

La reestructuración de una región de industrialización tradicional. El desafío de lo local y lo global. El caso de la cuenca del Ruhr

Cintia Russo

En las últimas décadas se han operado profundas transformaciones en la estructura interna de las regiones lo que ha conformado una significativa reestructuración de la geografía global de los territorios.

El capitalismo finisecular se manifiesta en los países desarrollados en general (EEUU, Europa occidental y Japón) como un retorno a las formas flexibles de producción y del mercado de trabajo y se asiste a una revalorización de la aglomeración y el crecimiento urbano. Las actividades productivas que lideran este proceso son: la industria orientada a nichos de mercado específicos basada muchas veces en un saber artesanal (distritos industriales italianos)¹, la industria de alta tecnología y los servicios financieros (Storper, Scott, 1989).

La trama institucional resulta esencial para consolidar el desarrollo económico local. Nos referimos aquí a instituciones que pueden incluir desde asociaciones comerciales y establecimientos de enseñanza que proporcionen la formación de las disciplinas útiles para la localidad hasta "joint-ventures" y alianzas estratégicas entre empresas.

La atmósfera local (en el sentido marshalliano del término) estaría conformada así por una trama de elementos: redes de información informales, modalidades autónomas de trabajo, prácticas comerciales, materiales, productos. La gran extensión de los mercados internacionales en los últimos decenios ha sido una de las primeras condiciones de la resurrección de los distritos industriales marshallianos. acervo cultural y tecnológico. Este microclima local producto de un determinado armazón institucional, productivo, social y cultural tanto público como privado es también el resultado típico de las aglomeraciones densas de actividad económica y es uno de ingredientes seguros del éxito.

Es en este sentido que una aglomeración² se considera como el mecanismo de base que reúne una gran cantidad de capital y trabajo en un determinado paisaje económico. Allí donde hayan tenido lugar cambios de base en el ámbito de los regímenes de trabajo productivo y de las formas de actividad económica podemos esperar cambios derivados en los modelos de desarrollo regional.

En el presente trabajos centraremos nuestro interés en el análisis de la reestructuración económico-territorial europea, tomando como caso las regiones de industrialización tradicional en declive. Es por ello que planteamos: 1º una descripción de la reestructuración regional europea; 2º una aproximación al caso alemán y los rasgos distintivos de su milagro económico. En tercer lugar analizamos el ejemplo de la cuenca del Ruhr a la luz de las conceptualizaciones de los apartados previos. Y por último, revalorizamos a modo de lección final, ciertos aspectos destacados a lo largo de estas páginas.

En lo que respecta al concepto de "aglomeración territorial" este se refiere básicamente a un conjunto de unidades de producción reunidas en un territorio bien delimitado, como la ciudad o la región. Estos aglomerados territoriales están muy frecuentemente, pero no necesariamente, orientados hacia un mismo sector de actividades.

1. A cerca del impacto territorial de la reestructuración: la Europa comunitaria En la Europa comunitaria, las disparidades regionales, no han manifestado cambios muy notables, si embargo podrían señalarse algunos puntos importantes.

Se verifica un agotamiento del patrón productivo de los 60 combinado con un estancamiento e incluso retroceso del proceso de convergencia interregional en cuanto a la renta per cápita.

La crisis económica que comenzó en los 70 y sus efectos se tradujeron claramente en estos cambios. Determinados factores de índole nacional explican el diferente impacto de la crisis en cada estado miembro y ciertos elementos de naturaleza estrictamente doméstica relacionados con las diferentes estructuras productivas regionales, justifican que su trayectoria haya sido más negativa en algunos casos.

A partir de los 80 se observa una evolución interregional diferenciada, mientras que las disparidades entre países, registran una apreciable mejoría.

