiza lo que define como pobreza de acumulación.

Esta forma de pobreza, se manifiesta en aquellas familias con niveles excepcionalmente bajos de recursos patrimoniales y carencias significativas en las condiciones de vida, en relación a las características de la vivienda habitual (habitabilidad, instalaciones, equipamientos) y en el acceso a otros bienes de consumo duradero importantes para la vida en las sociedades modernas (por ejemplo, el automóvil). A diferencia de las situaciones de pobreza de mantenimiento, que pueden reflejar tanto situaciones de riesgo como auténticas realidades de pobreza, por lo general la pobreza de acumulación implica mucho más nítidamente una vivencia directa de situaciones graves de pobreza. No en vano este tipo de pobreza refleja unas condiciones de vida claramente situadas por debajo de los mínimos aceptables en una determinada sociedad en relación con variables básicas que, como la vivienda, reflejan una posición social a largo plazo. De ahí que este tipo de pobreza tenga una dimensión más estructural que la pobreza de mantenimiento, de naturaleza esencialmente coyuntural.

En este sentido, los datos agrupados en la **Tabla 6.53.**, permiten observar que mientras el riesgo de ausencia de bienestar disminuye en cerca de 9 puntos, pasando desde el 20,9% del año 2000 hasta el 12% del año 2008, el riesgo de pobreza aumenta del 3,6% hasta el 4,1% en el mismo periodo. La incidencia del riesgo de pobreza disminuye tanto entre los hombres como entre las mujeres, aunque se incrementa el porcentaje de personas en una situación más desfavorable, principalmente debido al incremento de hombres en situación de riesgo de pobreza, abriendo una brecha significativa en la sociedad. En lo referente a la pobreza de acumulación, la disminución es también significativa, pasando de un porcentaje de 2,6% de la población en viviendas familiares en el año 2000, hasta el 0,7% en el año 2008. En este caso, la disminución de la incidencia de la pobreza de acumulación se hace notar tanto entre los hombres como entre las mujeres.

**Tabla 6.53.: Evolución de las Tasas de Pobreza de Mantenimiento y Pobreza de Acumulación de la Persona Principal del Hogar por Sexo (Población en Viviendas Familiares-%)**

|                                       | 2000  |         |         | 2004  |         |         | 2008  |         |         |
|---------------------------------------|-------|---------|---------|-------|---------|---------|-------|---------|---------|
|                                       | Total | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres |
| <b>Pobreza de mantenimiento</b>       |       |         |         |       |         |         |       |         |         |
| + Riesgo de pobreza                   | 3,6   | 2,5     | 10,0    | 3,5   | 2,2     | 11,5    | 4,1   | 3,3     | 8,2     |
| + Riesgo de ausencia de bienestar (1) | 20,9  | 17,6    | 39,6    | 19,8  | 17,2    | 35,2    | 14,6  | 12,0    | 28,1    |
| <b>Pobreza de acumulación</b>         |       |         |         |       |         |         |       |         |         |
| + Pobreza de acumulación              | 2,6   | 2,2     | 4,5     | 2,2   | 1,3     | 7,5     | 0,7   | 0,5     | 1,4     |

(1) El indicador de ausencia de bienestar incluye el colectivo de pobres.

**Fuente:** EUSTAT y Dpto. de Justicia y Seguridad Social. Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales.

Atendiendo a las diferencias según el sexo, los datos permiten observar que mientras entre el año 2000 y el 2004, los niveles de pobreza de acumulación, riesgo de pobreza y riesgo de bajos ingresos entre las mujeres se habían incrementado, en los últimos cuatro años analizados las situaciones de precariedad económica han disminuido de forma notable. Esta evolución temporal deja entrever que los beneficios del crecimiento económico y de la mejora de las condiciones de vida han tardado en llegar para los hogares encabezados por mujeres en mayor medida que para los hogares encabezados por hombres<sup>134</sup>, hasta que no se ha hecho notar la mejor preparación educativa e inserción laboral de las nuevas generaciones de mujeres, que rompiera el círculo vicioso al que se veían abocadas las mujeres ante la intensificación de los fenómenos como la viudedad, la separación o el divorcio.

Sucesivas ediciones de la EPDS, podrán aclarar si la crisis económica ha vuelto a expulsar de las situaciones de mejoría económica a los colectivos que se han beneficiado del crecimiento económico en última instancia, o si nos encontramos ante un cambio de tendencia en las nuevas generaciones de mujeres y hombres que apunten hacia una mayor igualdad en la incidencia de la pobreza. En definitiva, el parcial desarrollo de la sociedad del conocimiento tiene ante sí un reto de gran envergadura para tratar de romper con las tendencias de la desigualdad y la exclusión social que han funcionado en el periodo de reconfiguración socio-económica, de cara a ofrecer nuevas oportunidades para los que hasta el momento han sido los castigados por la

<sup>134</sup> El análisis de los resultados entre 1996 y 2004 de la encuesta EPDS completado por María Luz de la Cal (2007), desde una perspectiva de género destaca que el crecimiento económico experimentado en este periodo se ha traducido en una reducción de la incidencia de la pobreza, pero que no se ha dejado notar con la misma intensidad en todos los colectivos. Los datos revelan que la coyuntura económica ha beneficiado en primera instancia a los que comparativamente partían de una situación acomodada, dificultando las salidas de la pobreza de los colectivos vulnerables, especialmente entre las mujeres.

crisis de la sociedad industrial y el crecimiento económico desigualmente repartido.

Poner la atención sobre la problemática de la desigualdad a un nivel comarcal permite obtener una fotografía más nítida sobre las diferencias territoriales en torno a las situaciones de pobreza y ausencia de bienestar. En lo que se refiere a las situaciones de ausencia de bienestar, los datos de la **Tabla 6.54.**, permiten visualizar que los niveles más elevados corresponden a las comarcas de Bilbao (21,9%) y Margen Izquierda (17,5%), con cifras siempre muy superiores a la media de la C.A. del País Vasco. A una distancia considerable de estas dos comarcas se sitúa Vitoria-Gasteiz, con niveles medios que alcanzan el 14,5%. El resto de las comarcas, se sitúan en cambio, claramente por debajo de la media marcada por la CAPV, con cifras que oscilan entre el 10 y el 13%. En el caso del riesgo de pobreza, se repiten las diferencias territoriales apuntadas, donde Bilbao vuelve a despuntar como la comarca con mayor incidencia de la pobreza, con un 8,2%. Aunque la Margen Izquierda vuelve a aparecer como la segunda comarca con mayor nivel de riesgo de pobreza, en este caso el valor se aleja notablemente del marcado por Bilbao, hasta situarse cerca de los niveles medios de la CAPV.

**Tabla 6.54.: Incidencia de las Situaciones de Pobreza de Mantenimiento y Pobreza de Acumulación por Comarca de Residencia (Población en Viviendas Familiares-%). Año 2008.**

|                     | Riesgo de Pobreza | Ausencia de Bienestar | Pobreza de Acumulación |
|---------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|
| Vitoria-Gasteiz     | 3,8               | 14,5                  | 0,4                    |
| Ayala               | 3,0               | 9,9                   | 1,1                    |
| Margen Derecha      | 3,0               | 12,1                  | 0,0                    |
| Bilbao              | 8,2               | 21,9                  | 1,2                    |
| Margen Izquierda    | 4,0               | 17,5                  | 1,2                    |
| Bizkaia-Costa       | 2,7               | 10,1                  | 1,1                    |
| Duranguesado        | 3,4               | 10,8                  | 0,5                    |
| Donostialdea        | 3,5               | 12,4                  | 0,4                    |
| Tolosa-Goierrri     | 1,8               | 10,4                  | 0,0                    |
| Alto Deba           | 0,5               | 5,7                   | 0,0                    |
| Bajo Deba           | 2,5               | 11,3                  | 0,0                    |
| C.A. del País Vasco | 4,1               | 14,6                  | 0,7                    |

Fuente: Dpto. de Justicia y Seguridad Social. Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales.

La característica concentración de las situaciones de desigualdad y pobreza en las en Bilbao y la Margen Izquierda vuelve a quedar en evidencia al analizar la incidencia de la pobreza de acumulación. La elevada concentración de la pobreza de acumulación en las comarcas señaladas se aprecia debido a



una incidencia superior a la media de la CAE de la pobreza de acumulación en Bilbao y Margen Izquierda, con cifras de 1,2%, tasas a las que únicamente se acercan –con un 1,1%– algunas comarcas de menor nivel de urbanización como Ayala y Bizkaia-Costa. En definitiva, tanto las situaciones de pobreza de mantenimiento, como de pobreza de acumulación son principalmente un fenómeno con expresiones en las grandes aglomeraciones urbanas, donde se concentran las principales contradicciones del proceso de reconfiguración socio-económica y las dinámicas de exclusión social asociadas al desarrollo del capitalismo del siglo XXI: inmigración, precariedad, deterioro de las relaciones sociales, desigualdades de género, envejecimiento de la población, gentrificación, etc.

Tal y como pone de manifiesto el informe de análisis de la EPDS (Departamento de Justicia y Seguridad Social del Gobierno Vasco, 2009b: 152), existe un impacto diferencial de las situaciones de pobreza de mantenimiento y ausencia de bienestar en la población de la C.A. del País Vasco. Los datos permiten completar el perfil de las personas con mayores probabilidades de sufrir situaciones de precariedad económica, concentradas en cinco grandes grupos de hogares: “a) los hogares encabezados por una mujer sin ocupación estable, menor de 45 años y responsable de una familia monoparental; b) los hogares a cargo de un hombre con responsabilidad sobre una familia monoparental; c) los hogares encabezados por una persona sola menor de 65 años, hombre o mujeres, y sin ocupación estable; d) los grupos familiares de personas menores de 45 años sin ocupación estable; e) los hogares de personas procedentes de países de fuera de la Unión Europea”.

Los nuevos contornos de la exclusión social afectan a una heterogeneidad de grupos sociales e individuos situados en los márgenes de la integración, principalmente afectados por la precariedad en su relación con el mercado de trabajo y la inestabilidad en la obtención de ingresos que reproduce la desigualdad en otros ámbitos como el acceso a la vivienda<sup>135</sup> o la salud<sup>136</sup>. La pobreza y la ausencia de bienestar son realidades que se asocian

---

<sup>135</sup> Tal y como pone de manifiesto el informe de resultados de la Encuesta sobre Necesidades y Demanda de Vivienda 2008 (Observatorio de la Vivienda; 2009: 95), “aunque la evolución demográfica está implicando una incorporación decreciente de nuevos jóvenes a la <<bolsa>> de necesidades de vivienda, dentro del colectivo se observa un cierto proceso de enquistamiento en las necesidades de determinados grupos que por más que pasa el tiempo no consiguen independizarse del hogar familiar (...). No en vano, los datos relativos a la capacidad financiera de las personas con necesidad de acceso siguen reflejando las grandes dificultades que tienen para hacer frente a los precios del mercado libre de vivienda. Aunque el crecimiento de los precios se haya revertido y los tipos de interés hayan bajado, el desnivel entre la capacidad financiera real y el esfuerzo financiero preciso sigue siendo importante”.

<sup>136</sup> El análisis empírico que cruza las condiciones de salud con variables como la edad, la relación con la actividad, la clase social, el sexo y el lugar de nacimiento, elaborado por Amaia Bacigalupe y Unai Martín (2007: 139-140), concluye que “en la CAPV existen importantes desigualdades en salud relacionadas con el contexto socioeconómico de las personas, que exponen a unas u otras a mayores o menores riesgos para su salud, más allá de la capacidad de acceso universal al sistema sanitario público. En este sentido, tanto la autovaloración de la

con claridad al desempleo, la temporalidad en el empleo, que afectan en mayor medida a los jóvenes, a las mujeres y los inmigrantes con bajo nivel de cualificación y condicionan sus trayectorias de vida al interaccionar con el resto de ámbitos que delimitan las condiciones de vida.

En el caso de los jóvenes, la extensión de las situaciones de inestabilidad y el bajo nivel de ingresos han funcionado como factores relevantes en el alargamiento del tránsito a la edad adulta y los procesos de emancipación. Tal y como concluían en su estudio Alfonso Pérez Agote y Elsa Santamaría (2008: 170), “la interrelación entre el alargamiento del proceso educativo, la incidencia del paro, la temporalidad y la inestabilidad en el empleo, las dificultades económicas de acceso a la vivienda, el retraso de la nupcialidad y la natalidad, la individualización, la provisionalidad de la relación de pareja han provocado el alargamiento de la juventud y de la transición a la vida adulta, para lo que la emancipación es un proceso o un hito indispensable. Este alargamiento se ha producido debido “al desacoplamiento entre diversos elementos que deben confluir en la emancipación total: trabajo estable, pareja estable, casa propia e independencia económica”.

En este contexto, las familias soportan gran parte del peso económico y social que supone una etapa de juventud alargada, empleando mecanismos de protección y de seguridad frente a la exclusión. El análisis de Luis Sanzo (2002), advierte que el modelo económico y social de la C.A. del País Vasco produce una gran paradoja basada en la combinación de mecanismos económicos que consolidan la existencia de un bloque amplio de trabajadores acomodados y de una acción familiar proteccionista –desarrollada en gran medida por esos mismos colectivos trabajadores– que permite neutralizar y reducir sustancialmente el impacto de las contradicciones socio-económica actuales y las situaciones de exclusión. “En este modelo, la familia tiende a sustituir al Estado en la cobertura de las necesidades de los colectivos jóvenes, tanto desempleados como ocupados en precario, llegando incluso a garantizarles unas pautas de consumo artificialmente altas. Este sistema permite, de hecho, dotar a los más jóvenes de recursos que pueden ser orientados hacia gastos de ocio o de adquisición de bienes de consumo duradero –el coche es el más simbólico–, cuando, en caso de que estos jóvenes vivieran de forma independiente, sus recursos podrían llegar a ser incluso insuficientes para cubrir mínimamente las necesidades más básicas”.

---

salud como la calidad de vida relacionada con la salud, la prevalencia de problemas crónicos, la limitación crónica o temporal de la actividad y hábitos de vida como el consumo de alcohol, tabaco, la realización de ejercicio físico y la dieta están en la CAPV estrechamente relacionadas con la clase social y el nivel de estudios de las personas. El lugar donde nacen las personas también tiene una relación clara con la salud. Así, las personas mayores de 45 años que viven en la CAPV pero provienen del resto del Estado valoran peor su salud, tienen peor calidad de vida relacionada con la salud y más problemas crónicos que las nacidas en la CAPV, independientemente de su clase social”.

A este respecto, los últimos datos comparativos disponibles sobre el gasto en protección social en los diferentes países de la Unión Europea con respecto a la C.A. del País Vasco del año 2004, recogidos en la **Tabla 6.55.**, permiten visualizar que el gasto realizado en la CAPV se encuentra por debajo de la media europea tanto medido en Paridad de Poder Adquisitivo, como en porcentaje del PIB, aunque supera el gasto realizado en España, Grecia, Portugal e Irlanda. Ciertamente, los datos referentes al ámbito de la protección social exigen una comparación multidimensional que tenga en cuenta las necesidades de las poblaciones concretas y el desarrollo previo de los sistemas de protección social debido a que pueden modificar de forma sustancial las inversiones y los gastos realizados en la materia.

**Tabla 6.55.: Indicadores del Gasto en Protección Social por País (UE 25). Año 2004.**

|                      | Total<br>(millones euros) | Por habitante |           |         | Porcentaje del PIB |      |           |
|----------------------|---------------------------|---------------|-----------|---------|--------------------|------|-----------|
|                      |                           | (euros)       | Eur25=100 | PPC (1) | Eur25=100          | %    | Eur25=100 |
| Alemania             | 651.313                   | 7.893         | 128       | 7.239   | 117                | 29,5 | 108       |
| Austria              | 68.734                    | 8.410         | 136       | 8.062   | 130                | 29,1 | 107       |
| Bélgica              | 84.736                    | 8.131         | 131       | 7.890   | 127                | 29,3 | 107       |
| Chipre               | 2.262                     | 3.058         | -         | 3.406   | -                  | 17,8 | 65        |
| Dinamarca            | 60.534                    | 11.201        | 181       | 8.470   | 137                | 30,7 | 112       |
| Eslovaquia           | 5.814                     | 1.080         | 17        | 2.064   | 33                 | 17,2 | 63        |
| Eslovenia            | 6.383                     | 3.196         | 52        | 4.379   | 71                 | 24,3 | 89        |
| España               | 167.998                   | 3.935         | 64        | 4.438   | 72                 | 20,0 | 73        |
| Estonia              | 1.259                     | 933           | 15        | 1.625   | 26                 | 13,4 | 49        |
| Finlandia            | 40.572                    | 7.760         | 125       | 6.897   | 111                | 26,7 | 98        |
| Francia              | 518.182                   | 8.314         | 134       | 7.772   | 126                | 31,2 | 114       |
| Grecia               | 43.756                    | 3.956         | 64        | 4.830   | 78                 | 26,0 | 95        |
| Holanda              | 139.643                   | 8.577         | 139       | 8.056   | 130                | 28,5 | 104       |
| Hungría              | 17.065                    | 1.688         | 27        | 2.868   | 46                 | 20,7 | 76        |
| Irlanda              | 25.078                    | 6.164         | 100       | 5.232   | 85                 | 17,0 | 62        |
| Italia               | 362.461                   | 6.231         | 101       | 6.257   | 101                | 26,1 | 96        |
| Letonia              | 1.401                     | 606           | 10        | 1.220   | 20                 | 12,6 | 46        |
| Lituania             | 2.414                     | 703           | 11        | 1.448   | 23                 | 13,3 | 49        |
| Luxemburgo           | 6.093                     | 13.441        | 217       | 12.180  | 197                | 22,6 | 83        |
| Malta                | 818                       | 2.038         | 33        | 3.001   | 48                 | 18,8 | 69        |
| Polonia              | 40.730                    | 1.067         | 17        | 2.213   | 36                 | 20,0 | 73        |
| Portugal             | 35.544                    | 3.385         | 55        | 4.082   | 66                 | 24,9 | 91        |
| Reino unido          | 455.630                   | 7.613         | 123       | 6.994   | 113                | 26,3 | 96        |
| República Checa      | 17.065                    | 1.670         | 27        | 3.131   | 51                 | 19,6 | 72        |
| Suecia               | 92.773                    | 10.316        | 167       | 8.756   | 141                | 32,9 | 121       |
| EU 12                |                           |               |           |         |                    |      |           |
| EU 15                | 2.753.048                 | 7.130         | 115       | 7.252   | 117                | 27,6 | 101       |
| EU 25                | 2.848.257                 | 6.188         | 100       | 6.188   | 100                | 27,3 | 100       |
| Islandia             | 2.414                     | 8.266         | 134       | 6.621   | 107                | 23,0 | 84        |
| Noruega              | 53.955                    | 11.750        | 190       | 9.154   | 148                | 26,3 | 96        |
| Suiza                | 85.508                    | 11.571        | 187       | 8.894   | 144                | 29,5 | 108       |
| C. A. del País Vasco | 10.123                    | 4.813         | 78        | 5.428   | 88                 | 18,9 | 69        |

(1) Paridad de Poder de Compra

Fuente: EUSTAT. Cuenta de la Protección Social.

Sin embargo, no es menos cierto, tal y como reflejan los datos que el sistema y el gasto en protección social está menos desarrollado en la CAPV y en el Estado que en otras regiones y países de la UE, al igual de lo que ocurre en el caso de otros países del sur de Europa y con Irlanda. En dichas sociedades, la familia y en menor medida el tercer sector, han ejercido de verdaderos amortiguadores de las situaciones de necesidad y exclusión social, aminorando las consecuencias y las necesidades en los casos de precariedad, paro, enfermedad, divorcio, atención a las personas dependientes, etc. De esta manera, el sistema de protección social todavía tiene un gran margen para un mayor desarrollo, de forma que pueda acercarse a los niveles mostrados por países y regiones de Suiza, Suecia, Noruega, etc. La construcción de la sociedad del conocimiento sobre criterios de innovación social, exige superar la concepción competitiva y empresarial de la innovación, para asociarla a la confrontación de los retos que tienen nuestras sociedades en sus diferentes ámbitos y dimensiones, especialmente con aquellos relacionados con la cohesión social y la democratización de las oportunidades.