En la década de los 90 se ha observado un ligero aumento de las divergencias entre las regiones. Una de las explicaciones más razonables de este proceso puede encontrarse en la fuerte revitalización que algunas de ellas, las más desarrolladas han experimentado en los últimos años. Esto se ha dado por la dinámica de las importantes ventajas comparativas que presentan en materia de disponibilidad de mano de obra, capacidad tecnológica, modernización organizativa y financiera y también de economías de aglomeración. Esta trama de condiciones, instituciones y procesos han convertido a ciertas áreas productivas en focos muy atractivos para las nuevas inversiones, especialmente las dirigidas al sector terciario. Podría decirse que de alguna manera estos espacios centrales (París, Milán, Londres, Madrid, Francfort) están anticipándose a los efectos competitivos derivados de la existencia de un Espacio Unico Europeo. Los territorios menos dinámicos tienen que enfrentarse con mayores dificultades dado un contexto tan competitivo como el actual³.

Sobre la base de una tipología europea (Cuadrado Roura, J, 1998, p. 68), a grandes rasgos, se identifican diferencias regionales según su capacidad de adaptación al cambio estructural que caracteriza la actual reestructuración económica.

Una de las principales creencias de la literatura sobre las consecuencias espaciales de la globalización de la economía y la flexibilización del modelo productivo es que el cambio estructural está modificando las pautas de crecimiento y provocando cambios significativos en las disparidades territoriales. De este proceso surge entonces un nuevo modelo regional caracterizado por una organización de carácter dual (Leborgne, Lipietz, 1992) de la que saldrían beneficiados unos espacios y perjudicados otros. Se identifican así territorios, sectores productivos y personas que ganan y pierden en las encrucijadas del capitalismo del fin de siglo.

³ Las regiones más ricas son exactamente las mismas en 1983 y en 1993. La diferencia entre las 10 regiones más ricas y la media europea han aumentado sensiblemente mientras que la distancia existente entre la media y las regiones más atrasadas se ha reducido en una proporción mayor lo que se ha traducido en una ligerísima reducción de la disparidad existente. El crecimiento dispar de la renta por habitante muestra en el ámbito europeo, una cierta relación con la estructura productiva regional. De acuerdo con los resultados facilitados por la Comisión de la Unión Europea (1997) los niveles de PIB per cápita son superiores a la media en regiones con presencia del sector servicios, experimentando estas economías tasas de crecimiento también mayores. (Cuadrado Roura, J, 1998, p. 64).

La globalización de la economía y la expansión del comercio favorecen la concentración del capital y del poder de decisión en un limitado número de espacios (Harvey, 1985; Castells, 1989,) y fundamentalmente en las llamadas ciudades mundiales, megalópolis, o en las Euro-ciudades. Estas áreas, las exitosas, se caracterizan por la gran concentración del capital y de la información. Pero, por otra parte, la captación de una mano de obra flexible y cualificada y la presencia del poder político generan mecanismos virtuosos de carácter económico. Se trataría entonces de lo que Sassen ha denominado la “cosmopolitización” de los medios de producción (1991).

Ahora bien, se pueden señalar otro tipo de regiones, aquellas beneficiadas también por la reestructuración socioeconómica, las intermedias y algunas de las periféricas que mejor se han adaptado a los cambios. Los avances tecnológicos y la flexibilización de los sistemas de producción, permiten el despliegue de actividades independientemente de las localizaciones, las distancias, las disfuncionalidades existentes o los costos de instalación (Piore y Sabel, 1984, Storper y Scott, 1989, 1992).

Estos espacios intermedios fueron parte de un proceso de industrialización que estuvo muy ligado a la concentración económica. Así en el caso de actividades que huían de la congestión de los centros productivos tradicionales, habrían tendido a instalarse y a reforzar el tejido local de muchas áreas intermedias y periféricas. Los casos del sudoeste de Inglaterra, de los Länder del sur de Alemania y de la Tercera Italia han dado muestras de un renovado dinamismo y de un cierto talento para atraer industrias y servicios.

Por su parte, tenemos el grupo de las centros industriales en crisis que no habrían sabido o no habrían podido adaptarse a los cambios socioeconómicos.

Desde mediados de la década del 60 estas áreas habrían sufrido una decadencia constante y marcada por estructuras económicas y sociales extremadamente rígidas. Estas condiciones habrían desfavorecido o bloqueado en muchos casos la capacidad de respuesta a los cambios.