# CONCLUSIÓN

---

Teniendo en cuenta que una tesis doctoral como la aquí expuesta, que recoge una amplia variedad de dimensiones y procesos, abre la puerta a más interrogantes que los que consigue resolver, no puedo pretender más que un cierre temporal y para nada definitivo de este trabajo sobre los rasgos socio-estructurales que está adquiriendo la C.A. del País Vasco en su particular proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento. La profundización en el caso de la CAPV como exponente de las trayectorias de reconfiguración socio-económica acontecidas en las diversas regiones de antigua industrialización, tanto de Europa como de Estados Unidos, ha tratado de responder al problema analítico generado por el carácter del cambio estructural de las últimas décadas. En respuesta a **la hipótesis de partida** de esta investigación, he podido constatar que el proceso de transición hacia la sociedad del conocimiento implica una fusión entre formaciones estructurales características de la sociedad industrial y estructuraciones de la nueva modernidad, todavía sin definición absoluta y establecida.

En las regiones de antigua industrialización la sociedad del conocimiento no se abre paso superando y negando la sociedad industrial, sino que integrando sus instituciones y culturas, aunque modificándolas profundamente. En este proceso de simbiosis, y a pesar de la paulatina desaparición de los soportes materiales y los estilos de vida de las generaciones pasadas, no se produce un corte absoluto con la historia propia, sino una recomposición de las instituciones y organizaciones modernas, en base a relecturas completadas desde las posibilidades y limitaciones del presente. La institucionalización de la sociedad del conocimiento, por tanto, está inevitablemente atada a los recursos disponibles y las condiciones existentes en el espacio geográfico concreto, establecidos por el saber hacer y el aprendizaje colectivo y acumulativo sobre nuestro pasado. Sobre este manto, se han podido alcanzar algunas conclusiones que paso a relatar a continuación:

**1) Los acontecimientos y procesos que han guiado el cambio estructural en la C.A. del País Vasco configuran una nueva modernidad**

**que abre también nuevos puntos de fricción como efecto de las consecuencias inesperadas generadas en este recorrido.**

Desde el comienzo del proceso de desintegración de la sociedad industrial, empujado por la caída de la productividad de las actividades industriales, principalmente en el sector textil, la siderurgia, la minería y el sector naval, la C.A. del País Vasco entra en un profundo proceso de reconfiguración socio-económica. Ello le exige, en primer lugar, gestionar las consecuencias del declive económico y social. En segundo lugar, se encuentra ante la necesidad de reactivar sus recursos de desarrollo en un nuevo contexto productivo y socio-cultural. El encadenamiento de los efectos perjudiciales que provoca la crisis de la industria manufacturera (desindustrialización, paro, emigración interna, declive urbano, degradación social, deterioro ambiental, etc.), provocan que la CAPV sufra un momento de pausa, disminuida en recursos para el desarrollo y el crecimiento económico y necesitada de un profundo proceso de reestructuración y regeneración que abarque el plano económico, pero también el ambiental, social y el urbano.

Las expresiones de la crisis, dejan entrever que el futuro no se visualiza en adelante ligado al reforzamiento de la sociedad industrial, sino que las élites económicas y políticas apuntan hacia la necesidad caminar hacia contextos de flexibilidad, desregulación y globalización. En menos de tres décadas se pasa de apostar casi exclusivamente en la industria como salvaguarda del presente y del futuro, a la práctica necesidad de potenciar también otros sectores económicos y ámbitos de negocio. Parte de la industria asentada en la C.A. del País Vasco consigue sobrevivir y sigue estando muy presente en la estructura económica vasca, pero su peso específico ha mermado considerablemente en favor del sector servicios y de nuevas actividades intensivas en conocimiento. A su vez, la industria también ha dado un importante salto cualitativo en su propia transformación, donde la miniaturización y reorganización de las empresas, la valorización del conocimiento y la apuesta por las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación han modificado por completo sus actividades y formas de organización.

No obstante, para las regiones de antigua industrialización entre las que se encuentra la C.A. del País Vasco, este hecho supone la quiebra de un modelo económico y social construido durante más de un siglo y la ruptura con un contexto de solidez y seguridad sobre el que organizaban su vida los ciudadanos del territorio. Aunque llegan de forma un tanto tardía, las actuaciones institucionales y las estrategias de reconversión y reactivación económica se suceden, tanto desde los organismos estatales, como de los autonómicos, bajo la bandera del traslado hacia una economía y una sociedad postindustrial que ofrezca nuevas oportunidades y expectativas de futuro.

Ciertamente, las estrategias institucionales y los programas de reactivación económica y regeneración social obtienen resultados altamente satisfactorios en diversas áreas, que sitúan a la CAPV en un nivel alto entre las regiones europeas en los indicadores socio-económicos más destacados (PIB per cápita, ocupación, cohesión social, nivel de instrucción, bienestar social, etc.).

Sin embargo, los rigores del cambio social y la creciente complejidad adscrita a los procesos contemporáneos de modernización sitúan a la C.A. del País Vasco en un contexto cada vez más impredecible y ambivalente. La llegada del tiempo histórico global contribuye a que en el espacio local irrumpan diversos procesos encaminados a una mayor articulación de la CAPV en las redes globales en activo, asumiendo para ello el núcleo central de los criterios exigidos para tener algo que ofrecer en los mismos. Hemos asistido por lo tanto, a procesos de relativa desnacionalización en el ámbito económico, empresarial, tecnológico, científico, urbano y demográfico, que abren las puertas a la globalización en el seno de la CAPV, pero que a su vez provocan la multinacionalización de la globalización mediante la aportación de flujos procedentes de la CAPV al vasto conjunto de transacciones e interconexiones que instaura el tiempo histórico global.

A este respecto, uno de los acontecimientos que marca un importante punto de inflexión en el plano político y administrativo es la incorporación de España a la Unión Europea en el año 1986. A partir de este momento, Europa se convierte no sólo en referencia, sino en el espacio del juego político-institucional, pero también económico y socio-cultural en el que se enmarca el recorrido de España en general y de la C.A. del País Vasco en particular. La adhesión oficial inserta a la CAPV a una red supranacional con un gran peso político en el plano internacional, facilita las relaciones y transacciones económicas con los socios europeos, permite una mayor movilidad a los ciudadanos y a las mercancías, vincula los proyectos políticos de unos países y otros y establece un nuevo nivel de relación cultural que el existente en épocas anteriores. Pero, junto a ello, las instituciones europeas adquieren capacidad de regulación y de sanción sobre los organismos nacionales y regionales, donde las decisiones se establecen sobre intereses no sólo locales, sino interestatales.

**2) El declive de la sociedad industrial supone para la C.A. del País Vasco afrontar un proceso de cambio estructural y socio-material que agita la reorientación estratégica de la actuación institucional.**

Gracias a las posibilidades ofrecidas por la creciente interconexión global y la disminución de barreras y aranceles a las transacciones e inversiones

económicas, los principales agentes capitalistas encuentran un terreno abonado para rediseñar sus actuaciones. La desregulación y la flexibilidad se imponen frente a anteriores criterios de constancia y firmeza, hasta alcanzar límites insospechados. A la cabeza de dicha desregulación se sitúa el sector financiero, con un incremento nunca antes conocido de los flujos y la especulación. Le siguen en este recorrido el comercio internacional y el mercado de trabajo que instauran un nuevo tiempo dominado por el paradigma de la competitividad. El debate acerca de las fórmulas para alcanzar mayores niveles de competitividad ha estado ligado en todo momento a la discusión sobre la regulación de la economía por parte de los poderes públicos, el tamaño y la dimensión del Estado de Bienestar, la flexibilización del mercado de trabajo, la inversión en nuevos sectores económicos y la potenciación del desarrollo tecnológico y científico. Un debate dominado durante mucho tiempo por las perspectivas neoliberales que han llevado a numerosos gobiernos a aplicar políticas que establecían un claro corte con la tradición keynesiana.

De esta manera, la desregulación del capitalismo observado a escala global ha tenido su reflejo, en parte, en el contexto específico de la C.A. del País Vasco. El nuevo capitalismo se abre paso en la C.A. del País Vasco en base a una reorientación de las estrategias y actuaciones, encaminadas ahora a la internacionalización, la innovación, la flexibilización, reindustrialización, el consumo y la calidad. Los agentes privados –las empresas– vinculan inevitablemente sus oportunidades hacia tales aspectos, reorganizando internamente sus formas organizativas y criterios de funcionamiento. Por su parte, las instituciones públicas toman diversas decisiones encaminadas a favorecer el tránsito de las empresas tradicionales hacia el nuevo capitalismo y la creación de nuevas organizaciones que afiancen el desarrollo actividades económicas productivas.

Desde el colapso productivo, empresarial y cultural de la sociedad industrial en la C.A. del País Vasco, los mayores esfuerzos públicos y privados han estado encaminados a reforzar el tejido económico y empresarial, diversificando las actividades económicas en un proceso de terciarización relativa, tratando de mantener al máximo posible la actividad industrial, potenciando una reindustrialización en actividades de alto valor añadido y facilitando el acceso de los ciudadanos a niveles superiores de instrucción, formación y cualificación. A este respecto, las instituciones públicas han reorientado sus prioridades y estrategias hacia la reactivación económica con una política de clústeres y el apoyo a nuevas actividades económicas; la regeneración urbanística mediante la creación de agencias público-privadas para la gestión de los recursos urbanos y territoriales; el impulso a las actividades de I+D con la construcción de una red de centros tecnológicos; así como un reforzamiento del sistema educativo bajo criterios de accesibilidad y universalidad.



Tal y como hemos podido observar, todo ello acompaña a un proceso fuerte crecimiento económico, observable en términos de renta per cápita y PIB per cápita, así como un incremento de la ocupación y el consiguiente descenso del paro, que se ha hecho notar sobre todo en un claro aumento de la productividad con la incorporación masiva de personas al mercado laboral. Sin embargo, el aumento de los empleos de mala calidad –principalmente ligados a los servicios de baja cualificación–, la profunda modificación de las relaciones entre el trabajo y el capital –donde las empresas han salido sustancialmente más beneficiadas que los derechos alcanzados por los trabajadores–, el desarrollo todavía parcial de actividades de alto valor añadido, la expansión de las trayectorias erráticas, discontinuas y precarizadas como efecto de la flexibilización del mercado de trabajo han sido una constante durante las tres últimas décadas.

Con el final de la sociedad industrial y la expansiva ola de globalización el contexto urbano y residencial también se ha visto profundamente modificado en estrecha relación con el despliegue de un capitalismo centrado en los servicios y en el consumo. Nuestras ciudades han cambiado significativamente de imagen y han buscado nuevas formas de atracción de flujos económicos, de visitantes, de habitantes y de trabajadores. Se trata de un proceso que sobre todo se ha hecho notar en los centros de las ciudades, repletos de edificios que albergan actividades financieras, de servicios y de consumo, muchas de ellas en manos de multinacionales sin apenas presencia hace unas décadas. Por su parte, las áreas residenciales tienden a seguir un patrón centrífugo en busca de una menor densidad y de equipamientos, que aseguren la calidad de vida y el bienestar para las capas más acomodadas.

En cambio, los barrios obreros y populares continúan sin poder borrar de su entorno las consecuencias más dramáticas de la crisis industrial, a la vez que se enfrentan a todas las contradicciones generadas por un capitalismo que premia aquello que justamente carecen (alta cualificación, renovación urbanística, calidad ambiental, espacios de seguridad, etc.) y castiga todo aquello que tienen en exceso (conflictividad, degradación urbanística y social, envejecimiento, etc.).

Sin embargo, para una región como la C.A. del País Vasco, tanto por su situación geográfica específica, ubicada en una de las puertas principales de comunicación entre el continente europeo y la península ibérica, como por carecer de centro urbano alguno de las dimensiones de una gran ciudad que aglutine todo tipo de recursos y posibilidades, las infraestructuras de comunicación y de transporte adquieren un protagonismo especial en un tiempo en el que el incremento de flujos también pisan y necesitan terreno específico para desplazarse, detenerse o amontonarse. Las inversiones en este ámbito se han incrementado considerablemente, al mismo tiempo crece el número de mercancías, de vehículos, de viajeros que traspasan nuestro

territorio. La conjunción entre la remodelación de la ciudad, de su vida urbana, la proliferación de zonas residenciales y el énfasis en las infraestructuras de comunicación y de transporte dibujan un panorama urbano guiado por la fuerza de la movilidad, el flujo, la prisa y el ocio. A su vez, el gobierno de la ciudad ha dado el paso hacia un urbanismo de corte empresarial, que invierte, sobre todo, en grandes proyectos urbanos y en la regeneración estética y comercial de áreas concretas, aunque también en equipamientos, transportes y cultura.

**3) Tanto la deriva del cambio estructural como la propia actuación institucional interactúan con el contexto socio-cultural que, por un lado, participa de forma activa en su dinamización y, por el otro, tiene que absorber las consecuencias no previstas que estos mismos procesos han generado.**

Las dinámicas de reconfiguración estructural vividas con la paulatina desaparición de la sociedad industrial y el comienzo de la transición hacia la sociedad del conocimiento, tienen su continuación en profundos procesos de rearticulación social que acontecen a raíz del proceso de desinstitucionalización que reformula las funciones y adhesiones tradicionales hacia las instituciones modernas. Por tanto, no es que todas las instituciones sociales modernas hayan desaparecido, sino la relación que los individuos mantienen con ellas resulta sumamente distinta. La identidad se convierte en un recorrido de elecciones múltiples y cambiantes gracias al incremento exponencial de la oferta de valores y referencias valorativas. En este proceso, la cultura de rasgos obrero-industriales, de carácter local y de perspectivas del largo plazo, cede su hegemonía a estilos de vida basados en el consumo, el ocio, el tiempo libre, el individualismo, y del corto plazo, produciendo de fragmentación social, incertidumbre y mayor percepción del riesgo.

Ello se debe a una profunda mutación de la estructura social, que hace disminuir de forma drástica las categorías socio-profesionales ligadas a las actividades de la industria manufacturera, rompiendo los mecanismos de socialización y reproducción social de los valores asociados a la cultura pública industrial: trabajo, comunidad, progreso, dedicación, seguridad, ahorro, etc. Las correas de transmisión de dicha cultura han perdido su base material, estableciendo una distancia entre la tradición y la contemporaneidad cada vez más espaciosa. La incorporación directa a situaciones de bienestar sin esfuerzo en las generaciones jóvenes, la pérdida de las referencias simbólicas y materiales para las generaciones más avanzadas, la expansión de los empleos de mala calidad para diversas capas sociales, el aumento de la cualificación de la población en general, la hibridación cultural propiciada por la articulación espacio-temporal global, el incremento de la legitimidad legal y

social a las elecciones individuales sobre aspectos variados de la vida pública y privada, a la vez que otros muchos procesos se unen para redefinir los límites y las posibilidades de las instituciones sociales modernas en la actualidad.

A este respecto, los ciudadanos de la C.A. del País Vasco establecen nuevas lecturas a cerca de sus trayectorias de vida y de los diversos hitos que la componen. Se han diversificado de forma notable las interpretaciones a cerca de la vida laboral, la carrera personal, la familia, las relaciones de pareja, o la condición sexual. Ello se hace notar de forma muy aguda en la diversificación de modelos familiares que disputan la hegemonía de la familia nuclear tradicional, a la que se construyen nuevas formas de relación entre los miembros de la familia que rompen con la anterior división de roles y estructura patriarcal. Tales procesos tienen, a su vez, efectos estructurales de gran calado que se hacen notar en la composición demográfica de la CAPV. La conjunción entre el descenso de la natalidad y el incremento de la esperanza de vida, que responden en gran medida a cambios profundos en los estilos de vida y en las prioridades individuales (aunque también con el desarrollo de los sistemas de salud y el avance del conocimiento médico en el caso del aumento de la esperanza de vida).

Otro de los fenómenos que acompaña a la última ola de globalización y que en los últimos años ha adquirido un protagonismo especial ha sido el incremento constante de los flujos migratorios, que ha propiciado el asentamiento de numerosos inmigrantes en la C.A. del País Vasco. Somos un punto de atracción relativamente reciente entre los inmigrantes extranjeros, si nos comparamos con regiones como Cataluña, Madrid o Almería, que sin lugar a dudas, cuentan con un número significativo de habitantes procedentes de otros países. Se trata de un fenómeno indudable de multinacionalización de la localidad que acompaña a la globalización.

En nuestras ciudades y pueblos cada vez existen un mayor número de personas de procedencias diversas, que han encontrado la forma de llegar gracias a las redes formales e informales, legales e ilegales construidas en los últimos años, tanto por los mismos inmigrantes, como por Gobiernos o empresas, sin olvidar la incidencia de otros factores como los lazos históricos, la cercanía o situación geográfica, las infraestructuras de comunicación, que condicionan el carácter de esas mismas redes. La esperanza de una vida mejor y la huida del hambre, la guerra y la miseria son las dos principales razones que empujan a la emigración. La integración y la mejora de la convivencia social son grandes retos para el país o región receptora; tareas sin duda difíciles y costosas, pero que supone un ejercicio de humanidad que otorga incluso mayores recursos para el mantenimiento de los niveles de bienestar general.

**4) El proceso de reconfiguración socio-económica ha propiciado que la C.A. del País Vasco haya alcanzado niveles elevados en prosperidad económica, bienestar y calidad de vida. Pero junto a ello, también se han extendido los fenómenos de la desinstitucionalización, la incertidumbre y el riesgo. En consecuencia, la CAPV está perdiendo sus singulares caracteres políticos y socio-culturales para compartir con el resto de sociedades modernas un proceso de reinstitucionalización sobre soportes inestables e inseguros.**

La transición desde la sociedad industrial hacia la sociedad del conocimiento ha provocado que la sociedad vasca sea hoy más compleja y más plural en términos sociales, políticos y culturales, mostrando que la C.A. del País Vasco no está suficientemente cosida por dentro. Por ello no resulta extraña la pregunta sobre qué ideas y desde qué principios se establecen en la actualidad los mínimos comunes que aglutinan a los diferentes miembros de la sociedad vasca. A este respecto, hemos podido constatar que en un contexto de desinstitucionalización y de reinterpretación de la cultura vasca, tanto por la ampliación de lo que en ella se recoge, como por una lectura y reutilización de sus componentes tradicionales: lengua, comunidad, territorio, naturaleza, nación; son progresivamente los mecanismos que institucionalizan el curso vital de vida y las vivencias compartidas las que emergen como los elementos constitutivos de la conciencia del Nosotros. El encuentro cotidiano entre los ciudadanos de la CAPV supera así las divisiones establecidas por los particularismos y las lecturas unidimensionales en torno a lo que significa ser vasco/a, configurando una sociedad policéntrica donde no existe una clara hegemonía sobre el modelo de socio-político precisado.

El resultado de este posicionamiento activo por parte de los ciudadanos de la C.A. del País Vasco es un entorno socio-cultural reconstruido, fundamentado sobre dos pilares básicos, estrechamente relacionados, que soportan gran parte de la praxis social: i) el primero es el bienestar como el imaginario que encauza las acciones en diferentes ámbitos de la vida; ii) y el segundo es la dialéctica entre seguridad y riesgo, que reordena prioridades y establece nuevos marcos de actuación. Por ello, la transición hacia la sociedad del conocimiento se encuentra supeditada a su capacidad de ofrecer bienestar, seguridad y supervivencia de las instituciones del curso vital de la vida, sin lo cual pierda toda legitimidad y sentido.

No obstante, situados como estamos en un momento en el que emergen las contradicciones generadas por un capitalismo flexible y desregulado a la vez que se adivinan dificultades y condicionamientos para afianzar una sociedad del conocimiento de carácter sostenible e igualitario, los soportes actuales de la conciencia del Nosotros se encuentran en una situación delicada

para mantener activo su potencial en la cohesión interna de la sociedad vasca. Por lo tanto, emerge la duda sobre qué soportes materiales, estructurales y socio-culturales se constituirá la sociedad vasca del futuro, teniendo en cuenta la profundidad que los procesos desinstitucionalización, individualización y desintegración social que hemos podido presenciar en las últimas dos décadas y que con la crisis financiera internacional florecen para extender sus tentáculos en diversas capas sociales. El relevo que las instituciones políticas y administrativas había cogido a los mecanismos comunitarios y tradicionales en la reproducción de la idea de nosotros parecen estar perdiendo tensión y contenido. El problema es que más allá del referente institucional no se vislumbran, por el momento, nuevos referentes aglutinadores, lo que compone un terreno nuevamente abonado para la profundización en la individualización, el deterioro del capital social y la expansión de los déficits sociales.

**5) La transición hacia la sociedad del conocimiento se encuentra condicionada por los contextos socio-estructurales resultantes del proceso de reconfiguración socio-económica, que marcan los límites y las posibilidades que encuentra la C.A. del País Vasco en este recorrido.**

El breve repaso de algunos de los indicadores más relevantes que describen las principales condiciones socio-estructurales de la C.A. del País Vasco permite visualizar el cuadro en el que se sitúan las posibilidades y las limitaciones de la innovación social en la orientación que precisa la institucionalización de la sociedad del conocimiento. El cambio estructural de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento ha generado un espectacular aumento a las llamadas a la innovación en clave de necesidad para afrontar una situación de crisis permanente, ya sea de la economía, del sistema de bienestar, del sistema educativo, del medioambiente, de las familias o de la gobernanza. Sin embargo, en pocas ocasiones solemos considerar que la innovación social es una práctica intrínseca a la acción social y que puede estar incluso en la base de las propias crisis que acabo de citar. La innovación es un recurso del que disponen los agentes y los individuos para afrontar las problemáticas, los dilemas y las oportunidades que encuentran en su entorno más cercano, condicionadas por los rasgos estructurales que presenta la sociedad en la que se integran.

Tal y como hemos podido advertir, la innovación social no es un opción que se pueda implementar en el momento y la dirección que se desee, sino que se trata de un proceso ambivalente, azotado por la complejidad, las consecuencias inesperadas y la incertidumbre. Las innovaciones que posibilitan avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento tienen relación directa y prácticamente inseparable con dimensiones como el

conocimiento, el aprendizaje, la habilidad, la experiencia, la creatividad, la investigación o la información, pero también con la transferencia, difusión, transmisión e implementación de todo ello entre personas, sociedades y generaciones. A través de las interrelaciones entre estos diferentes aspectos, su concentración geográfica y su máxima difusión posible en la sociedad, es como la innovación encuentra las principales herramientas, recursos de funcionamiento y posibilidades para su difusión.

En un momento en el que la transición hacia la sociedad del conocimiento supone la edificación de una sociedad basada en valores como la sostenibilidad, el desarrollo humano, la democracia y la inclusión social, además de transitar hacia una economía de alto valor añadido basada en la innovación tecnocientífica y la investigación, hemos de reflexionar sobre cuáles son los factores que posibilitan y limitan el afianzamiento de tales caracteres. A este respecto precisamos de un análisis en profundidad de las condiciones de partida con las que cuenta la C.A. del País Vasco para afianzar dinámicas innovadoras que posibiliten avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento. Los datos muestran que existen déficits estructurales y también déficits sociales que impiden la expansión de la cultura innovadora y el capital social necesario para afianzar la institucionalización de la sociedad del conocimiento y que dicha formación estructural profundice en la democracia, la inclusión, el desarrollo, la productividad, el bienestar, la calidad de vida y las oportunidades.

Por ello, para que emerjan innovaciones sociales que favorezcan la transición hacia la sociedad es necesario plantear una profunda reflexión sobre las condiciones de las que disponen los agentes –empresas, entidades, organismos y personas– para participar en dicho proceso sin barreras o limitaciones. Concretamente, en la C.A. del País Vasco es la relación tridimensional entre i) estructura y praxis del sistema institucional; ii) escasa dimensión cualitativa y cuantitativa en ámbitos estratégicos; iii) desigual y parcial acceso al sistema de oportunidades existente en la actualidad para la CAPV. la que está condicionando el recorrido de transición hacia la sociedad del conocimiento. Las innovaciones sociales que estamos observando en la actualidad en la C.A. del País Vasco están directamente influenciadas por dichos contextos estructurales, desde los que les resulta prácticamente imposible escapar, aunque estén orientadas a superar las limitaciones que encuentran.

**a. El modelo de gobernanza resultante de la institucionalización expansiva de los últimos 30 años muestra signos de sobredimensionamiento y sobreprotección de diversos sectores de la sociedad.**

Una de las notables peculiaridades de las pautas de reconfiguración socio-económica de la C.A. del País Vasco en la etapa de transición hacia la sociedad del conocimiento es el dirigismo ejercido por parte de las instituciones autonómicas, gracias principalmente al control presupuestario que le otorga el Concierto Económico en vigor desde el 29 de Diciembre de 1980. Una lectura histórica de la praxis institucional de los últimos treinta años permite determinar el papel central que en la reestructuración productiva y el crecimiento económico han jugado las instituciones públicas, gracias en gran medida a fuertes inversiones públicas, tanto en servicios públicos y sociales, como en equipamientos y sectores estratégicos. Resulta innegable, por tanto, que la acción institucional ha tenido una capacidad de ayuda y de soporte fundamental en la reestructuración productiva, la reactivación económica, la minimización de las contradicciones generadas por la crisis de la industria manufacturera y el acceso de los servicios sociales para la ciudadanía. El control presupuestario y la capacidad de orientar la financiación han permitido a los organismos públicos una alta capacidad de planificación de la reconfiguración socio-económica de las tres últimas décadas, además de erigirse como principal mecanismo de seguridad para las actividades económicas y el desarrollo de nuevos sectores estratégicos.

No obstante, el desarrollo institucional y su penetración en los diversos ámbitos de la sociedad vasca ha se ha incrementado de manera constante y expansiva desde principios de la década de los ochenta, propiciada por el traspaso paulatino de competencias por parte del Estado. En este proceso, la densidad institucional ha alcanzado niveles muy elevados, ejerciendo además una centralidad y un control sobre aquellos ámbitos sobre los que se actúa. El resultado es la sobreinstitucionalización de la sociedad vasca, que genera diversas distorsiones para la coordinación del propio sistema y la eficiencia de las actuaciones. A este respecto, la debilidad de los sistemas de evaluación ha retrasado un debate acerca del posible sobredimensionamiento del propio modelo de gobernanza y de la eficiencia de los sectores y agentes que dependen del apoyo de los organismos públicos. La planificación institucional no ha reflexionado tanto como hubiera sido deseable sobre los posibles “cuellos de botella” que podrían haber generado sus propias actuaciones, ni sobre la posibilidad de disminuir paulatinamente su presencia y control sobre diversos agentes y sectores.

Después de más de treinta años de proliferación institucional y situados como estamos en un verdadero cruce de caminos, la emergencia de las consecuencias no deseadas de la densidad institucional se convierte cada vez más evidentes ante la constatación de la existencia de inercias que desembocan en el mecenazgo, la sobreprotección y la dependencia. Los éxitos cosechados, tanto en términos económicos como en términos políticos, gracias al modelo de intervención basado en la inversión y el gasto público muestra claros signos de agotamiento en un tiempo en el que la productividad depende crecientemente en la capacidad innovadora y creativa de los diversos agentes. El futuro plantea importantes dudas acerca de la posibilidad de continuar incrementando sin límites la inversión en sectores y agentes estratégicos, la promoción de nuevos agentes institucionales, la construcción de equipamientos sociales y el reforzamiento de los servicios sociales. Por ello, el traslado hacia contextos de mayor expansión y aprovechamiento de las dinámicas innovadoras exige un debate prudente en torno al volumen y los criterios de actuación del modelo de gobernanza.

***b. La escasez de dimensión cuantitativa y cualitativa de la C.A. del País Vasco determina el posicionamiento del territorio en el contexto global y con ello sus posibilidades para afianzar la institucionalización de la sociedad del conocimiento.***

En este sentido, la investigación se ha adentrado en un profundo análisis sobre la dimensión cuantitativa y cualitativa de la C.A. del País Vasco. Gracias a ello, estamos en disposición de evaluar el posicionamiento y las posibilidades socio-estructurales que dispone en el actual contexto global. No podemos olvidar que el tamaño territorial y demográfico y la dimensión económica y empresarial en el lado cuantitativo; y el desarrollo de una estructura productiva con un importante peso de las actividades de alto valor añadido, la dinámica empresarial, el volumen, funcionamiento y resultados del sistema de innovación, la inserción en las redes económicas más relevantes y la capacidad competitiva, en el lado cualitativo describen el marco actual de posibilidad y limitación en el desarrollo de estructuras socio-económicas que permitan afianzar una economía y una sociedad del conocimiento en la CAPV.

A este respecto, resulta destacable que el pequeño tamaño del territorio y el escaso volumen de la masa crítica, con menos de un millón de personas de población activa, junto a una estructura empresarial dominada por las pequeñas empresas marca unas claras limitaciones socio-estructurales a la hora de extender de forma progresiva las actividades de alto valor añadido. Cierto es que el tamaño no supone necesariamente un impedimento para



afianzar la sociedad del conocimiento, siempre y cuando se diseñen estrategias que no olviden esta variable y estén dirigidas a la búsqueda de colaboraciones en las que aportar el propio saber hacer, sin pretender ejercer un liderazgo sobre otros nodos que disponen de una mayor acumulación de recursos.

Sin embargo, para que la influencia del tamaño quede minimizada, resulta indispensable potenciar la dimensión cualitativa en los ámbitos estratégicos que permitan afianzar la sociedad del conocimiento. El análisis realizado a cerca de la dinámica empresarial, el sistema de I+D, la internacionalización de las empresas y de los recursos competitivos ha permitido determinar que todavía queda mucho camino por recorrer para que la dimensión cualitativa de la CAPV pueda llegar a suplir las limitaciones que ejerce el tamaño material de nuestros recursos. A pesar de los importantes avances producidos en un breve espacio de tiempo en ámbitos y materias que hace apenas dos décadas se encontraban en un verdadero nivel de subdesarrollo (innovación, ocupación, desarrollo tecnológico, internacionalización, etc.), la comparativa aportada en la última parte del trabajo permite concluir sin ningún género de dudas que todavía existe un enorme margen de mejora hasta que podamos alcanzar a las regiones que despuntan en el avance hacia la sociedad del conocimiento.

***c. Las limitaciones para la plena integración social y el acceso al sistema de oportunidades en el periodo de transición hacia la economía y la sociedad del conocimiento genera una devaluación de los recursos propios.***

Cada vez resultan más evidentes tanto las contradicciones generadas por la flexibilización del capitalismo, como las crecientes limitaciones de acceso al sistema de oportunidades existente en la actualidad para los ciudadanos de la C.A. del País Vasco. El mercado de trabajo de la CAPV presenta en la actualidad una dualización entre una escasa oferta de empleos de calidad en relación directa con la todavía parcial transición hacia la economía del conocimiento que hemos descrito con anterioridad y un amplio espectro de empleos rutinarios y precarizados. Mientras se aprecia un destacable incremento en la capacitación y cualificación de la población en general, pero especialmente entre los jóvenes y las mujeres, el sistema de oportunidades sigue siendo altamente restrictivo en el acceso a empleos de calidad, sobre todo para éstos últimos. Ello denota la existencia de fuertes distorsiones en el seno del mercado de trabajo, referidos a un alto número de trabajadores a las que no se les permite acceder a los tipos de empleo que les correspondería por su nivel de instrucción.

Aunque las posibilidades de encontrar un empleo de calidad aumentan a medida que se adquiere un mayor nivel de cualificación, ello no asegura un acceso directo a un empleo estable y de calidad. Antes bien, las generaciones jóvenes parecen estar condenadas a pasar, al menos los primeros años de vida laboral, por contratos y empleos precarizados que convierten la transición hacia la emancipación en un trayecto errático y variable. Ni las necesidades del entramado empresarial de la C.A. del País Vasco, ni la dinámica empresarial de los últimos años han incrementado la demanda de conocimiento en la misma medida en la que ha crecido la oferta por parte de la población. En consecuencia, se aprecia una preocupante tendencia hacia la segmentación en el seno del sistema de oportunidades que permite el acceso a alrededor de un tercio de la población activa a la participación en el desarrollo de la economía del conocimiento, mientras castiga a la mayor parte de la población activa en base a las variables edad, sexo y nivel formativo.

Asimismo, la ampliación de oportunidades también debe llegar a aquellos ciudadanos que no están integrados en el mercado de trabajo y las personas que en la actualidad sufren la exclusión social. La expansión del capitalismo desregulado y flexibilizado ha intensificado los fenómenos de concentración de la riqueza, la disparidad de rentas percibidas, las situaciones de exclusión social y el mantenimiento relativo de los niveles de pobreza. La C.A. del País Vasco se asemeja así a una sociedad polarizada que establece una barrera entre dos tercios situados en lo que se denomina como zona integrada, mientras el tercio restante salva con los escasos recursos a su alcance su presencia en el espacio social. Una división que además presenta claros patrones territoriales, con la existencia de diversos barrios y núcleos urbanos que han padecido la desaparición de la sociedad industrial, sin que se atisbe la llegada de la sociedad del conocimiento y donde la sociedad del bienestar ha pasado sin apenas recoger pasajeros.

Mientras la red familiar ha soportado en gran medida los efectos perversos del nuevo capitalismo en la C.A. del País Vasco durante los últimos años, la explosión de la crisis financiera internacional que ha alcanzado a estratos sociales que hasta el momento habían conseguido aminorar las dificultades por las que atravesaban los jóvenes, los pensionistas e incluso los inmigrantes, ha puesto en evidencia el trasfondo desigual que durante las últimas dos décadas se había cocinado a fuego lento.

En definitiva, los efectos no deseados de las actuaciones institucionales, la dimensión cuantitativa y cualitativa en ámbitos estratégicos y las limitaciones en los sistemas de oportunidades permiten determinar que todavía queda mucho camino por recorrer para apuntalar la institucionalización de la sociedad del conocimiento en la C.A. del País Vasco. El traslado hacia la sociedad del conocimiento se intuye más importante que nunca, aunque su construcción se tope continuamente con las dificultades impuestas por la crisis generada por la

reconfiguración, los vicios adquiridos por un modelo de gestión pública basada en el optimismo de la post-crisis industrial y las dualizaciones generadas por el todavía parcial desarrollo en la estructura de oportunidades.

**6) Aunque la referencia de la sociedad del conocimiento define agendas, objetivos y mecanismos comunes en diversas regiones, no existe receta preestablecida alguna que conduzca a las diferentes sociedades hacia la misma.**

Con el colapso productivo y organizativo de la industria manufacturera tradicional, las fuentes de la productividad y del desarrollo han basculado paulatinamente hacia actividades económicas intensivas en conocimiento e innovación. Los espacios más dinámicos y punteros de nuestra época no son aquellos que concentran industria pesada como la del acero, la construcción naval o la producción química, sino espacios destinados a la investigación aplicada, el desarrollo de nuevas tecnologías, los servicios avanzados, el diseño y las industrias creativas. Se trata de actividades económicas que se nutren sustancialmente de capital humano bien cualificado, del que se espera una aplicación práctica de su conocimiento, que pueda favorecer la innovación, la adaptación continua y el incremento de la productividad.

Por ello, desarrollar una sociedad innovadora, con altos grados de creación y difusión del conocimiento, con las estructuras y ambientes que garanticen su reproducción e inserta en las redes donde se comparte y se procesa la información, supone un enorme diferencial para alcanzar o mantener el desarrollo socio-económico. Para las sociedades occidentales, el modelo de la sociedad industrial ha dejado de ser la referencia sobre la que anclar las actuaciones grupales e individuales. La dirección y deriva de la reestructuración socio-económica han llevado a la C.A. del País Vasco hacia nuevos contextos, donde el crecimiento, el bienestar y las expectativas de futuro no tienen ni el mismo basamento, ni el sentido que tenían apenas tres décadas atrás.

En este sentido y en un tiempo histórico post-industrial y globalizado, los principales modelos de referencia para encontrar nuevas fórmulas de crecimiento y desarrollo socio-económico pasan a ser las regiones de Silicon Valley, la Ruta 128, los distritos industriales de la Tercera Italia, el Área Metropolitana de Helsinki, la región de Baden-Württemberg o el caso de Singapur, entre otros de similares características. Tales experiencias muestran que los nuevos polos de crecimiento son aquellos que no dependen de la industria tradicional, sino que combinan una fuerte valorización del conocimiento, la información y la investigación, para su aplicación en

actividades económicas con alto valor añadido –muchas de ellas relacionadas con las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación–, con una reformulación social y cultural que favorece la construcción de regiones innovadoras capaces de edificar estrategias de desarrollo y bienestar.

El análisis de las principales regiones del planeta que viven procesos de cambio estructural hacia la sociedad del conocimiento permite visualizar de forma nítida que no existe un modelo único de sociedad del conocimiento, ni paquete alguno de medidas preestablecidas que permitan un avance escalonado y constante hacia el nuevo estadio. Antes bien, encontramos fórmulas y mecanismos que derivan de un proceso de aprendizaje y de innovación social, tratando de conjugar de la mejor manera posible, los recursos disponibles, las oportunidades y los sueños de futuro. De su interacción emergen estrategias bajo el criterio de las buenas prácticas –entendidas en cada caso de diferente manera–, aunque incapaces de controlar las complejas consecuencias que tales actuaciones generan.

Tales estrategias están dirigidas hacia i) la gestación de una estructura económica con un gran peso de las actividades económicas de alto valor añadido; ii) la transición hacia sistemas de gobernanza multinivel con la participación de diversos agentes clave en la gestión de los recursos disponibles en el entorno local; iii) la dinamización y la ampliación del sistema de innovación y de ciencia, favoreciendo la investigación, la transferencia de conocimiento y la creatividad en los mayores ámbitos posibles; iv) la expansión de la cultura de la innovación que articule e a los diferentes agentes socio-económicos y provoque el surgimiento de situaciones innovadoras que permitan avanzar en la construcción de sociedades del conocimiento.

Por todo ello, la sociedad del conocimiento no puede comprenderse como el estadio al que definitivamente nuestras sociedades se han trasladado después de dejar atrás la sociedad industrial, sino como una caracterización abierta y disputada que se construye mediante las actuaciones concretas llevadas a cabo bajo su referencia. No hay estación de llegada a la sociedad del conocimiento, sino una disputa por afianzar las instituciones y las prácticas que posibiliten el desarrollo socio-económico, en base a los paradigmas que dominan la vida económica, política y socio-cultural: conocimiento, innovación, desarrollo tecnológico, ciencia, investigación, sostenibilidad, educación, globalización, productividad, cohesión social. Sin embargo, aunque muchas sociedades compartan la centralidad de los citados paradigmas y se desplieguen elementos estructurales e institucionales comunes –por mor del proceso de transferencia institucional–, los mecanismos, efectos y resultados de su aplicación son siempre múltiples y nunca del todo previstos, dando lugar a un modelo de presencias variadas. En este sentido, se trata de un modelo que necesariamente existe en la pluralidad y la contingencia, puesto que los

rasgos históricos y socio-culturales sobre los que se asienta en las diferentes sociedades son múltiples y cambiantes.

**7) Las estrategias, mecanismos y capacidades para avanzar en la transición hacia la sociedad del conocimiento están directamente ancladas a las condiciones preexistentes en el espacio geográfico concreto.**

Partiendo de la consideración que diversas regiones del planeta elaboran estrategias bajo la referencia de la sociedad del conocimiento, además del estudio de las regiones más punteras en actuaciones dirigidas a la conformación de la sociedad del conocimiento, el interés de la investigación ha estado siempre centrado en el análisis de las posibilidades y limitaciones que en este proceso han encontrado las regiones de antigua industrialización. Mediante su estudio, hemos podido obtener un conocimiento más extenso y diverso sobre las trayectorias de modernización y reconfiguración acaecidas desde el comienzo del declive de la sociedad industrial, tradicionalmente enfocadas en los espacios más vanguardistas en constituir las nuevas formaciones estructurales de carácter postindustrial. Tratando de evitar el olvido al que han sido sometidas las regiones anteriormente paradigmáticas del modelo de sociedad industrial, el análisis comparativo aportado en este texto ha permitido un acercamiento a los mecanismos y recursos a los que han recurrido para salvar un periodo de grandes disyuntivas.

Tanto el estudio de la experiencia de la región metropolitana de Helsinki, que encarna una de las regiones que con mayor destreza ha podido implementar actuaciones y estructuras a favor del afianzamiento de la sociedad del conocimiento; como, el análisis de los casos de la región de Greater Manchester y la región metropolitana de Dortmund, como exponentes de los retos afrontados por las regiones de antigua industrialización, permiten determinar que la impronta que deja la historia en los espacio geográficos concretos a modo de estructuras, instituciones y culturas juega un papel fundamental a la hora de concretar las posibilidades y las limitaciones para transitar hacia la sociedad del conocimiento.