El caso de las zonas periféricas nos demuestra el bajo dinamismo que presentan para beneficiarse de los avances tecnológicos y del cambio estructural.

De esta tipología, basada en la capacidad de respuesta de las distintas regiones a los nuevos retos socioeconómicos, surgen cuatro grupos (Cuadrado Roura, 1998):

- a) las regiones capitales y grandes centros financieros.
- b) las áreas industriales en declive.
- c) las regiones intermedias.
- d) las periféricas.

Desde un punto de vista estructural las condiciones básicas que definen esta tipología eran ya evidentes a principios de los 80. Las primeras se caracterizaban por una gran concentración de sedes centrales de las grandes compañías y de bancos nacionales e internacionales que operaban en estrecha relación con el poder político. En 1980 el sector servicios dominante en estos casos, empleaba más del 65% de la PEA y aportaba más del 65% del valor agregado bruto total. (Cuadrado Roura, 1998, p. 95) A principios de los 80 los núcleos de antigua industrialización presentaban un paisaje industrial tradicional y una gran escasez de servicios a las empresas. El empleo en el sector secundario se encuentra todavía hoy, en estas regiones, por encima del promedio europeo, a pesar de las importantes pérdidas de empleo industrial en las últimas décadas y que el tamaño medio de las fábricas suele ser más grandes que el de la media de la Unión Europea UE). En estos espacios más del 40% de empleo industrial se concentra en subsectores tradicionales como el carbón, el hierro y el acero, la construcción naval y el eléctrico.

Los territorios periféricos se definen no sólo por su distancia a los principales centros de actividad económica sino también por las altas tasas de crecimiento de la población, con bajos niveles de renta y productividad per cápita, además de una larga tradición agrícola y escasa industrialización. Estas regiones manifiestan una incapacidad muy alta de adaptación a los nuevos desafíos de transformación de la organización productiva y económica global.

1.2. Ciertas claves para comprender las regiones industriales en declive Estos son espacios productivos que han sufrido una marcada decadencia al final de los años 60 e incluso antes. Este sería el caso de algunas zonas de Inglaterra (norte, noroeste, Yorkshire y Humberside) del norte e Francia (Norte- Paso de Calais, Lorena) o Bélgica (Valonia) cuya crisis eran ya patentes a finales de la década de los 50. Estos antiguos núcleos difusores de la Revolución Industrial se hallaban a mediados de los 70 en niveles de desarrollo tal vez inferiores al del restos de las regiones europeas, exceptuando las periféricas Durante las dos últimas décadas, la trayectoria de los centros de tradición industrial ha sido muy similar: una rígida estructura económica y social tejida durante el periodo de producción de masas. Esta característica frente a los desafíos actuales se ha convertido en un importante obstáculo a la hora de adaptarse a los cambios en el modelo productivo y en la demanda (Scott, y Storper, 1992). El tránsito del fordismo al posfordismo con características productivas de mayor flexibilidad ha vuelto obsoleto la trama productiva en la mayoría de los casos. El agotamiento del sistema fordista ha golpeado duramente a estos espacios destruyendo una gran cantidad de empleo, que ha sido absorbido por un sector terciario en el pequeño comercio. Por otra parte, también se han generado importantes bolsones de pobreza en algunas ciudades de mayor tradición industrial.

Si embargo, hay ejemplos donde se vislumbra síntomas de recuperación . A mediados de los 80 parece que estos territorios alcanzaron el punto de inflexión en su evolución económica y comienza la recuperación. Ésta resulta más evidente en las áreas de tradición industrial en las que el proceso de reconversión se inició antes y/ o ha sido más radical (Alemania e Inglaterra: el Sarre, Bremen, Baja Sajona, El País de Gales y Yorkshire crecen en torno a la media europea.). La cuenca del Ruhr constituye un caso de reestructuración paradigmática de una

regiones de tracción industrial es por ello que la utilizaremos para ejemplificar este proceso.