Las experiencias recogidas permiten visualizar con nitidez que las diversas regiones afrontan los procesos de cambio y reconfiguración con los recursos con los que tienen a su alcance y recurriendo el conocimiento existente en el territorio. Ocurre que, en ocasiones, tales recursos permiten afianzar el cambio estructural con mayor rapidez y facilidad, tal y como ha ocurrido en la región metropolitana de Helsinki, mientras en las regiones de antigua industrialización, los rigores de su pasado industrial han exigido

redoblar esfuerzos para mitigar las dolorosas consecuencias del declive de la sociedad industrial, gestionar la crisis generada por la desinstitucionalización y comenzar a gestar estructuras y capacidades para propiciar dinámicas encaminadas a un desarrollo socio-económico sobre nuevos soportes materiales y cognitivos.

Mientras a principios de la década de los ochenta las regiones más punteras se disponían a sentar las bases institucionales y estructurales que facilitaban la expansión de dinámicas innovadoras, las regiones de antigua industrialización no habían más que comenzado a afrontar los costes financieros, económicos y sociales del declive de la industria manufacturera. Tras múltiples esfuerzos y rompiendo con las barreras generadas por el efecto de *path dependency*, para cuando las regiones de antigua industrialización han podido comenzar a gestar la capacidad para afianzar la transición hacia la sociedad del conocimiento, ya se ha abierto un importante diferencial con respecto a las regiones más dinámicas y punteras. Debido a que las consecuencias negativas de la crisis de la sociedad industrial todavía no han desaparecido por completo y la gestación de capacidades entre la población local todavía tiene un recorrido limitado, las regiones de antigua industrialización se enfrentan con claras dificultades para construir los soportes necesarios de la sociedad del conocimiento.

Por ello, para las sociedades de antigua industrialización, el proceso de reconfiguración socio-económica no supone el traspaso directo e inmediato hacia la sociedad del conocimiento. Muy al contrario, las estructuras, instituciones y estilos de vida característicos de la sociedad industrial se funden con los procesos y estructuraciones que emergen en la articulación espacio-temporal global. No asistimos a la sustitución de lo viejo por lo nuevo, sino a procesos pausados de simbiosis en los que se construye sobre lo existente, aunque en numerosas de ocasiones partes anteriores del edificio social pasen inadvertidas, pierdan su anterior hegemonía o acaben derritiéndose entre los procesos contemporáneos. Por ello, el desarrollo institucional, estructural, social y cultural que favorece la transición hacia la sociedad del conocimiento es un proceso que requiere tiempo, ampliación de oportunidades y capacitación de la población, además de inversión y reconversión en campos económicos y tecnocientíficos estratégicos. Unos requisitos que a las regiones que padecieron en primera persona la crisis de la sociedad industrial les resulta sumamente costoso cumplir y que exige un tiempo y un esfuerzo mayor que a aquellas regiones sin un pasado industrial en actividades maduras.

En las regiones de antigua industrialización podemos observar con claridad que pequeñas partes del armazón que componía la sociedad industrial todavía sobrevive, aunque profundamente remodelada, diluyéndose poco a poco, a medida que el cambio generacional abre una brecha de mayor tamaño. Algunas empresas ligadas a la industria manufacturera han encontrado su

acomodo en el periodo de reconfiguración socio-económica y han aguantado sin cerrar, superando grandes dificultades. Aún así, la pérdida de hegemonía de la industria manufacturera tradicional y la emergencia de nuevos sectores y actividades económicas desde otros supuestos y criterios de organización, ha provocado el fin de la reproducción de la cultura obrero-industrial característica de etapas anteriores. El reducto para tales estilos de vida ha quedado confinado en las generaciones más avanzadas en edad, la mayoría de ellos jubilados y pensionistas, que observan con cierta nostalgia que su ciudad y su barrio asisten a un proceso acelerado de transformación que no deja lugar a los imaginarios y pautas culturales sobre los que ellos anclaron su vida. Para sus propios hijos, tales estilos de vida se antojan impensables hoy en día, tanto por la desaparición del soporte material que lo permitía, como por el profundo cambio en los valores y las prioridades en el que participan de forma activa.

En definitiva, el pasado estructural, institucional y cultural de los espacios geográficos concretos es a la vez condicionante en la delimitación de las posibilidades de transición hacia la sociedad del conocimiento, pero también el principal soporte desde el que se nutren las actuaciones concretas y las principales estrategias. El análisis de las experiencias concretas de reconfiguración socio-económica realizado en este trabajo ha permitido destacar que el conocimiento y el saber hacer existente en la región han jugado un papel fundamental en todos los procesos de remodelación y cambio estructural, donde los agentes y las gentes anclados al territorio y a sus formas de vida adquieren un liderazgo destacado. En las regiones examinadas, el cambio no ha venido de la gestación de estructuras e instituciones completamente desconocidas, sino gracias a procesos de adaptación, acomodo y remodelación, completados mediante la aportación de recursos humanos, culturales e institucionales existentes con anterioridad en el territorio.

Las dinámicas innovadoras que permiten encontrar nuevas fórmulas de desarrollo socio-económico y reconvertir las limitaciones estructurales en oportunidades, no son procesos mecánicos que se puedan activar cuando y como se quiera. Los espacios de innovación son fruto de la interacción constante y continuada en el tiempo entre personas individuales, agentes e instituciones que operan sobre infraestructuras y contextos estructurales específicos y que disponen de recursos delimitados por el espacio geográfico y el tiempo histórico concreto. Por ello, el cambio estructural necesita tiempo y definiciones precisas en torno a las condiciones y posibilidades para consolidar la acumulación de recursos que puedan ejercer de soporte duradero. Reunir los requisitos y alcanzar las condiciones para institucionalizar la sociedad del conocimiento no es un proceso inmediato que esté al alcance de todo el mundo de forma mecánica. La geografía policéntrica que dibujan las sociedades del conocimiento y de la innovación muestra que acceder al club de los más avanzados en esta materia supone reunir unas capacidades y unos recursos

económicos, políticos, sociales y culturales que permitan un alto dinamismo en generación y transferencia de conocimiento.

La innovación social no se refiere, por tanto a un ejercicio de motivación de los agentes socio-económicos para impulsar el desarrollo de la sociedad del conocimiento, sino a un movimiento desregulado y no del todo previsible que se produce de fondo, participando activamente en los procesos de cambio estructural. Su canalización y potenciación depende de la acumulación de recursos y capacidades, la generación de oportunidades, así como de contextos abiertos a la experimentación para el desarrollo del aprendizaje social. El análisis, la reflexión y el debate acerca de los contextos en los que emerge la innovación social y los caracteres que esta presenta se intuyen como ámbitos de máxima relevancia para la comprensión de las trayectorias de las diversas sociedades en la transición hacia la sociedad del conocimiento.



## BIBLIOGRAFÍA

---

- Abad, Begoña (2008), *La Desinstitucionalización Escolar en la Modernidad Tardía: la Escuela de los Desheredados*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Adam, Barbara (1990), *Time and Social Theory*, Cambridge, Polity.
- Aglietta, Michel (2001), *A Theory of Capitalism Regulation: The US Experience*, 2ª Edición, London, Verso.
- Agirreazkuenaga, Joseba; Montero, Manuel (2004), *Historia de los Montes de Hierro (1840-1960)*, Bilbao, Beta III Milenio.
- Ahedo, Manu (2003), "Las Asociaciones-Cluster de la Comunidad Autónoma del País Vasco (1986-2002): Tradición, Interacción y Aprendizaje en la Colaboración Gobierno-Industria", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 53, pp. 114-137.
- Alberdi, Alberto (2010), "Economía Vasca 1980-2010: Tres Crisis y Una Gran Transformación", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 25A, pp. 32-95.
- Aierdi, Xabier (1993), *La Inmigración en el Espacio Social Vasco: Tentativa de Descodificación Social*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Albrow, Martin (1996), *The Global Age: State and Society Beyond Modernity*, Stanford, Stanford University Press.
- Ali-Yrkkö, Jyrki; Hermans, Raine (2004), "Nokia: A Giant in the Finnish Innovation System", en G. Schienstock (ed.), *Embracing the Knowledge Economy: The Dynamic Transformation of the Finnish Innovation System*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 106-127.
- Alonso, Luis Enrique (2002), "El Discurso de la Sociedad de la Información y el Declive de la Reforma Social. Del Management del Caos al Caos del Management", en J. M. García Blanco y P. Navarro (eds.), *¿Más Allá de la Modernidad? Las Dimensiones de la Información, la Comunicación y sus Nuevas Tecnologías*, Madrid, CIS, pp. 471-501.
- (2005), *La Era del Consumo*, Madrid, Siglo XXI.

- Amendola, Giandomenico (2000), *La Ciudad Postmoderna: Magia y Miedo de las Metrópolis Contemporánea*, Madrid, Celeste.
- Amin, Ash; Thrift, Nigel (1995), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- Apodaka, Eduardo; Villarreal, Mikel (2007), “El Sujeto Individual Moderno. De los Escenarios de su Construcción a los de su Desmontaje”, en A. Gurrutxaga (ed.), *Retratos del Presente: La Sociedad del Siglo XXI*, Leioa, Universidad del País Vasco, pp. 103-140.
- Appadurai, Arjun (2001a), *La Modernidad Desbordada: Dimensiones Culturales de la Globalización*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (ed.) (2001b), *Globalization*, Durham, Duke University.
- Apter, David (1968), *Some Conceptual Approaches to the Study of Modernization*, Englewood Cliffs, Prentice Hall,
- Aranguren, María José; Navarro, Itziar (2003), “La Política de Clusters en la Comunidad Autónoma del País Vasco: Una Primera Valoración”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 53, pp. 90-113.
- Arizkun, Alejandro (2002), “Kapitalismoa eta Industrializatzeko-Prozesuak, 1850etik 1940ra Bitartean”, en Y. Jubeto, M. Solange, A. Arizkun y M. Zurbano (eds.), *Euskal Herriko Ekonomia: Eraldaketa Sozioekonomikoak Europako Batasuneko Integrazio Prozesuan*, Bilbao, Udako Euskal Unibertsitatea, pp. 15-37.
- Arregi, Begoña; Larrañaga, Isabel (2005), “Formando una Familia. ¿Qué Tiene de Social Algo Tan Privado?” en B. Arregi y A. Davila (eds.), *Reproduciendo la Vida, Manteniendo una Familia: Reflexiones sobre la Fecundidad y el Cuidado Familiar desde la Experiencia de Euskadi*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 305-347.
- Arregi, Begoña; Larrañaga, Isabel; Martín, Unai (2006), “Demografía”, en EUSTAT (ed.), *Informe Socio-Económico de la C.A. de Euskadi 2006*, Vitoria-Gasteiz, EUSTAT, pp. 1-37.
- Association of Greater Manchester Authorities (2009), *Prosperity for All: The Greater Manchester Strategy*, Manchester, AGMA.
- Aubert, Jean Eric; Reiffers, Jean Louis (eds.) (2003), *Knowledge Economies in the Middle East and North Africa*, Washington D.C., The World Bank.
- Augé, Marc (1993), *Los “No-Lugares”. Espacios del Anonimato: Una Antropología de la Sobremodernidad*, Barcelona, Gedisa.
- Aydalot, Philippe (ed.) (1986), *Milieux Innovateurs en Europe*, Paris, GREMI.

- Azkarraga, Joseba (2004), "Jainkoa Hil Ote?: Zenbait Apunte Sekularizazioaz", en *Inguruak: Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, Nº. 39, pp. 75-85.
- Azua, Jon; Navarro, Mikel; Peña, Iñaki; Astigarraga, María; Tejedor, Beatriz; Madinabeitia, Miren (2009), *The Basque Firm in China*, Donostia-San Sebastián, Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra.
- Barabási, Albert-László (2002), *Linked. How everything is Connected to Everything Else and What It Means for Business, Science and Everyday Life*, New York, Penguin Books.
- Barandiaran, Xabier (2002), *Gazteak eta Politika*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Barañano, Margarita (1999), "Posmodernismo, Modernidad y Articulación Espacio-Temporal Global: Algunos Apuntes", en R. Ramos y F. García Selgas (eds.), *Globalización, Riesgo, Reflexividad: Tres Temas de la Teoría Social Contemporánea*, Madrid, CIS, pp. 105-135.
- Barrutia, Xavier (2001), *Altzairugintzaren Ibilera eta Berregituraketa: Altos Hornos de Vizcaya*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Bauman, Zygmunt (2002), *Modernidad Líquida*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (2003), *La Globalización: Consecuencias Humanas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (2004), *La Sociedad Sitiada*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (2005a), *Vidas Desperdiciadas: La Modernidad y sus Parias*, Barcelona, Paidós.
- (2005b), *Modernidad y Ambivalencia*, Barcelona, Anthropos.
- Bacigalupe, Amaia; Martín, Unai (2007), *Desigualdades Sociales en la Salud de la Población de la Comunidad Autónoma del País Vasco: La Clase Social y el Género como Determinantes de la Salud*, Vitoria-Gasteiz, Ararteko.
- Baxok, Erramun; et. al. (2006), *Identidad y Cultura Vascas a Comienzos del Siglo XXI*, Donostia-San Sebastián, Eusko Ikaskuntza.
- Beaujolin-Bellet, Rachel (2008), "The Territory: An Innovation Laboratory", en B. Gazier y F. Bruggeman (eds.), *Restructuring Work and Employment in Europe*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 263-284.

- Becattini, Giacomo (2002), "Del Distrito Industrial Marshalliano a la Teoría del Distrito Contemporánea: Una Breve Reconstrucción Crítica", en *Investigaciones Regionales*, Nº. 1, pp. 9-32.
- (2004), *Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change*, Chentelham, Edward Elgar.
- Beck, Ulrich (1997), "La Reinención de la Política: Hacia Una Teoría de la Modernización Reflexiva", en U. Beck, A Giddens y S. Lash (eds.), *Modernización Reflexiva: Política, Tradición y Estética en el Orden Social Moderno*, Madrid, Alianza, pp. 13-73.
- (1998a), *La Sociedad del Riesgo: Hacia Una Nueva Modernidad*, Barcelona, Paidós.
- (1998b), *¿Qué Es la Globalización? Falacias del Globalismo, Respuestas a la Globalización*, Barcelona, Paidós.
- (2000a), *La Democracia y sus Enemigos*, Barcelona, Paidós.
- (2000b), "The Cosmopolitan Perspective: Sociology of the Second Age of Modernity", en *British Journal of Sociology*, Volume 51, Nº. 1, pp. 79-105.
- (2003), *Sobre el Terrorismo y la Guerra*, Barcelona, Paidós.
- (2005), *La Mirada Cosmopolita o la Guerra Es la Paz*, Barcelona, Paidós.
- Beck, Ulrich; Beck-Gernsheim, Elisabeth (2003), *La Individualización: El Individualismo Institucionalizado y sus Consecuencias Sociales y Políticas*, Barcelona, Paidós.
- Beeson, Mark (2002), *Reconfiguring East Asia: Regional Institutions and Organizations After the Crisis*, London, Routledge.
- Benko, George; Lipietz, Alain (cords.) (1998), *Las Regiones que Ganan: Los Nuevos Paradigmas de la Geografía Económica*, Valencia, Alfons el Magnánim.
- Bell, Daniel (1976), *El Advenimiento de la Sociedad Postindustrial: Un Intento de Prognosis Social*, Madrid, Alianza.
- Benhabib, Seyla (2006), *Las Reivindicaciones de la Cultura: Igualdad y Diversidad en la Era Global*, Buenos Aires, Katz.
- Benner, Chris (2002), *Work in the New Economy: Flexible Labor Markets in the New Economy*, Oxford, Blackwell.

- Berger, Peter L. (2002), "Las Dinámicas Culturales de la Globalización", en P.L. Berger y S.P. Huntington (eds.), *Globalizaciones Múltiples: La Diversidad Cultural en el Mundo Contemporáneo*, Barcelona, Paidós, pp. 13-32.
- Beriain, Josetxo (2005), *Modernidades en Disputa*, Barcelona, Anthropos.
- Beristain, Iñaki (Dir.) (2005), *El Envejecimiento de la Población Vasca y sus Consecuencias Económicas y Sociales*, Vitoria-Gasteiz, Departamento de Hacienda y Administración Pública, Gobierno Vasco.
- Bilbao-Osorio, Beñat (2009), *The Basque Innovation System: A Policy Review*, Donostia-San Sebastián, Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra.
- Blanco, Cristina (2008), "Inmigración Extranjera en el País Vasco: Estrategias Políticas para la Gestión de la Diversidad", en *Política y Sociedad*, Vol. 45, Nº. 1, pp. 187-203.
- Boltanski, Luc; Chiapello, Eve (2002), *El Nuevo Espíritu del Capitalismo*, Madrid, Akal.
- Borja, Jordi; Castells, Manuel (1997), *Local y Global: La Gestión de las Ciudades en la Era de la Información*, Madrid, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1985), "The Social Space and the Genesis of Groups", en *Social Science Information*, Vol. 24, Nº. 2, pp. 195-220.
- (1986), "The Forms of Capital", en J. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood, pp. 241-258.
- Braczyk, H.; Cooke, P.; Heidenreich, M. (eds.) (1998), *Regional Innovation Systems*, London, UCL Press.
- Brenner, Neil (1999), "Globalisation as Reterritorialisation: The Re-escalating of Urban Governance in the European Union", en *Urban Studies*, Vol. 36, Nº. 3, pp. 431-451.
- (2004), *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, Oxford, Oxford University Press.
- Breschi, Stefano.; Malerba, Franco (eds) (2007), *Clusters, Networks and Innovation*, Oxford, Oxford University Press
- Brunet, Ignasi; Cincunegui, Carmen (2010), *Desarrollo Regional*, Madrid, Entinema.
- Bruun, Henrik (2004), "The Emergence of a Regional Innovation Network: BioTurku in Turku, Finland", en G. Schienstock (ed.), *Embracing the*

*Knowledge Economy: The Dynamic Transformation of the Finnish Innovation System*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 147-168.

Buela-Casal, Gualberto; Bermúdez, M<sup>a</sup> Paz; Sierra, Juan Carlos; Quevedo-Blasco, Raúl; Castro, Angel (2010), "Ranking de 2009 en Investigación de las Universidades Públicas Españolas", en *Psicotherma*, Vol. 22, N<sup>o</sup>. 2, pp. 171-179.

Buesa, Mikel; Navarro, Mikel (2004), *Sistema de Innovación y Competitividad en el País Vasco*, Donostia-San Sebastián, Eusko Ikaskuntza.

Burt, Ronald (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

Bustelo, Pablo (1994), *Los Cuatro Dragones Asiáticos: Economía, Política y Sociedad*, Madrid, ESIC.

de la Cal, María Luz (2007), "Luces y Sombras en las Encuestas de Pobreza y Desigualdades Sociales desde la Perspectiva del Género", en *Zerbitzuan: Revista de Servicios Sociales*, N<sup>o</sup>. 42, pp. 19-27.

Caja Laboral (2002), *Economía Vasca: Evolución Sectorial (1976-2001)*, Arrasate-Mondragón, Caja Laboral.

Calderero, Alberto (2008), "Innovación y Capital Humano en la Región de Helsinki", en M.S. Esteban, M.I. Ugalde, A. Rodríguez y A. Altuzarra (eds), *Territorios Inteligentes: Dimensiones y Experiencias Internacionales*, La Coruña, NetBiblo, pp. 168-190.

Camagni R. (1991), "Technological Change, Uncertainty and Innovation Networks: Towards a Dynamic Theory of Economic Space", in R. Camagni (ed.), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, London, Belhaven-Pinter, pp.121-144.

Campelo, Patricia (2004), *De los Altos Hornos de Vizcaya a la Acería Compacta de Bizkaia: Pérdida de Oficios y Procesos de Descualificación de los Trabajadores*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.

Cardús i Ros, Salvador (2004), "Una mala Salud de Hierro", en A. Gurrutxaga (ed.), *El Presente del Estado-Nación*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 241-244.

Carnoy, Martin (2001), *El Trabajo Flexible en la Era de la Información*, Madrid, Alianza.

Castells, Manuel (1997a), *La Era de la Información: Economía, Sociedad, Cultura. Vol. 1. La Sociedad Red*, Madrid, Alianza.

- (1997b), *La Era de la Información: Economía, Sociedad, Cultura. Vol. 2. El Poder de la Identidad*, Madrid, Alianza.
- (1998), *La Era de la Información. Economía, Sociedad, Cultura. Vol. 3. Fin de Milenio*, Madrid, Alianza.
- (2001), *La Galaxia Internet: Reflexiones sobre Internet, Empresa y Sociedad*, Barcelona, Plaza & Janés.
- Castells, Manuel; Hall, Peter (1994), *Tecnópolis del Mundo: La Formación de los Complejos Industriales del Siglo XXI*, Madrid, Alianza.
- Castells, Manuel; Himanen, Pekka (2002), *El Estado del Bienestar y la Sociedad de la Información: El Modelo Finlandés*, Madrid, Alianza.
- Castillo, Juan José (1987), *Nuevas Formas de Organización del Trabajo: Viejos Retos de Nuestro Tiempo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (2007), *El Trabajo Fluido en la Sociedad de la Información: Organización y División del Trabajo en las Fábricas de Software*, Madrid, Miño y Dávila.
- Castro, Javier; Rocca, Liliana; Ibarra, Andoni; Meo, Analía (2009), *Recursos Humanos de Ciencia y Tecnología en la Comunidad Autónoma del País Vasco: Capacidad de Absorción de Conocimiento, Masa Crítica, Migración y Movilidad*, Bilbao, Cátedra Sánchez-Mazas-Universidad del País Vasco.
- CEIC-Centro de Estudios sobre la Identidad Colectiva (1999), *Institucionalización Política y Reencantamiento de la Socialidad: Las Transformaciones en el Mundo Nacionalista*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- (2005), *Hacia una Nueva Cultura de la Identidad y la Política: Tendencias en la Juventud Vasca*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Chesbrough, Henry W. (2009), *Innovación Abierta*, Barcelona, Plataforma.
- Chowdury, Anis; Islam, Iyanatul (1993), *The Newly Industrializing Economies of East Asia*, London, Routledge.
- Christian, David (2005), *Mapas del Tiempo: Introducción a la Gran Historia*, Barcelona, Crítica.
- City of Helsinki Urban Facts (2004), *The Regional Economy of Helsinki in a European Perspective*, Helsinki, City of Helsinki Urban Facts.
- (2008a), *European Metropolises: The Baltic Sea Cities in a European Context*, Helsinki, City of Helsinki Urban Facts.

- (2008b), *Statistical Yearbook of the City of Helsinki 2008*, Helsinki, City of Helsinki Urban Facts.
- Cochrane, Allan; Peck, Jamie; Tickell, Adam (2002), "Olympic Dreams: Visions of Partnership", en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press, pp. 95-115.
- Cooke, Philip (2002), *Knowledge Economies: Clusters, Learning and Cooperative Advantage*, London, Routledge.
- Cooke, Philip; Morgan, Kevin (1999), *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- D'Costa, Anthony P. (1999), *The Global Restructuring of the Steel Industry: Innovations, Institutions and Industrial Change*, London, Routledge.
- Dahlman, Carl J.; Aubert, Jean-Eric (2001), *China and the Knowledge Economy: Seizing the 21<sup>st</sup> Century*, Washington D.C., WBI Development Studies, The World Bank.
- Dahlman, Carl J.; Utz, Anuja Eric (2005), *India and the Knowledge Economy. Levering Strengths and Opportunities*, Washington D.C., WBI Development Studies, The World Bank.
- Dahlman, Carl J; Routti, Jorma; Ylä-Antilla, Pekka (eds.) (2006), *Finland as a Knowledge Economy: Elements of Success and Lessons Learned*, Washington, The World Bank.
- de la Dehesa, Guillermo (2001), *Comprender la Globalización*, Madrid, Alianza.
- DeFilippis, James (2004), *UnMaking Goliath: Community Control in the Face of Global Capital*, London, Routledge.
- Departamento de Industria, Comercio y Turismo (2006), *Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-2009*, Vitoria-Gasteiz, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- (2005), *Libro Blanco del Sistema de Innovación: Horizonte 2010*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- (2008), *Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2010*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Departamento de Justicia y Seguridad Social (2009a), *Encuesta de Cualificación de la Población Activa 2007*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.



- (2009b), *Encuesta de Pobreza y Desigualdades Sociales 2008*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Diamond, Jared (2006), *Colapso: Por Qué Unas Sociedades Perduran y Otras Desaparecen*, Barcelona, Debate.
- Dicken, Peter (2002) “Global Manchester: From Globaliser to Globalised”, en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester, Manchester*, Manchester University Press, pp. 18-33.
- Dortmund-project (2009), *Jahresbericht dortmund-project 2008: Gründungswettbewerbe start2grow*, Dortmund, dortmund-project.
- Drewe, Paul; Klein, Juan-Luis; Hulsbergen, Edward (2008), *The Challenge of Social Innovation in Urban Revitalization*, Amsterdam, Techne Press.
- Drewe, Paul (2008), “The URBAN Initiative or the EU as Social Innovator?”, en P. Drewe, J.L. Klein y E. Hulsbergen (eds.), *The Challenge of Social Innovation in Urban Revitalization*, Amsterdam, Techne Press, pp. 183-196.
- Dubet, François; Martucelli, Danillo (2000), *¿En Qué Sociedad Vivimos?*, Buenos Aires, Losada.
- Easterly, William (2006), *The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, London, Penguin Books.
- Echebarria, M<sup>a</sup> Carmen (1992), *Las Agencias de Desarrollo Regional en España en los Años 80: Creación, Evolución, Análisis Comparado y Evaluación de un Caso: La SPRI*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Echeverría, Javier (2003), *La Revolución Tecnocientífica*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.
- (2007), “Arte, Ciudad y Sociedad del Conocimiento”, en J. Arpal e I. Mendiola (eds.), *Estudios sobre Cuerpo, Tecnología y Cultura*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 25-44.
- (2008), “El manual de Oslo y la innovación social”, en *Arbor: Revista de Ciencia, Pensamiento y Cultura*, N<sup>o</sup>. 732, pp. 609-618.
- (2010), “Ocho Propuestas sobre la Innovación Social”, en A. Gurrutxaga y J. Echeverría (eds.), *La Luz de la Luciérnaga: Diálogos de Innovación Social*, Bilbao, ASCIDE, pp. 67-109.
- Edgerton, David (2007), *Innovación y Tradición*, Barcelona, Crítica.

- Egailan-Observatorio Vasco del Mercado de Trabajo (2007a), *Ajuste Formación Universitaria y Empleo*, Vitoria-Gasteiz, Lanbide-Gobierno Vasco.
- (2007b), *Movilidad Geográfica en la Incorporación Laboral de las Promociones Universitarias*, Vitoria-Gasteiz, Lanbide-Gobierno Vasco.
- (2010), *Incorporación a la Vida Activa de Personas Tituladas Universitarias*, Vitoria-Gasteiz, Lanbide-Gobierno Vasco.
- Eisenstadt, Shmuel N. (1973), *Tradition, Change and Modernity*, New York, Wiley.
- (1999), "Multiple Modernities in an Age of Globalization", en *Canadian Journal of Sociology*, Vol. 24, Nº. 2, pp. 283-295.
- (2000), "Multiple Modernities", en *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts & Science*, Vol., 129, Nº. 1, pp. 1-31.
- Elias, Norbert (1988), *El Proceso de Civilización: Investigaciones Sociogenéticas y Psicogenéticas*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Emakunde (2007), *Las Consecuencias del Cuidado: Las Estrategias de Conciliación en la Vida Cotidiana de las Mujeres y Hombres de la C.A.P.V.*, Vitoria-Gasteiz, Emakunde-Instituto de la Mujer.
- (2010), *Desigualdad en la Trayectoria y Situación Profesional de las Mujeres en la CAE: Coste Relativo de la Pérdida de Talento Femenino*, Vitoria-Gasteiz, Emakunde-Instituto de la Mujer.
- Esteban, Iñaki (2007), *El Efecto Guggenheim: Del Espacio Basura al Ornamento*, Barcelona, Anagrama.
- Esteban, Marisol (1999), *Bilbao, Luces y Sombras del Titanio: El Proceso de Regeneración del Bilbao Metropolitano*, Leioa, Universidad del País Vasco.
- Esteban, Marisol; Velasco, Roberto (1993), *Diversificación Industrial: Un Reto para el País Vasco*, Bilbao, Círculo de Empresarios Vascos.
- Estensoro; Miren; Zurbano, Mikel (2010), "Innovación Social en la Gobernanza Territorial: Los Casos de Innobasque y de las Redes Comarcales de la Comunidad Autónoma del País Vasco", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº.74, pp. 132-159.
- European Cluster Observatory (2010), *European Cluster Organisation Directory: Q1 2010*, Bruselas, European Cluster Observatory.

- Fernández de Bobadilla, Sara (2009), *Dinámicas de Crecimiento y Características del Modelo de Centros Tecnológicos*, Leioa, Universidad del País Vasco.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*, Princeton-NJ, Princeton University Press.
- Florida, Richard (2005), *Cities and the Creative Class*, London, Routledge.
- (2010), *La Clase Creativa: La Transformación de la Cultura del Trabajo y el Ocio en el Siglo XXI*, Barcelona, Paidós.
- Franco, Helena; Etxebarria, Goio (2002), “Nazioarteko Berregituraketa Produktiboaren Ondorio Espaziala: Industrializazio Zaharreko Erregioei Buruzko Hausnarketa”, en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, Nº. 6, pp. 109-132.
- Fraser, Charles (2003), “Change in the European Industrial City”, en C. Couch, C. Fraser y S. Percy (eds.), *Urban Regeneration in Europe*, Oxford, Blackwell, pp. 17-33.
- Friedman, Thomas (2006), *La Tierra es Plana: Breve Historia del Mundo Globalizado del Siglo XXI*, Barcelona, Martínez Roca.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul R.; Venables, Anthony J. (2000), *Economía Espacial: Las Ciudades, las Regiones y el Comercio Internacional*, Barcelona, Ariel.
- Fundación Conocimiento y Desarrollo (2010), *Informe CYD 2009*, Barcelona, Fundación Conocimiento y Desarrollo.
- Gabinete de Prospección Sociológica (2002), *La Familia en la CAPV-2002*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- (2010), *Sociómetro Vasco 42: Opinión Política*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Gaddis, John Lewis (2004), *El Paisaje de la Historia: Cómo los Historiadores Representan el Pasado*, Barcelona, Anagrama.
- Gaggi, Massimo; Narduzzi, Edoardo (2006), *El Fin de la Clase Media y el Nacimiento la Sociedad de Bajo Coste*, Madrid, Lengua de Trapo.
- Gallastegui, Inmaculada (dir.) (2000), *El Crecimiento Económico Vasco: Aproximación a Sus Factores Explicativos*, Arrasate-Mondragón, Caja Laboral Popular.

- Gallastegui, María Carmen; Gallastegui, Inmaculada (2005), "Un análisis de la Economía Vasca en las Tres Últimas Décadas", en J. Agirreazkuenaga (Dir.), *Historia de Euskal Herria. Historia General de los Vascos. Tomo VI: Dictadura, Democracia y Autogobierno. La Nueva Sociedad Vasca 1937-2004*, Donostia-San Sebastián, Lur, pp. 185-198.
- García Abad, Rocío (2003), *Emigrar a la Ría de Bilbao: Factores de Expulsión y Selección del Capital Humano (1877-1935)*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- García Canclini, Nestor (2004), *Diferentes, Desiguales y Desconectados: Mapas de la Interculturalidad*, Barcelona, Gedisa.
- García Crespo, Milagros; Velasco, Roberto; Mendizabal, Arantza (1981), *La Economía Vasca durante el Franquismo: Crecimiento y Crisis de la Economía Vasca: 1936-1980*, Bilbao, La Gran Enciclopedia Vasca.
- García Merino, Luis Vicente (1981), *La Formación de Una Ciudad Industrial: El Despegue Urbano de Bilbao*, Oñati, Instituto Vasco de Administración Pública.
- García Selgas, Fernando (2002), "De la Sociedad de la Información a la Fluidéz Social: Emergencia de una Nueva Ontopolítica", en J.M. García Blanco y P. Navarro (eds.), *¿Más Allá de la Modernidad? La dimensión de la Información, la Comunicación y sus Nuevas Tecnologías*, Madrid, CIS, pp. 577-606.
- Garnaut, Ross (1998), *East Asia in Crisis: From Being a Miracle to Needing One?*, London, Routledge.
- Gatti, Gabriel; Martínez de Albeniz, Iñaki (eds.) (2006), "La Producción de la Identidad en la Sociedad del Conocimiento: Cultura Experta e Identidad en el País Vasco", en *Azkoaga: Cuadernos de Ciencias Sociales y Económicas*, Nº. 13, pp. 1-165.
- Geertz, Clifford (2002), *Reflexiones Antropológicas sobre Temas Filosóficos*, Barcelona, Paidós.
- Gerszewski, S.; Krieger F (2002), "The City and University of Dortmund: From Coexistence to Partnership: Integration through a New Structural Policy", en *Industry and Higher Education*, Vol. 16, Nº. 2, pp. 105-112.
- Giddens, Anthony (1993), *Consecuencias de la Modernidad*, Madrid, Alianza.
- (1995), *Modernidad e Identidad del Yo. El Yo y la Sociedad en la Época Contemporánea*, Barcelona, Península.

- (2000), *Un mundo Desbocado: Los Efectos de la Globalización en Nuestras Vidas*, Madrid, Taurus.
- Gil, Esther (2008), *La Comarca de San Sebastián (Donostialdea): De Zona Industrial en Declive a Medio Innovador*, Donostia-San Sebastián, Fundación Kutxa.
- Giordano, Benito; Twomey, Laura (2002), “Economic Transitions: Restructuring Local Labour Markets”, en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press, pp. 50-75.
- Giunta, Anna; Legendijk, Arnoud; Pike, Andy (eds.) (2000), *Restructuring Industry and Territory: The Experience of Europe’s Regions*, London, The Stationary Office.
- Gipuzkoa Berritzen-Innobasque (2010), *Relaciones entre los Agentes de la Innovación Tecnológica: Empresas, Centros Tecnológicos y Universidades*, Donostia San Sebastián, Gipuzkoa Berritzen-Innobasque.
- Glyn, Andrew (2010), *El Capitalismo Desatado: Finanzas, Globalización y Bienestar*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
- Goirizelaia, Josu (dir.) (2006), *Bilbao: La Transformación*, Bilbao, Arketipo.
- Golding, Peter (2000), “Forthcoming Features: Information and Communication Technologies and the Sociology of the Future”, en *Sociology*, Vol. 34, Nº 1, pp. 165-184.
- Gole, Nilufer (1996), *The Forbidden Modern: Civilization and Veiling*, Ann Arbor, University of Michigan.
- Gómez, Uranga, Mikel (2003), *Basque Economy: From Industrialization to Globalization*, Reno, Center for Basque Studies-University of Nevada.
- González, José Luis; Martiarena, Aloña; Navarro, Mikel; Peña, Iñaki (2009), “Estudio sobre la Capacidad de Innovación y Actividad Emprendedora en el Ámbito Sub-Regional: El Caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco”, en *Investigaciones Regionales*, Nº. 15, pp. 55-88.
- González Portilla, Manuel (1986a), “Industrialización y Nuevas Estructuras Económicas en el País Vasco (1876-1900)”, en M. González Portilla (ed.), *100 Años de Historia del País Vasco*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 11-12.
- (1986b), “El Desarrollo Económico y Social de los Años Sesenta en el País Vasco”, en M. González Portilla (ed.), *100 Años de Historia del País Vasco*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 11-12.

- (ed.) (2001), *Los Orígenes de Una Metrópoli Industrial: La Ría de Bilbao*, Bilbao, Fundación BBVA:
- Gough, Jamie; Eisenschitz, Aram (2006), *Spaces of Social Exclusion*, London, Routledge.
- Gurrutxaga, Ander (1985), *El Código Nacionalista Vasco durante el Franquismo*, Barcelona, Anthropos.
- (1990), *La Refundación del Nacionalismo Vasco*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- (2001), “Dilemas de la Modernidad: El Mundo como Enigma”, en *Inguruak: Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, Nº. 30, pp. 27-38.
- (2002), *La Mirada Difusa: Dilemas del Nacionalismo*, Irún, Alberdania.
- (2005a), *El Malestar de la Democracia*, Irún, Alberdania.
- (2005b), *La Producción de la Idea del Nosotros en el País Vasco: Somos porque Estamos*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- (2005c), “Paseo por la Ciudad: Desde Bilbao a Santurce”, en *Fabrikart: Arte, Tecnología, Industria, Sociedad*, Nº. 5, pp. 102-121.
- (2006), “¿Es Posible Innovar? Sociedad Vasca, Universidad e Innovación”, en A. Ibarra, J. Castro y L. Rocca (eds.), *Las Ciencias Sociales y Humanidades en los Sistemas de Innovación*, Bilbao, Cátedra Sánchez-Mazas-Universidad del País Vasco, pp. 75-96.
- (2007), “Cambio, Innovación, Complejidad y Orden Global”, en A. Gurrutxaga (ed.), *Retratos del Presente: La Sociedad del Siglo XXI*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 53-84.
- (2009), “Recorridos por la Innovación”, en A. Gurrutxaga y D. Innerarity (eds), *¿Cómo es Una Sociedad Innovadora?*, Zamudio, Innobasque, pp. 42-93.
- (2010a), *Recorridos por el Cambio, la Innovación y la Incertidumbre*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- (2010b), “Diálogo con la Innovación”, en A. Gurrutxaga y J. Echeverría (eds.), *La Luz de la Luciérnaga: Diálogos de Innovación Social*, Bilbao, ASCIDE, pp. 13-65.
- (2010c), “El Sistema de Gobernanza en el País Vasco”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 74, pp. 112-131.

- (2010d), “Escenas y Escenarios de la Política en el País Vasco”, en *Pasajes: Revista de Pensamiento Contemporáneo*, Nº. 32, pp. 89-103.
- Gurrutxaga, Ander; Pérez-Agote, Alfonso; Unceta, Alfonso (1990), *Estructura y Procesos Sociales en el País Vasco*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- Gurrutxaga, Ander; Unceta, Alfonso (2010), “La Función Distributiva de la Educación: Un Análisis Aplicado en el País Vasco”, en *Política y Sociedad*, Vol. 47, Nº. 2, pp. 103-120.
- Hall, Peter (1988), “The Geography of the Fifth Kondratieff”, en D. Massey y J. Allen (eds.), *Uneven Re-Development: Cities and Region in Transition: A Reader*, London, Hodder & Stoughton, pp. 51-67.
- Häikiö, Martti (2002), *Nokia: The Inside Story*, New Jersey, Prentice Hall.
- Hämäläinen, Timo J. (2007), “Social Innovation, Structural Adjustment and Economic Performance”, en J. Hämäläinen y R. Heiskala (eds.), *Social Innovation, Institutional Change and Economic Performance: Making Sense of Structural Adjustment Processes in Industrial Sectors, Regions and Societies*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 11
- Harvey, David (1998), *La Condición de la Posmodernidad: Investigación sobre los Orígenes del Cambio Cultural*, Buenos Aires, Amorrortu.
- (2006), *Spaces of Global Capitalism: Towards a Theory of Uneven Geographical Development*, London, Verso.
- Häyrynen-Alestalo, Marja; Pelkonen, Antti; Teräväinen, Tuula; Villanen, Sampo (2005), “Changing Governance for Innovation Policy Integration in Finland”, en S. Remoe (ed.), *Governance of Innovation Systems. Volume 2: Case Studies in Innovation Policy*, Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development, pp. 111-138.
- Heiskala, Risto; Hämäläinen, Timo J. (2007), “Social Innovation or Hegemonic Change? Rapid Paradigm Change in the 1980s and 1990s” en T.J. Hämäläinen y R. Heiskala (eds.), *Social Innovation, Institutional Change and Economic Performance: Making Sense of Structural Adjustment Processes in Industrial Sectors, Regions and Societies*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 80-94.
- Held, David; Kaya, Ayse (eds.) (2007), *Global Inequality: Patterns and Explanations*, Cambridge, Polity Press.
- Henderson, Steven; Bowlby, Sophie; Raco, Mike (2007), “Refashioning Local Government and Inner-city Regeneration: The Salford Experience”, en *Urban Studies*, Vol. 44, Nº. 8, pp. 1441-1463.