Desde el punto de vista del mercado de trabajo, los centros industriales en declive se han caracterizado por tasas de actividad total y femenina muy cercanas a la media aunque con niveles de empleo juvenil menores a otras regiones. La crisis industrial de los 80 se ha traducido en importantes pérdidas de empleo y en un reducido número de entradas en el mercado laboral.

Estas áreas son dinámicas desde el punto de vista demográfico. Su pirámide de población está dominada por los grupos de jóvenes y adultos, mientras que el porcentaje de ancianos es muy bajo para el contexto europeo. La tasa de dependencia demográfica es, sin embargo, alta debido fundamentalmente al elevado porcentaje de jóvenes. Las tasas migratorias alcanzan también niveles más altos con respecto a la media europea.

Para identificar distintos tipos de reestructuración económica, las variables de empleo y productividad resultan clave. Así, tenemos estrategias de *reestructuración vía productividad*, es el caso de las regiones cuyo valor agregado implica ganancias de productividad y no necesariamente de empleo.

Por su parte, *la reestructuración vía empleo* se relaciona con un ajuste productivo que convive con una mejora o con el mantenimiento del nivel de empleo. Se trata de espacios donde el modelo de crecimiento adoptado ha sido más intensivo en el uso del factor trabajo.

Otro tipo de *reestructuración es la intensivo* donde los aumentos de producción y empleo llegan a un escaso aumento de la productividad. Esto se da en algunos núcleos de vieja industrialización donde se intenta proteger el empleo existente, de manera que se facilita el desarrollo de nuevas actividades que tengan capacidad para generar empleo.

2. Alemania de los 80: estabilidad y líder exportadora La estrategia de la reconversión industrial alemana se funda en un acuerdo más corporativo que estatal, y a un nivel más microeconómico. Se trata básicamente de una intervención institucional llevada a cabo por las grandes corporaciones de la industria (empresas, sindicatos, banca y Estado) y apoyada en los fuertes y sólidos rasgos de aquel modelo de posguerra: la economía social de mercado. Los objetivos básicos del mismo pueden sintetizarse como sigue (Domínguez, 1989, p. 148).:

1. Consolidar el dinamismo exportador en las industrias alemanas líderes: metalmecánica, química y automotriz.

2. Conservar su influencia en las fronteras internas de Europa en el terreno industrial y comercial así como el liderazgo del marco en el sistema el nuevo sistema monetario europeo.

3. Enfrentar sin mayores costos, la estabilidad del consenso social interno con una tasa de desempleo casi estructural cercana a los 10% de la PEA en un marco de fuerte flexibilización del mercado laboral. La tasa de desempleo se fue incrementado entre 1981-90 (7,1%) y 1990-95 (8,1%) hasta alcanzar en 1998 un pico del 11,5% (Ramses 99, Institut français des relations internationales.

Syntheses annuelle de l'évolution du monde, Dunod, Paris, 1998, p. 314).

- Profundizar y consolidar la unificación almena.

- afrontar el desafío de los costos económicos, sociales y políticos del declive estructural de algunos sectores, que como la siderurgia fueron el símbolo del progreso y de la fortaleza nacional.

La economía social de mercado dirigida por los demócrata-cristianos (CDU-CSU) en alianza con los liberales, se sostuvo sobre la base de la exportación de manufacturas: equipos y bienes intermedios, estabilidad monetaria, creciente concentración del ingreso, altas tasas de productividad y de ganancias.

Esta economía con un núcleo industrial fuertemente especializado en algunos bienes de capital y bienes de consumo (maquinaria eléctrica y mecánica, química acero, equipos de transporte), mantuvo una gran atención a la marcha y las fluctuaciones del sector externo.

⁴ A partir del 1 de enero de 1999, la política monetaria de los 11 países de la zona euro se define por el Banco Central Europeo (BCE), que tiene por misión exclusiva, según el tratado de Maastricht, velar por la estabilidad de los precios en el seno de la unión monetaria. El Bundesbank, del que se celebró en 1998 el 50 aniversario del marco alemán, ha conducido su política monetaria otorgando gran importancia a los agregados monetarios. La idea es que la inflación sea directamente correlativa con la masa de moneda en circulación. El éxito del modelo alemán ha inspirado decisivamente la concepción del BCE, pero no se sabe aun si este último conduciría igualmente la política monetaria sobre la base de objetivos de crecimiento de un agregado determinado.