- Herrschel, Tassilo; Newman, Peter (2002), *Governance of Europe's City Regions: Planning, Policy and Politics*, London, Routledge.
- Hilbert, Josef; Nordhaus-Janzen, Jürgen; Rehfeld, Dieter; Heinze, Rolf G. (1998), "Industrial Clusters and the Governance of Change: Lessons from North Rhine-Westphalia", en P. Cooke, M. Heidenreich y H.J. Braczyk (eds.), *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*, London, Routledge, pp. 234-258.
- Hilson, Mary (2008), *The Nordic Model: Scandinavia Since 1945*, London, Reaktion Books.
- Himanen, Pekka (2002), *La Ética del Hacker y el Espíritu de la Era de la Información*, Barcelona, Destino.
- Himanen, Pekka; Castells, Manuel (2004), "Modelos Institucionales de Sociedad Red", en M. Castells (ed.), *La Sociedad Red: Una Visión Global*, Madrid, Alianza, pp. 79-119.
- Hirst, Paul; Thompson, Grahame (1996), *Globalization in Question: The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, Polity.
- Holden, Adam (2002), "Bomb Sites: The Politics of Opportunity", en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution. Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press, pp. 133-154.
- Huntington, Samuel P. (1997), *El Choque de Civilizaciones: La Reconfiguración del Orden Mundial*, Barcelona, Paidós.
- IHOBE (2005), *Huella Ecológica*, Bilbao, IHOBE-Departamento de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente del Gobierno Vasco.
- Ikerbasque (2010), *Informe sobre la Ciencia en Euskadi 2010*, Vitoria-Gasteiz, Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco.
- Ikuspegi-Observatorio Vasco de Inmigración (2010), *Barómetro 2009: Percepciones y Actitudes Hacia la Inmigración Extranjera*, Bilbao, Ikuspegi-Observatorio Vasco de Inmigración.
- IKEI (1979), *El País Vasco y Navarra en la Europa de las Regiones*, Donostia-San Sebastián, Instituto Vasco de Estudios e Investigación.
- Imaz, Elixabete (2005), "Condicionantes Sociológicos de la Fecundidad: Pareja, Maternidad y Paternidad", en B. Arregi y A. Davila (eds.), *Reproduciendo la Vida, Manteniendo una Familia: Reflexiones sobre la Fecundidad y el*



*Cuidado Familiar desde la Experiencia de Euskadi*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 167-206.

Imaz, Joxi (2006), *La Reducción del Tiempo de Trabajo, 1995-2005*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.

Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra (2007), *Informe de Competitividad del País Vasco: Hacia Una Propuesta Única de Valor*, Donostia-San Sebastián, Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra.

— (2009), *II Informe de Competitividad del País Vasco*, Donostia-San Sebastián, Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra.

Ito, Takatoshi; Krueger, Anne O. (eds.) (2000), *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, Chicago, University of Chicago Press.

Izuzquiza, Ignacio (2003), *Filosofía del Presente: Una Teoría de Nuestro Tiempo*, Madrid, Alianza, 2003.

Jakku-Shivonen, Ritva; Niemi, Hannele (eds.) (2007), *Education as a Societal Contributor: Reflections by Finnish Educationalists*, Frankfurt am Main, Peter Lang.

Jessop, Bob (2002), *The Future of the Capitalist State*, Cambridge, Polity.

Jolly, Richard (2007), *El Poder de las Ideas: Claves para una Historia Intelectual de las Naciones Unidas*, Madrid, Catarata.

Juaristi, Patxi (2005), *Salgai: Euskal Kontsumo Gizartea Aztertzen*, Irun, Alberdania.

Kaitila, Ville; Kotilainen, Markku (2008), "Not Just Nokia: Finland", en C. Edquist y L. Hommen (eds.), *Small Country Innovation Systems: Globalization, Change and Policy in Asia and Europe*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 355-402.

Katzenstein, Peter J. (2006), "East Asia – Beyond Japan", en P. J. Katzenstein y T. Shiraishi (eds.), *Beyond Japan: The Dynamics of East Asian Regionalism*, New York, Cornell University Press, pp. 1-35.

Keating, Michael (1996), "The Political Economy of Regionalism", en M. Keating y J. Loughlin (eds.), *The Political Economy of Regionalism*, London, Routledge, pp. 17-39.

— (1998), *The New Regionalism in Western Europe: Territorial Restructuring and Political Change*, Aldershot, Edward Elgar.

- Kegan Paul; Parsons, Talcott (1966). *Societies. Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs. Prentice Hall, 1
- Kehoane, Robert O.; Nye, Joseph S. (1998), "Power and Interdependence in the Information Age", en *Foreign Affairs*, Vol. 77, Nº. 5, pp. 81-94.
- Klein, Juan-Luis; Harrison, Denis (2006), *L'Innovation Sociale: Émergence et Effets sur la Transformation des Sociétés*, Québec, Presses de l'Université de Québec.
- Knapp, W. (1998), "The Rhine-Ruhr area in Transformation: Towards a European Metropolitan Region?", en *European Planning Studies*, Vol. 6, Nº. 4, pp. 379-393.
- Krugman, Paul (1991), *La Era de las Expectativas Limitadas*, Barcelona, Ariel.
- (1994), "The Myth of Asia's Miracle", en *Foreign Affairs*, Vol. 73, Nº 6, pp. 62-78.
- (2009), *El Retorno de la Economía de la Depresión y la Crisis Actual*, Barcelona, Crítica.
- Lamo de Espinosa, Emilio (1996), *Sociedades de Cultura, Sociedades de Ciencia: Ensayo sobre la Condición Moderna*, Oviedo, Ediciones Nobel.
- Larrañaga, Mertxe (2005), "Mujeres y Mercado de Trabajo en la CAPV", en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, N. 13, pp. 13-34.
- Lasch, Christopher (1991), *La Cultura del Narcisismo*, Santiago de Chile, Andrés Bello.
- Lash, Scott; Urry, John (1987), *The End of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity.
- (1998), *Economías de Signos y Espacio: Sobre el Capitalismo de la Posorganización*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Lash, Scott (2005), *Crítica de la Información*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Latour, Bruno (1993), *Nunca Hemos Sido Modernos: Ensayo de Antropología Simétrica*, Madrid, Debate.
- Leadbeater, Charles (2009), *Original Modern: Manchester's Journey to Innovation and Growth*, London, NESTA.
- Lee, Moon; Miller, William F.; Hancock, Marguerite G; Rowen, Henry S. (eds.) (2000), *The Silicon Valley Edge: An Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford, Stanford University Press.

- Lester, Richard K.; Sotarauta, Markku (eds.) (2007), *Innovation, Universities, and the Competitiveness of Regions*, Helsinki, Tekes.
- Lester, Richard K.; Piore, Michael J. (2004), *Innovation: The Missing Dimension*, Massachusetts, Harvard University Press.
- Levy, Marion J. (1952), *The Structure of Societies*, Princeton-NJ, Princeton University Press.
- Lipovetsky, Gilles (2004), *El Imperio de lo Efímero: La Moda y Su Destino en las Sociedades Modernas*, Barcelona, Anagrama.
- (2007), *La Felicidad Paradójica: Ensayo sobre la Sociedad del Hiperconsumo*, Barcelona, Anagrama.
- Loftman, Patrick; Nevin, Brendan (1996), “Going for Growth: Prestige Projects in Three British Cities”, en *Urban Studies*, Vol. 33, Nº. 6, pp. 991-1019.
- Luhmann, Niklas (1998), *Complejidad y Modernidad: De la Unidad a la Diferencia*, Madrid, Trotta.
- Lundvall, Bengt-Ake (ed.) (1992), *National Systems of Innovation*, London, Pinter.
- Lundvall, Bengt-Ake; Intarakumnerd, Paratapong; Vang, Jan (eds.) (2006), *Asia's Innovation System in Transition*, Chentelham, Edward Elgar.
- Luxan, Marta (2005), “La Fecundidad en la Comunidad Autónoma de Euskadi: Un Estudio Generacional”, en B. Arregi y A. Davila (eds.), *Reproduciendo la Vida, Manteniendo una Familia: Reflexiones sobre la Fecundidad y el Cuidado Familiar desde la Experiencia de Euskadi*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 123-166.
- Lyon, David (1988), *The Information Society: Issues and Illussions*, Cambridge, Polity.
- (1995), *El Ojo Electrónico: El Auge de la Sociedad de la Vigilancia*, Madrid, Alianza.
- MacCallum, Diana; Moulaert, Frank; Hillier, Jean (2009), *Social Innovation and Territorial Development*, London, Ashgate.
- Manchester Independent Economic Review (2009), *Innovation, Trade and Connectivity*, Manchester, MIER.
- Manchester: Knowledge Capital (2008), *Manchester Science City: Real World, Real Progress, Real Impact*, Manchester, M:KC.

- (2009), *Driving Innovation Across the Manchester City Region: The Innovation Investment Fund*, Manchester, M:KC.
- Mann, Michael (1997), *Las Fuentes del Poder Social: Tomo II*, Madrid, Alianza.
- Mansell, Robin (2003), *La Revolución de la Comunicación: Modelos de Interacción Social y Técnica*, Madrid, Alianza.
- Mansell, Robin; When, Uta (1998), *Knowledge Societies: Information Technology for Sustainable Development*, Oxford, Oxford University Press.
- Mansell, Robin; Steinmueller, Edward W. (2000), *Mobilizing the Information Society: Strategies for Growth and Opportunity*, Oxford, Oxford University Press.
- Martin, James (1980), *La Sociedad Inter-Conectada*, Madrid, Tecnos.
- Martinelli, Alberto (2005), *Global Modernization: Rethinking Project of Modernity*, London, SAGE.
- Martínez, Elena; Rodríguez, Arantxa (2001), “Del Declive a la Revitalización: Oportunidades y Límites de las Nuevas Políticas Urbanas en Bilbao”, en *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, Nº. 129, pp. 441-460.
- Marramao, Giacomo (2006), *Pasaje a Occidente: Filosofía y Globalización*, Buenos Aires, Katz.
- Masa, Marcelino (1999), *Privatización y Socialidad: La Estructuración de lo Cotidiano en el País Vasco*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Masina, Pietro P. (2002), *Rethinking Development in East Asia: From Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, Curson Press.
- Masuda, Yoneji (1980), *The Information Society as Post-Industrial Society*, Tokyo, Institute for the Information Society.
- May, Christopher (2002), *The Information Society: A Sceptical View*, Cambridge, Polity.
- McNeill, William H.; McNeill, J.R. (2004), *Las Redes Humanas: Una Historia Global del Mundo*, Barcelona, Crítica.
- Mellor, Rosemary (2002), “Hypocritical City: Cycles of Urban Exclusion”, en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester, Manchester*, Manchester University Press, pp. 214-235.

- Menkhoff, Thomas; Evers, Hans-Dieter; Chay (eds.) (2005), *Governing and Managing Knowledge in Asia*, London, World Scientific.
- Merino, Lucía (2010), *Nativos Digitales: Una Aproximación a la Socialización Tecnológica de los Jóvenes*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Milanovic, Branko (2006), *La Era de las Desigualdades: Dimensiones de la Desigualdad Internacional y Global*, Madrid, Sistema.
- Ministerio de Trabajo e Inmigración (2009), *Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo 2009*, Madrid, Gobierno de España.
- Montero, Manuel (1990), *Mineros, Banqueros y Navieros*, Bilbao, Beta.
- Morales, Lilian; Peña, Iñaki (2003), “Dinamismo de Nuevas Empresas y Clusters Naturales: Evidencia de la CAPV, 1993-1999”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 53, pp. 160-183.
- Moreno, Gorka (2009), “Realidad, Presente y Futuro de las Políticas Contra la Exclusión Social en el País Vasco”, en *Revista Española del Tercer Sector*, Nº. 12, pp. 41-72.
- Moreno, Gorka; Alonso de Armiño, Iban; Zubero, Imanol; Gómez, Itxaso (2002), “Precariedad Laboral, Precariedad Vital”, en *Inguruak: Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, Nº. 32, pp. 143-186.
- Moreno, Judith (2004), *Bilbao: Declive Industrial, Regeneración Urbana y Reactivación Económica de Un Espacio Metropolitano*, Oñati, Instituto Vasco de Administración Pública.
- Morin, Edgar (2004), “En el Corazón de la Crisis Planetaria”, en J. Baudrillard y E. Morin (eds.), *La Violencia del Mundo*, Barcelona, Paidós, pp. 53-94.
- Moso, Monica; Olazaran, Mikel (2001), “Actores, Ideas e Instituciones: Políticas Tecnológicas Regionales y Creación del Sistema de I+D en la Comunidad Autónoma del País Vasco”, en M. Olazaran y M. Gómez Uranga (eds.), *Sistemas Regionales de Innovación*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 405-432.
- Moulaert, Frank; Sekia, Farid (2001), “¿Región Innovadora, Región Social? Una Perspectiva Alternativa sobre la Innovación Regional”, en M. Olazaran y M. Gómez Uranga (eds.), *Sistemas Regionales de Innovación*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 185-219.
- Moulaert, Frank; Swyngedouw, Erik; Rodríguez, Arantxa (2001), “Nuevas Políticas Urbanas para la Revitalización de las Ciudades en Europa”, en *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, Nº. 129, pp. 409-424.

- Moulaert, Frank; Nussbaumer, Jacques (2005), “La Región Social: Más Allá de la Dinámica Territorial de la Economía del Aprendizaje”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 58, pp. 96-127.
- Murie, Alan; Musterd, Sako (2004), “Social Exclusion and Opportunity Structures in European Cities and Neighbourhoods”, en *Urban Studies*, Nº 41, Vol. 8, pp. 1141-1459.
- Navarro, Mikel (2009), *El Sistema de Innovación de la CAPV a partir de Estadísticas de I+D*, Donostia-San Sebastián, Orkestra-Fundación Deusto.
- (2010), “Retos para el País Vasco, tras Tres Décadas de Desarrollo del Sistema y de las Políticas de Innovación”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 25A, pp. 136-183.
- Navarro, Mikel; Buesa, Mikel (dirs.) (2004), *Sistema de Innovación y Competitividad en el País Vasco*, Donostia-San Sebastián, Eusko Ikaskuntza.
- Navarro, Mikel; Gibaja, Juan José; Aguado, Ricardo; Bilbao, Beñat (2008), “Patrones Regionales de Innovación en la UE-25: Tipología y Recomendaciones de Políticas”, en *Orkestra Working Paper Series in Territorial Competitiveness*, Nº 4.
- Navarro, Mikel; Rivera, Olga; Aranguren, Mari José (1994), *La Crisis de la Industria Manufacturera en la CAPV: Aspectos Estructurales*, Manu Robles-Arangiz Institutua.
- Negroponte, Nicholas (1999), *El Mundo Digital: Un Futuro que Ya ha Llegado*, Barcelona, Ediciones B.
- NESTA (2006), *Creating Growth: How the UK Can Develop World Class Creative Business*, London, NESTA.
- (2007), *Hidden Innovation*, London, NESTA.
- (2010), *Driving Innovation in Cities: Learning from Greater Manchester*, London, NESTA.
- Noble, Gregory W.; Ravenhill, John (eds.) (2000), *The Asian Financial Crisis and the Architecture of the Global Finance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Noya, Javier; Rodríguez Caamaño, Manuel; Romero, Héctor (2008), *Sociedad del Conocimiento y Capital Social en España*, Madrid, Tecnos.
- North, Douglass C. (1993), *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

- Observatorio de la Vivienda-Departamento de Vivienda, Obras Públicas y Transportes (2009), *Encuesta de Necesidades y Demanda de Vivienda en la CAPV 2008*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Observatorio Vasco de la Juventud-Departamento de Cultura (2008), *Indicadores de Juventud 2007*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- OECD (2002), *OECD Territorial Reviews: Helsinki*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- (2010), *PISA 2009 Results: What Students Know and Can Do. Student Performance in Reading, Mathematics and Science. Volume I*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Offe, Claus (1985), *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformation of Work and Politics*, Cambridge, Polity.
- Oinas, Päivi (2005), “Finland: A Success story?”, en *European Planning Studies*, Nº.13, Vol. 18, pp. 1227-1244.
- Olazaran, Mikel; Otero, Beatriz (2006), “Ciencia y Tecnología”, en EUSTAT (ed.), *Informe Socio-Económico de la C.A. de Euskadi 2006*, Vitoria-Gasteiz, EUSTAT, pp. 419-457.
- Olazaran, Mikel; Lavía, Cristina; Otero, Beatriz (2004), “¿Hacia Una Segunda Transición en la Ciencia?: Política Científica y Grupos de Investigación”, en *Revista Española de Sociología*, Nº. 4, pp. 143-172.
- (2005), “Cooperación, Conocimiento e Innovación: Políticas y Agentes Regionales de I+D”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 59, pp. 186-213.
- Olazaran, Mikel; Albizu, Eneka; Otero, Beatriz (2009a), *Innovación en las Pequeñas y Medias Empresas Industriales Guipuzcoanas*, Bilbao, Universidad del País Vasco.
- (2009b), “Technology Transfer Between Technology Centres and SMEs: Evidence from the Basque Country”, en *European Planning Studies*, Vol. 13, Nº. 3, pp. 345-363.
- Osorio, Paulina (2004), *Nuevos Procesos de Jubilación en las Sociedades Industriales Avanzadas*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Otzua, Garikoitz (2006), “Mercado de Trabajo”, en EUSTAT (ed.), *Informe Socio-Económico de la C.A. de Euskadi 2006*, Vitoria-Gasteiz, EUSTAT, pp. 349-385.
- Paija, Laura; Rouvinen, Petri (2004), “The Evolution of the Finnish ICT Cluster”, en G. Schienstock (ed), *Embracing the Knowledge Economy: The*

*Dynamic Transformation of the Finnish Innovation System*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 47-84.

Peck, Jamie; Ward, Kevin (2002), "Placing Manchester", en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press, pp. 1-17.

Pellow, David N.; Park, Lisa Sun Hee (2002), *The Silicon Valley of Dreams: Environmental Injustice, Immigrant Workers, and the High-Tech Global Economy*, New York, New York University Press.

Peña, Iñaki (dir.) (2009), *Global Entrepreneurship Monitor: Comunidad Autónoma del País Vasco*, Donostia-San Sebastián, Eusko Ikaskuntza-Orkestra.

Pérez-Agote, Alfonso (1987), *La Reproducción del Nacionalismo: El Caso Vasco*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

— (2005), "Religion and Collective Identity", en G. Gatti, I. Irazusta e I. Martínez de Albeniz (eds.), *Basque Society: Structures, Institutions and Contemporary Life*, Reno, Center for Basque Studies-University of Nevada, pp. 144-163.

Pérez-Agote, Alfonso; Santamaría, Elsa (2008), *Emancipación y Precariedad en la Juventud Vasca: Entre la Anomía y el Cambio Cultural*, Vitoria-Gasteiz, Observatorio Vasco de la Juventud-Gobierno Vasco.

Piore, Michael J.; Sabel, Charles F. (1990), *La Segunda Ruptura Industrial*, Madrid, Alianza.

Pipitone, Ugo (1995), *La Salida del Atraso: Un Estudio Histórico Comparativo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

— (2003), *Ciudades, Naciones, Regiones: Los Espacios Institucionales de la Modernidad*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

PNUD (2009), *Informe sobre Desarrollo Humano 2009: Superando Barreras. Movilidad y Desarrollo Humanos*, New York, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Porter, Michael (1991), *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Barcelona, Plaza & Janés.

Portes, Alejandro (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", en *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24.

Pradales, Imanol (2006), *Estructura Social del Empleo en la CAPV: Transformación del Trabajo y Zonas de Empleo*, Vitoria-Gasteiz, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.



- Putnam, Robert D. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton-NJ, Princeton University Press.
- (2002), *Sólo en la Bolera: Colapso y Resurgimiento de la Comunidad Norteamericana*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- (2003), *El Declive del Capital Social: Un Estudio Internacional Sobre Sociedades y el Sentido Comunitario*, Barcelona, Galaxia Gutenberg.
- Quilley, Steve (1998), “Manchester First: From Municipal Socialism to the Entrepreneurial City”, en *International Journal of Urban and Regional Research*, Nº. 24, pp. 601-621.
- (1999), “Entrepreneurial Manchester: The Genesis of Elite Consensus”, en *Antipode*, Nº. 31, pp. 185-211.
- (2002), “Entrepreneurial Turns: Municipal Socialism and After”, en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press, pp. 76-94.
- Ramos, Ramón (1998), “El Desvanecimiento de Cronos: Aspectos de la Temporalidad en las Sociedades Actuales”, en M.J. González; R. Ramos; M.V. Gómez; C. Dolc; L. Cortés y M. Saravia (eds.), *El Malestar Urbano en la Gran Ciudad*, Madrid, Talasa, pp. 35-44.
- Reinert, Erik S. (2007), *La Globalización de la Pobreza: Cómo se Enriquecieron los Países Ricos... y Por Qué los Países Pobres Siguen Siendo Pobres*, Barcelona, Crítica.
- Richter, Frank-Jurgen; Banerjee, Parthasarathi (eds.) (2003), *The Knowledge Economy in India*, Hampshire, Palgrave Macmillan.
- Rifkin, Jeremy (2000), *La Era del Acceso: La Revolución de la Nueva Economía*, Barcelona, Paidós.
- Robertson, Robbie (2005), *3 Olas de Globalización: Historia de Una Conciencia Global*, Madrid, Alianza.
- Robertson, Roland (1992), *Globalization: Social Theory and Global Culture*, London, Sage.
- Robson, Brian (2002), “Mancunian Ways: the Politics of Regeneration”, en J. Peck y K. Ward (eds.), *City of Revolution: Restructuring Manchester, Manchester*, Manchester University Press, pp. 34-49.
- Rocca, Lilibiana; Castro, Javier (dirs.) (2007), *Percepción de las Causas de la Migración Científico-Tecnológica en la Comunidad Autónoma del País Vasco*, Donostia-San Sebastián, Cátedra Sánchez-Mazas (UPV/EHU)-Bizkaia:xede.

- Rodríguez, Arantxa (2002). "Reinventar la Ciudad. Milagros y Espejismos de la Revitalización Urbana en Bilbao", en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, Nº. 6, pp. 69-108.
- Rodríguez, Arantxa; Martínez, Elena (2001), "Del Declive a la Revitalización: Oportunidades y Límites de las Nuevas Políticas Urbanas en Bilbao", en *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, Vol. 33, Nº. 129, pp. 441-459.
- Rodríguez, Arturo; Saiz, María; Matey, Jesús (2003), "Evolución Reciente de las Pymes Vascas", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 54, pp. 128-157.
- Rodrik, Dani (2007), *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton-NJ, Princeton University Press.
- Rogers, Everett (1995), *Diffusion of Innovation*, New York, Free Press.
- Roniger, Luis; Waisman, Carlos H. (eds.) (2002), *Globality and Multiple Modernities: Comparative North American and Latin American Perspectives*, Sussex, Sussex Academic Press.
- Rosanvallon, Pierre (1995), *La Nueva Cuestión Social: Repensar el Estado Providencia*, Buenos Aires, Manantial.
- Rostow, Walt. (1993) *Las Etapas del Crecimiento Económico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y SS,
- Rutten, Roel; Boekema, Frans (eds.) (2007), *The Learning Region: Foundations, State of the Art, Future*, Chentelham, Edward Elgar.
- Ruzafa, Rafael (1996), *Las Clases Trabajadoras en los Orígenes de la Industrialización: Bilbao y la Margen Izquierda, 1841-1891*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Sabel, Charles; Saxenian, AnnaLee (2008), *A Fugitive Success: Finland's Economic Future*, Helsinki, SITRA.
- Sachs, Jeffrey D. (2007), *El Fin de la Pobreza: Cómo Conseguirlo en Nuestro Tiempo*, Barcelona, Debolsillo.
- San Vicente, Javier (2002), "Claves Demográficas de la CAPV", en *Ekonomi Gerizan*, Nº. 10, pp. 35-54.
- Santamaría, Elsa (2009), *Trayectorias Laborales en los Márgenes del Empleo: Experiencias de Precariedad en los Procesos de Construcción Identitaria*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.

- Sanzo, Luis (2002), "Precariedad Económica y Social en Euskadi a Finales de los Años 90", en *Inguruak: Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, Nº. 32, pp. 89-106.
- (2009), "El Significado Social de los Conceptos de Pobreza y Ausencia de Bienestar", en *Zerbitzuan: Revista de Servicios Sociales*, Nº-46, pp. 7-32.
- Sartori, Giovanni (1994), "Comparación y Método Comparativo", en G. Sartori y L. Morlino (comp.), *La Comparación en las Ciencias Sociales*, Madrid, Alianza, pp. 29-49.
- Sassen Saskia (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton-NJ, Princeton University Press.
- (1993), *Movilidad del Trabajo y el Capital: Estudio sobre la Corriente Internacional de la Inversión y del Trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- (2003), *Los Espectros de la Globalización*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (2007), *Una Sociología de la Globalización*, Buenos Aires, Katz.
- Saxenian, Anna Lee (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1999), *Immigrant Entrepreneurs in Silicon Valley*, San Francisco, Public Policy Institute of California.
- (2007), *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schienstock, Gerd (2004), "The Finnish Model of the Knowledge Economy", en G. Schienstock (ed.), *Embracing the Knowledge Economy: The Dynamic Transformation of the Finnish Innovation System*, Chentelham, Edward Elgar, pp. 287-314.
- Schienstock, Gerd; Kautonen, Mika; Koski, Pasi (2004), "Escaping Path Dependency: The Case of Tampere, Finland", en P. Cooke, M. Heidenreich y H.J. Braczyk (eds.), *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*, London, Routledge, pp. 127-153
- Scott, Allen J. (1988), *Metrópolis: From the Division of Labour to Urban Form*, Los Ángeles, University of California Press.
- (1998), *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order*, Oxford, Oxford University Press.

- (ed.) (2001), *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press.
- Sennett, Richard (1998), *La Corrosión del Carácter: Las Consecuencias Personales del Trabajo en el Nuevo Capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- (2001), “La Calle y la Oficina: Dos Fuentes de Identidad”, W. Hutton y A. Giddens (eds.), *En el Límite: La Vida en el Capitalismo Global*, Barcelona, Tusquets, pp. 247-267.
- (2006), *La Cultura del Nuevo Capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- Serrano, Susana (2002) “Despegue, Expansión, Crisis y Reconversión (1860-2000): La Vida del Eje Industrial Vertebrado por la Ría de Bilbao”, en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, Nº. 6, pp. 133-160.
- Shipler, David K. (2005), *The Working Poor: Invisible in America*, New York, Random House.
- Simmel, George (2002), *Sobre la Aventura: Ensayos de Estética*, Barcelona, Península.
- Simmie, James; Carpenter Juliet; Chadwick, Andrew; Martin, Ron (2008), *History Matters: Path Dependency and Innovation in British City-Regions*, London, NESTA.
- Smelser, Neil J. (1959), *Social Change in the Industrial Revolution: An Application of Theory to the British Cotton Industry*, London, Routledge.
- Soja, Edward W. (2005), “Algunas Consideraciones sobre el Concepto de Ciudades Región Globales”, en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 58, pp. 44-75.
- (2008), *Postmetrópolis: Estudios Críticos sobre las Ciudades y las Regiones*, Madrid, Fabricantes de Sueños.
- Stadt Dortmund (2008), *Dortmunder Statistik Nº. 186: Jahresbericht*, Dortmund, Stadt Dortmund.
- Stadt Dortmund (2009a), *Dortmunder Statistik Nº. 189: Jahresbericht, Dortmund*, Stadt Dortmund.
- Stadt Dortmund (2009b), *Branchenbericht 2009: Trends und Analysen zum Wirtschaftsstandort Dortmund*, Dortmund, Stadt Dortmund.
- Stehr, Nico (1994), *Knowledge Societies: The Transformation of Labour, Property and Knowledge in Contemporary Society*, London, Sage.

- Steinbock, Dan (2001), *The Nokia Revolution: The Story of an Extraordinary Company that Transformed an Industry*, New York, Amacon.
- Stiglitz, Joseph E. (2002), *El Malestar en la Globalización*, Madrid, Taurus.
- (2010), *Caída Libre: El Libre Mercado y el Hundimiento de la Economía Mundial*, Madrid, Taurus.
- Storper, Michael (1997), *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, New York, Guilford.
- Swyngedouw, Erik. (1997), “Neither Global nor Local: Glocalization and the Politics of Scale”, en K.R. Cox (ed.), *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*, New York, Guilford, pp. 137-166.
- Swyngedouw, Erik; Moulaert, Frank; Rodriguez, Arantxa (2005), “The Contradictions of Urbanizing Globalization”, en F. Moulaert, A. Rodriguez y E. Swyngedouw (eds.), *The Globalized City: Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*, Oxford, Oxford University Press, pp. 247-282.
- Sztompka, Piotr (1995), *Sociología del Cambio Social*, Madrid, Alianza.
- Taylor, Charles (2004), *Modern Social Imaginaries*, Durham, Duke University Press.
- Taylor Charles; Lee, Byron (1998), *Multiple Modernities: Modernity and Difference*, Chicago, Center for Transcultural Studies.
- Taylor, Ian; Evans, Karen; Fraser, Penny (1996), *A Tale of Two Cities: Global Change, Local Feeling and Everyday Life in the North of England. A Study in Manchester and Sheffield*, London, Routledge.
- Tejerina, Benjamín (1992), *Nacionalismo y Lengua: Los Procesos de Cambio Lingüístico en el País Vasco*, Madrid, CIS.
- Therborn, Göran (ed.) (2006), *Inequalities of the World: New Theoretical Frameworks, Multiple Empirical Approaches*, London, Verso.
- Toffler, Alvin (1980), *La Tercera Ola*, Barcelona, Plaza & Janés.
- Toffler, Alvin; Toffler, Heidi (2006), *La Revolución de la Riqueza*, Madrid, Debate.
- Tortosa, José Mº (2007), “Desigualdades, Pobreza y Globalización”, en A. Gurrutxaga (ed.), *Retratos del Presente: La Sociedad del Siglo XXI*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 255-275.
- Touraine, Alain (1969), *La Sociedad Post-Industrial*, Barcelona, Ariel.

- Tukiainen, Janne (2003), "The Helsinki Region ICT Cluster Study", en A. Van der Meer, W. Van Winden y P. Woets (eds.), *ICT Clusters in European Cities During the 1990: Development Patterns and Policy Lessons*, Rotterdam, Euricur.
- Tye, Rachel; Williams, Gwyndaf (1994), "Urban Regeneration and Central-Local Government Relations: The Case of East Manchester", en *Progress in Planning*, Vol. 42, N<sup>o</sup>. 1, pp. 1-97.
- Unceta, Alfonso (2001), "Procesos Fundamentales del Sistema Educativo No Universitario del País Vasco", en *Inguruak: Revista Vasca de Sociología y Ciencia Política*, N<sup>o</sup>. 30, pp. 39-66.
- (2003), *La Producción del Sistema Educativo en el País Vasco: La Producción del Sistema Público-Privado*, Leioa, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Unceta, Alfonso; Gurrutxaga, Ander (2006), "Responsabilidad Social Corporativa en el País Vasco: Un Análisis Aplicado", en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, N<sup>o</sup>. 14, pp. 25-42.
- UNESCO (2005), *Hacia las Sociedades del Conocimiento*, París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- Urry, John (2003), *Global Complexity*, Cambridge, Polity.
- (2004), "The `System´ of Automobility", en *Theory, Culture and Society*, Vol. 21, N<sup>o</sup>. 4-5, pp. 25-39.
- (2007), *Mobilities*, Cambridge, Polity Press,
- Usategui, Elisa; del Valle, Ana Irene (2009), *La Escuela Cuestionada: Voces del Alumnado y Familias*, Vitoria-Gasteiz, Fundación Fernando Buesa Blanco Fundazioa.
- Valdaliso, Jesús M<sup>a</sup>. (2010), "Treinta Años de Cambios en las Empresas Vascas: Un Estudio Exploratorio y Descriptivo", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, N<sup>o</sup>. 25A, pp. 194-221.
- Van der Berg, Leo; Van Winden, Willem (2002), *Information and Communications Technology as Potential Catalyst for Sustainable Development: Experiences in Eindhoven, Helsinki, Manchester, Marseilles and The Hague*, Aldershot, Ashgate.
- Van der Berg, Leo; Pol, Peter M.J.; Van Winden, Willem; Woets, Paulus (2005), *European Cities in the Knowledge Economy*, Aldershot, Ashgate.
- Vázquez Barquero, Antonio (1999), *Desarrollo, Redes e Innovación: Lecciones sobre Desarrollo Endógeno*, Madrid, Pirámide.

- Veltz, Pierre (1999), *Mundialización, Ciudades y Territorios*, Barcelona, Ariel.
- Vicario, Lorenzo; Martínez, Manuel (2003), "Another Guggenheim Effect? The Generation of a Potentially Gentrificable Neighbourhood in Bilbao", en *Urban Studies*, Vol. 40, Nº. 12, pp. 2383-2400.
- Vicario, Lorenzo; Rodríguez, Arantxa (2005), "Innovación, Competitividad y Regeneración Urbana: Los Espacios Retóricos de la 'Ciudad Creativa' en el Nuevo Bilbao", en *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº. 58, pp. 262-295.
- Villarreal, Oskar (2006), *La Estrategia de Internacionalización de la Empresa Vasca: Un Estudio de Caso de Multinacionales Vascas*, Bilbao, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.
- Virilio, Paul (1997), *Cibermundo: Política de lo Peor*, Madrid, Cátedra.
- Von Hippel, Eric (1998), *The Sources of Innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- (2005), *Democratizing Innovation*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Waisman, Carlos H. (2008), "Congruencia Institucional y las Fuentes de Modernidades Múltiples: La Transferencia de Instituciones Occidentales en el Mundo Contemporáneo", en A. Gurrutxaga (ed.), *Occidente y las Otras Modernidades*, Madrid, Abada, pp. 53-67.
- Webster, Frank (1995), *Theories of the Information Society*, London, Routledge.
- Westwood, Andy; Nathan, Max (2002), *Manchester: Ideopolis? Developing a Knowledge Capital*, London, The Work Foundation.
- Whitaker, Reg (1999), *El Fin de la Privacidad: Cómo la Vigilancia Total Se Está Convirtiendo en Realidad*, Barcelona, Paidós.
- Williams, Gwyndaf (1995), "Manchester City Pride: A Focus for the Future?", en *Local Economy*, Vol. 10, Nº. 2, pp. 124-132.
- (2003), *The Enterprising City Centre: Manchester's Development Challenge*, London, Spon.
- Williams, Laura; Lee, Neil; Jones, Alexandra; Coats, David (2006), *Creating an Ideopolis: Case Study of Manchester*, London, The Work Foundation.
- Woo, Wing Thye; Sachs, Jeffrey D.; Schwab, Klaus (eds.) (2000), *The Asian Financial Crisis: Lessons for a Resilient Asia*, Massachusetts, The MIT Press.

- Wood, Gerald (1997), "Social and Economic Restructuring in Old Industrial Areas: A Comparison of North East England and the Rhur District in Germany", en H.H. Blotevogel y A.J. Fielding (eds.), *People, Jobs and Mobility in the New Europe*, Chicester, pp. 189-215.
- Work Foundation (2006), *Ideopolis: Knowledge City-Region: Manchester Case Study*, London, The Work Foundation.
- World Economic Forum (2009), *World Competitiveness Report 2009-2010*, Davos, World Economic Forum.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Washington, International Bank for Reconstruction and Development.
- (2007), *Building Knowledge Economies: Advanced Strategies for Development*, Washington D.C. WBI Development Studies, International Bank for Reconstruction and Development.
- Xangorin-hik hasi (2008), *Finlandiako Hezkuntza Sistema: Hik Hasi 23. Monografikoa*, Donostia-San Sebastián, Xangorin.
- Yoshimatsu, Hidetaka (2003), *Japan and East Asia in Transition: Trade Policy, Crisis and Evolution and Regionalism*, Hampshire, Palgrave Macmillan.
- Young Foundation (2007), *Social Innovation: What Is It, Why It Matters, How It Can Be Accelerated*, London, Basingstoke Press.
- (2008), *Breakthrough Cities: How Cities Can Mobilise Creativity and Knowledge to Tackle Compelling Social Challenges*, London, British Council.
- Zubero, Imanol (2000), "Mercado de Trabajo", en EUSTAT (ed.), *Panorama Social de la C.A. de Euskadi*, Vitoria-Gasteiz, EUSTAT, pp. 245-280.
- (Coord.) (2002), *Envejecimiento, Empleo y Sociedad: Las Personas Mayores de 45 años y Su Situación ante el Empleo en Euskadi*, Vitoria-Gasteiz, Federación de Cajas de Ahorro Vasco Navarras.
- (2005), "Trabajo y Globalización", en *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, Nº. 12, pp. 83-102.
- Zubiaurre, Arantza (2002), "Cooperación entre Empresas y Centros Tecnológicos en la Política Económica Vasca", en *Economía Industrial*, Nº. 346, págs. 115-126.
- Zulaika, Joseba (2003), *Guggenheim Bilbao Museoa: Museums, Architecture and City Renewal*, Reno, University of Nevada Press.



— (2006), *ETAren Hautsa*, Irún, Alberdania.

Zurbano, Mikel (1996), *Los Servicios a las Empresas en la Reestructuración Productiva y Espacial de las Economías de Antigua Industrialización: El Caso de la C.A.V.*, Bilbao, Tesis Doctoral-Universidad del País Vasco.

— (2006), “Economía”, en EUSTAT (ed.), *Informe Socio-Económico de la C.A. de Euskadi 2006*, Vitoria-Gasteiz, EUSTAT, pp. 283-321.

— (2008), “Gobernanza en Innovación Social. El Caso de las Políticas Públicas en Materia de Ciencia y Tecnología en Euskadi”, en *CIRIEC-España*, Nº 60, pp. 73-93.



## ANEXO I: ÍNDICE DE TABLAS

---

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 3.1.: Evolución Comparada de la Población.....   | 173 |
| Tabla 3.2.: Población por Grupos de Edad (% sobre el Total). Año<br>2007.....  | 174 |
| Tabla 3.3.: Evolución del PIB per Cápita (en US Dollars PPC).....  | 175 |
| Tabla 3.4.: Empleo en Actividades de la Economía del Conocimiento<br>sobre el Total del Sector. Año 2006.....  | 179 |
| Tabla 3.5.: Evolución del Valor Añadido Bruto a Precios Básicos (%<br>sobre el Total) por Actividades Económicas. Región del North<br>West .....                 | 183 |
| Tabla 3.6.: Empleo en Actividades de la Economía del Conocimiento<br>sobre el Total del Empleo. Año 2006.....  | 186 |
| Tabla 3.7.: Desarrollo de Sectores Intensivos en Conocimiento en<br>Reino Unido (% sobre el Total del Empleo). Año 2006.....                                     | 188 |
| Tabla 3.8.: Evolución de la Tasa de Desempleo (%). Diversas<br>Regiones Europeas. ....   | 190 |
| Tabla 3.9.: Ocupados por Actividad Económica (%). Área<br>Metropolitana de Dortmund .....  | 192 |
| Tabla 3.10.: Evolución del Gasto Interno en I+D (% del PIB).....   | 212 |
| Tabla 3.11.: Distribución del Gasto Interno en I+D (% del PIB). Año<br>2005.....   | 213 |
| Tabla 3.12.: Solicitudes de Patentes a la EPO (por Millón de<br>Habitantes) .....  | 215 |
| Tabla 3.13.: Solicitudes de Patentes de Electrónica y Tecnologías de<br>la Información y de la Comunicación (TIC´s) a la EPO (por<br>Millón de Habitantes) ..... | 216 |
| Tabla 3.14.: Estudiantes Matriculados por Institución y Modo de<br>Estudio en el Reino Unido. Curso Académico 2007/2008 .....                                    | 223 |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 3.15.: Destino del Primer Empleo de los Graduados              |     |
| Universitarios de la Ciudad Región de Manchester (%) .....           | 224 |
| Tabla 3.16.: Solicitudes de Patentes de Biotecnología a la EPO (por  |     |
| Millón de Habitantes) .....  | 226 |
| Tabla 3.17.: Número de Estudiantes por Ramas de Estudio en las       |     |
| Instituciones de Educación Superior de Dortmund.....                 | 231 |
| Tabla 3.18.: Personal en I+D e Investigadores (% sobre el Total de   |     |
| Empleo Numerado a Equivalencia a Dedicación Plena).....              | 232 |
| Tabla 3.19.: Solicitudes de Patentes de Alta Tecnología a la EPO     |     |
| (por Millón de Habitantes).....                                      | 234 |
| Tabla 3.20.: Estudiantes en Educación Terciaria (% sobre el Total de |     |
| la Población de entre 20 y 24 Años) .....                            | 241 |
| Tabla 3.21.: Participación en Programas de Aprendizaje Permanente    |     |
| (% sobre el Total de la Población de entre 25 y 64 Años) .....       | 242 |
| Tabla 3.22.: Evolución de las Tasas de Desempleo de Larga            |     |
| Duración .....   | 247 |
| Tabla 3.23.: Nivel de Estudios de la Fuerza de Trabajo (% sobre el   |     |
| Total de la Fuerza de Trabajo). Año 2008 .....                       | 250 |
| Tabla 3.24.: Evolución de los Recursos Humanos en Ciencia y          |     |
| Tecnología.....  | 251 |
| Tabla 4.1.: Extensión de la ZID del País Vasco por Municipios .....  | 284 |
| Tabla 5.1.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada       |     |
| por Sector Económico. ....   | 292 |
| Tabla 5.2.: Evolución del Escenario Macroeconómico de la C.A. del    |     |
| País Vasco .....   | 294 |
| Tabla 5.3.: Evolución del Número de Empresas y del Empleo, por       |     |
| Estrato de Empleo .....  | 299 |
| Tabla 5.4.: Evolución de la Tasa de Actividad Ocupación y Paro.      |     |
| Población de 16 y Más Años (%). .....                                | 302 |
| Tabla 5.5.: Evolución de la Población de 10 y Más Años.....          | 313 |
| Tabla 5.6.: Evolución de los Principales Indicadores de I+D.....     | 326 |
| Tabla 5.7.: Evolución de la Condición Socio-Económica por Sexo       |     |
| (Miles de Personas).....   | 331 |

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 5.8.: Comparativa entre Renta Personal Total Media y % de la Población por Condición Socio-Económica. Año 2001..... | 332 |
| Tabla 5.9.: Evolución de la Renta Media Disponible por Ámbitos Territoriales y Sexo.....                                  | 335 |
| Tabla 5.10.: Evolución del Gasto Total por Persona según Grupos de Gasto (%) .....  | 336 |
| Tabla 5.11.: Evolución de la Frecuencia con que Sale a Comer o Cenar los Fines de Semana .....                            | 337 |
| Tabla 5.12.: Evolución de la Población de 6 y Más Años que Viaja Fines de Semana.....                                     | 337 |
| Tabla 5.13.: Alumnado Extranjero por Nivel Educativo y Red. Curso 2009/2010.....  | 348 |
| Tabla 5.14.: Evolución de los Principales Indicadores Demográficos .....  | 351 |
| Tabla 5.15.: Proyección de la Población Potencialmente Activa por Sexo. ....  | 354 |
| Tabla 6.1.: Evolución de la Población. Miles.....   | 375 |
| Tabla 6.2.: Evolución de la Población por Grupos de Edad (%).....   | 376 |
| Tabla 6.3.: Contratos a Extranjeros en la C.A. del País Vasco Según Ocupación (Valores Brutos y %).....                   | 377 |
| Tabla 6.4.: Contenido Tecnológico de la Industria por Territorios Históricos (% sobre el Total de la Industria) .....     | 379 |
| Tabla 6.5.: Empleo en Sectores de la Economía del Conocimiento. Año 2006. ....  | 381 |
| Tabla 6.6.: Evolución del Número de Ocupados del Sector TIC .....   | 383 |
| Tabla 6.7.: Evolución de la Intensidad en Innovación y en I+D interna del Sector TIC.....                                 | 384 |
| Tabla 6.8.: Evolución del Número de Empresas y del Empleo, por Estrato de Empleo .....                                    | 385 |
| Tabla 6.9: Establecimientos por Tipo de Innovación Tecnológica y Tamaño (%). Año 2008.....                                | 386 |
| Tabla 6.10.: Evolución de la Actividad Emprendedora y Dinámica Empresarial de la C.A. del País Vasco. 2004-2008 .....     | 388 |
| Tabla 6.11.: Tasa de Creación de Establecimientos por Agrupaciones Comarcales (%). Promedio 2003-2005.....                | 392 |

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 6.12.: Principales Indicadores de I+D. Año 2008 (*).....  | 394 |
| Tabla 6.13.: Gasto Interno en I+D por Sector de Ejecución (% sobre el Total del Gasto). Año 2007. ....  | 398 |
| Tabla 6.14.: Financiación del Gasto Interno en I+D (% sobre el Total del Gasto) por Origen de los Fondos. Año 2008 .....  | 399 |
| Tabla 6.15.: Financiación del Gasto Interno en I+D por Origen de los Fondos y Sector de Ejecución .....   | 399 |
| Tabla 6.16.: Personal (EDP) Dedicado a I+D. Año 2008 (*).....   | 403 |
| Tabla 6.17.: Número de Empresas con Actividades de I+D por Rama de Actividad. Año 2008.....   | 408 |
| Tabla 6.18.: Establecimientos de 10 y Más Empleados por Tipo de Innovación Tecnológica (%). 2006-2008 .....   | 411 |
| Tabla 6.19.: Gasto Interno en I+D por Sector de Ejecución (% sobre el Total del Gasto). Año 2007. ....  | 412 |
| Tabla 6.20.: Gasto Interno en I+D en Empresas por Rama de Actividad. Año 2008.....  | 414 |
| Tabla 6.21.: Intensidad del Gasto Empresarial en I+D por Rama de Actividad. Año 2006.....   | 415 |
| Tabla 6.22.: Puesto en el Ranking de las Empresas Españolas entre las 1.000 Empresas Europeas con Mayor Esfuerzo en I+D. Año 2006.....                                  | 418 |
| Tabla 6.23.: Financiación del Gasto Interno en I+D del Sector Empresas por Origen de los Fondos. Año 2008.....  | 419 |
| Tabla 6.24.: Financiación del Gasto Interno en I+D por la Administración Pública en las Empresas de la CAPV por Territorio Histórico. Año 2006 .....                    | 420 |
| Tabla 6.25.: Financiación del Gasto Interno en I+D (% del Gasto Total) por la Administración Pública en las Empresas por Sectores y Niveles Tecnológicos. Año 2006..... | 421 |
| Tabla 6.26.: Establecimientos con Innovación Tecnológica y Financiación Pública por Origen de la Financiación (%). 2006-2008.....                                       | 422 |
| Tabla 6.27.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en las Empresas por Rama de Actividad. Año 2008. ....   | 424 |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 6.28.: Evolución del Gasto Interno en I+D en los Centros Tecnológicos por Tipo de Gasto y Disciplina Científica .....  | 426 |
| Tabla 6.29.: Evolución de la Financiación del Gasto Interno en I+D en la Universidad por Origen de los Fondos.....   | 433 |
| Tabla 6.30.: Financiación del Gasto Interno en I+D en Enseñanza Superior por Origen de los Fondos. Año 2008 .....  | 434 |
| Tabla 6.31.: Ranking Global de Productividad en Investigación de las Universidades Públicas Españolas.....   | 436 |
| Tabla 6.32.: Producción Científica entre 2000 y 2007 por Comunidades Autónomas .....   | 443 |
| Tabla 6.33.: Resumen del Ranking de Universidades por Producción Científica.....   | 444 |
| Tabla 6.34.: Ranking de las Exportaciones por Partidas. Año. 2009. ....  | 448 |
| Tabla 6.35.: Porcentaje que Supone la Comunidad Autónoma en el “Stock” de Inversión Directa Extranjera en España (IDE), en la Inversión Directa Española en el Exterior (IEX) y en el PIB Español (2006) ..... | 452 |
| Tabla 6.36.: Distribución de la Población Activa por Nivel Formativo. Año 2007. ....   | 464 |
| Tabla 6.37.: Evolución de la Estructura Interna de la Población Activa con Estudios Primarios o de FP-I por Sexo y Edad (%) .....  | 465 |
| Tabla 6.38.: Población Activa con Estudios Terciarios por Sexo, Edad y Nivel Formativo (%). Año 2007 .....   | 466 |
| Tabla 6.39.: Evolución de la Estructura Interna de la Población Activa con Estudios Terciarios por Sexo y Edad (%) .....   | 466 |
| Tabla 6.40.: Tasa de No Ocupación por Sexo, Edad y Nivel Formativo (%). Año 2003 y 2007. ....  | 468 |
| Tabla 6.41.: Tasa de No Ocupación en Activos con Estudios Terciarios por Sexo, Edad y Nivel Formativo. Año 2003 y 2007.....  | 469 |
| Tabla 6.42.: Proporción de Activos con Un Empleo de 3 ó Más Años de Duración por Sexo, Edad y Nivel Formativo. Año 2003 y 2007.....  | 471 |

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 6.43.: Proporción de Activos con Un Empleo Moderno de 3 ó Más Años de Duración por Sexo, Edad y Nivel Formativo. Año 2003 y 2007 .....                                    | 472 |
| Tabla 6.44.: Tipo de Empleo de los Titulados Universitarios en el Año de Entrevista (2009-IV) .....   | 475 |
| Tabla 6.45.: Distribución de la Población Activa por Profesión y Nivel Formativo (%). Año 2007 .....  | 477 |
| Tabla 6.46.: Población Ocupada en la que Se Observan Distorsiones Formación-Emplo por Sexo y Edad (% sobre Población Ocupada). Año 2007 .....                                   | 480 |
| Tabla 6.47.: Evolución del Alumnado que Finalizó sus Estudios de 1º y 2º Ciclo por Campo de Conocimiento. Total de Universidades de la C.A. del País Vasco .....                | 485 |
| Tabla 6.48.: Empleos Contratados y Personas que Finalizaron los Estudios Universitarios, por Grupos Profesionales de Nivel 2-CO. Año 2006 .....                                 | 486 |
| Tabla 6.49.: Ocupados que Trabajen en la Misma CCAA o en Otra Distinta a la de Nacimiento. Año 2009 .....   | 488 |
| Tabla 6.50.: Evolución de la Renta Personal Media (€) según el Tipo de Renta y el Sexo .....  | 492 |
| Tabla 6.51.: Renta Media de las Familias con Perceptor Principal Ocupado por Situación Profesional. Año 2003 .....  | 497 |
| Tabla 6.52.: Distribución de la Renta en Europa (Población en Vivienda Familiares). Año 2006 .....  | 498 |
| Tabla 6.53.: Evolución de las Tasas de Pobreza de Mantenimiento y Pobreza de Acumulación de la Persona Principal del Hogar por Sexo (Población en Viviendas Familiares-%) ..... | 503 |
| Tabla 6.54.: Incidencia de las Situaciones de Pobreza de Mantenimiento y Pobreza de Acumulación por Comarca de Residencia (Población en Viviendas Familiares-%). Año 2008 ..... | 504 |
| Tabla 6.55.: Indicadores del Gasto en Protección Social por País (UE 25). Año 2004 .....  | 507 |



## ANEXO II: ÍNDICE DE GRÁFICOS

---

|   |     |
|---|-----|
| Gráfico 3.1.: Evolución del Empleo por Rama de Actividad (%).<br>Región Etelä-Suomi.....                                      | 180 |
| Gráfico 3.2.: Evolución del Número de Empresas en los Clústers de<br>las TIC´s y la Logística en Dortmund.....                | 193 |
| Gráfico 3.3.: Evolución del Número de Empresas en los Clústers de<br>Micro y Nano-Tecnología y Biotecnología en Dortmund..... | 193 |
| Gráfico 3.4.: Personal Total de I+D (Equivalencia a Dedicación<br>Plena) .....  | 217 |
| Gráfico 5.1.: Evolución del VAB (%) por Rama de Actividad .....   | 291 |
| Gráfico 5.2.: Evolución Comparada de la Tasa de Variación<br>Interanual Real del PIB.....                                     | 293 |
| Gráfico 5.3.: Evolución Comparada del PIB per Cápita (PPC). EU 27<br>= 100. ....  | 296 |
| Gráfico 5.4.: Evolución del Comercio Exterior. Precios Corrientes<br>(Miles de €).....  | 297 |
| Gráfico 5.5.: Evolución de la Distribución del Comercio Exterior por<br>Nivel Tecnológico .....                               | 298 |
| Gráfico 5.6.: Evolución del Número de Establecimientos por Sectores<br>de Actividad .....                                     | 299 |
| Gráfico 5.7.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada<br>Asalariada.....   | 304 |
| Gráfico 5.8.: Evolución de las Tasas Brutas de Escolaridad por Nivel<br>Educativo.....  | 312 |
| Gráfico 5.9.: Alumnado por Nivel y Modelo Educativo (%).....  | 314 |
| Gráfico 5.10.: Evolución del Alumnado en los Principales Niveles de<br>Enseñanza (Miles).....                                 | 315 |
| Gráfico 5.11.: Distribución por Sexo en los Diversos Niveles de<br>Enseñanza (%)......  | 316 |

|  |     |
|--|-----|
| Gráfico 5.12.: Evolución del Porcentaje de Repetidores (%).  | 317 |
| Gráfico 5.13.: Evolución de la Población de 16 y Más Años Ocupada.....   | 330 |
| Gráfico 5.14.: Evolución de los Tipos de Familias.....   | 340 |
| Gráfico 5.15.: Evolución de la Edad Media a la Nupcialidad por Sexo<br>según el Año.....   | 342 |
| Gráfico 5.16.: Evolución del Índice Sintético de Fecundidad .....  | 344 |
| Gráfico 5.17.: Evolución de la Población Extranjera (% sobre el Total<br>de Población).....  | 346 |
| Gráfico 5.18.: Evolución de la Población Extranjera por Nacionalidad.....  | 347 |
| Gráfico 5.19.: Evolución de la Estructura de Edades .....  | 352 |
| Gráfico 5.20.: Evolución de la Población según Grandes Grupos de<br>Edad (1981=100).....   | 353 |
| Gráfico 6.1.: Actividad Emprendedora Total (TEA) en los Países de<br>la UE.....  | 389 |
| Gráfico 6.2.: Cantidad de Capital-Riesgo (% del PIB). Año 2009.....  | 402 |
| Gráfico 6.3.: Personal (EDP) por Ocupación y Sexo (%). Año 2008.....   | 405 |
| Gráfico 6.4.: Personal (EDP) por Sector de Ejecución y Sexo (%).<br>Año 2007. ....   | 406 |
| Gráfico 6.5.: Evolución del Número de Empresas Manufactureras.....   | 409 |
| Gráfico 6.6.: Evolución del Número de Empresas con Actividades de<br>I+D por Tamaño de la Empresa.....   | 410 |
| Gráfico 6.7.: Evolución Gasto Interno en I+D de las Empresas por<br>Sector de Actividad .....  | 413 |
| Gráfico 6.8.: Evolución del Gasto Interno en I+D de la Industria por<br>Nivel Tecnológico (% sobre el Total del Gasto Realizado por la<br>Industria).....  | 416 |
| Gráfico 6.9.: Evolución Gasto Interno en I+D (% sobre el Total del<br>Gasto) por Tamaño de la Empresa.....   | 417 |
| Gráfico 6.10.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en las Empresas por<br>Sexo .....  | 423 |
| Gráfico 6.11.: Personal E.D.P. Dedicado a I+D en la Industria<br>Manufacturera (% sobre el Total de la Industria) por Nivel<br>Tecnológico. Año 2008 ..... | 425 |

|   |      |
|---|------|
| Gráfico 6.12.: Evolución de la Financiación del Gasto Interno en I+D<br>(Miles de €).....   | 427  |
| Gráfico 6.13.: Evolución de la Ejecución del Gasto Interno en I+D<br>(%) en la Universidad por Sector de Ejecución .....              | 431  |
| Gráfico 6.14.: Evolución del Personal Total Dedicado a I+D (%) en la<br>Universidad por Sector de Ejecución.....                      | 432  |
| Gráfico 6.15.: Evolución del Gasto Interno en I+D (% sobre el Total)<br>por Disciplina Científica .....                               | 433  |
| Gráfico 6.16.: Evolución del Número de Patentes Solicitadas a la<br>Oficina Europea de Patentes (EPO) (Por Millón de Habitantes)..... | 439  |
| Gráfico 6.17.: Composición de las Exportaciones por Niveles<br>Tecnológicos (%). Año 2008.....  | 449  |
| Gráfico 6.18.: Exportaciones por Área Geográfica (%). Año 2009.....   | 450  |
| Gráfico 6.19.: Evolución del Comercio de la CAPV con el resto de las<br>Comunidades Autónomas .....                                   | 451  |
| Gráfico 6.20.: Tasa de Ocupación (%) (Población de 16-64 Años).<br>Año 2009. ....   | 455  |
| Gráfico 6.21.: Productividad Laboral por Persona Empleada-PPA<br>(EU-27=100). Año 2009.....   | 456  |
| Gráfico 6.22.: Evolución de la Población Activa por Nivel Educativo.<br>Datos Agregados (%) .....                                     | 4564 |
| Gráfico 6.23.: Tasa de Empleo por Rama de Conocimiento<br>(Promoción 2006). Año 2009.....   | 474  |
| Gráfico 6.24.: Empleo Encajado por Sexo (Promoción 2006). Año<br>2009.....  | 475  |
| Gráfico 6.25.: Ingreso Medio Neto por Rama de Conocimiento<br>(Promoción 2006). ....  | 476  |
| Gráfico 6.26.: Población Ocupada Asalariada Fija, por Sexo<br>(Promoción 2006) .....  | 476  |
| Gráfico 6.27.: Tasa de Paro de la Población de 16 a 74 Años (%).<br>Año 2009. ....  | 481  |
| Gráfico 6.28.: Tasa de Desempleo de Larga Duración de la<br>Población de 16 a 74 Años (%). Año 2009 .....                             | 482  |

|   |     |
|---|-----|
| Gráfico 6.29.: Población de 16 y Más Años Ocupada con Contrato Temporal (% sobre el Total de Ocupados). Año 2008..... | 483 |
| Gráfico 6.30.: Población de 18 y Más Años por Estrato de Renta Personal (€). Año 2006.....                            | 493 |
| Gráfico 6.31.: Renta Personal Media según la Edad y el Sexo (€). Año 2006. ....                                       | 494 |
| Gráfico 6.32.: Municipios de Más de 10.000 Habitantes .....   | 496 |
| Gráfico 6.33.: Incidencia de la Pobreza en Europa (40% de la Mediana). Año2006. ....                                  | 500 |
| Gráfico 6.34.: Incidencia de los Bajos Ingresos en Europa (60% de la Mediana).....                                    | 501 |

## ANEXO III: ÍNDICE DE MAPAS

---

|  |     |
|--|-----|
| Mapa 3.1.: Área Metropolitana y Región de Helsinki .....   | 169 |
| Mapa 3.2.: Región de Greater Manchester .....  | 170 |
| Mapa 3.3.: La Cuenca del Ruhr .....  | 171 |
| Mapa 6.1.: Empleo en Manufacturas de Alto y Medio-Alto Nivel<br>Tecnológico (% sobre el Total del Empleo). Año 2007..... | 380 |
| Mapa 6.2.: Agrupaciones Comarcales de la CAPV, según Capital de<br>Innovación y Características Territoriales.....       | 391 |
| Mapa 6.3.: Gasto en I+D (% del PIB) en las Regiones Europeas. Año<br>2006.....   | 395 |
| Mapa 6.4.: Gasto Interno en I+D (% PIB Total) por Comarcas. Año<br>2008.....   | 396 |
| Mapa 6.5.: Investigadores en las Regiones Europeas (% sobre<br>Población Ocupada. Año 2006 .....                         | 404 |
| Mapa 6.6.: Solicitudes de Patentes a la Oficina Europea de Patentes<br>(EPO) (Por Millón de Habitantes). Año 2004 .....  | 440 |
| Mapa 6.7.: Estudiantes en Educación Terciaria (% de la Población<br>entre 20 y 24 Años). Año 2007 .....                  | 460 |
| Mapa 6.8.: Población con Estudios Terciarios Completados (% de la<br>Población entre 25 y 64 Años). Año 2007 .....       | 461 |
| Mapa 6.9.: Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología-HRSTO (%<br>de la Población Activa. Año 2007 .....                   | 462 |
| Mapa 6.10.: Renta Personal Media (€) por Comarca de Residencia.<br>Año 2006. ....  | 495 |