Una de las claves de la fortaleza del modelo alemán es la integración entre la industria y el sector financiero. Por una parte, la banca privada actúa simultáneamente como oferente de créditos y accionista de las principales firmas industriales. Y por otra, la estricta política monetaria del Bundesbank garantizó los objetivos básicos de estabilidad del modelo. Este esquema neocorporativista de regulación socioeconómica basado en la gestión cartelizada de las corporaciones (bancos, empresarios, sindicatos) y el Estado (federal, regional, y local) tuvo un impacto positivo a nivel microeconómico. Fundamentalmente en sostener las condiciones y la dinámica de la inversión y la estabilidad del mercado de trabajo.

2.1. Wirtschaftswunder (milagro económico) El consenso de la economía social de mercado se construyó sobre la base de un acuerdo entre los distintos actores sociales de la economía, a través de la participación política generalizada de los partidos gobernantes.

Entre fines de la Segunda Guerra Mundial y la década de los 60, Alemania pasó de ser un territorio arrasado no sólo por la guerra sino por el fin de la gran ilusión construida por el nazismo, a ser una de las potencias del mundo capitalista. La Alemania de posguerra refundó su sistema económico y político e implantó un nuevo acuerdo social en base a un modelo de acumulación impuesto por el capitalismo americano. El motor de este nuevo esquema se sostuvo en dos pilares: la inversión interna y la exportación.

(Ramses 99, institut français des relations internationales. Syntheses annuelle de l'évolution du monde, Dunod, Las características sobresalientes de este modelo fueron (Domínguez, 1989, p. 153): 1. Orientación exportadora del modelo ; 2.

estabilidad del mercado de trabajo; 3. un fuerte proceso de inversión

Indicadores Macroeconómicos							
	1961-73	1974-80	1981-90	1990-95	1997	1998	1999
PBI (precios corrientes, millardos de marcos)					3641,8	3773,3	3933,6
Tasa de crecimiento real del PIB (%)	4,3	2,5	2,5	3,6	2,2	2,7	2,9
Tasa de crecimiento de la producción industrial (%)	4,8	1,6	2,3	-0,3	3,6	4,2	3,6
Balance de pagos Corriente (% del PBI)	0,8	0,6	2,6	-0,2	0	0,4	0,7
Tasa de inflación de precios al consumidor (%)	3,4	4,3	2,1	3,4	1,9	1,7	1,7
Tasa de crecimiento de los salarios (%)	8,8	6,9	3,7	3	1,4	1,8	2,4
Población total (millones)	76,5	787,6	78,2	80,5	82,2	82,4	82,6
PEA (millones)	26,7	27,2	29,9	37,4	38,4	38,5	38,6
Tasa de desempleo (% / PEA)	0,8	3,4	7,1	8,1	11,4	11,5	11,1
Datos a precios corrientes , % del PBI							
Consumo Privado (precios corrientes, % del PBI)	55,8	56,3	56,2	56,8	57,2	57	57
Consumo público	nd	nd	nd	19,6	19,4	19,1	18,8
Formación bruta de capital fijo	25	21	20,1	22	20,1	20	20
Variación de Stocks	nd	nd	nd	0,3	1,7	1,6	1,5
Exportaciones de bienes y servicios	21,2	25,2	30,3	25	26,6	28,3	29,5
Importaciones de bienes y servicios	18,7	23,4	26,5	23,7	24,9	25,9	26,9

Paris, 1998, p. 155).

Fuente: elaborado en base a datos de la OCDE, *Perspectives économiques, Junio 1998 (previsions pour 1998 y 1999)*, y *Principaux indicateurs économiques, juin 1998*; Nations Unies, *World Population Prospects, 1997. Ramses 99*, Institut français des relations internationales. *syntheses annuelle de l'évolution du monde, dunod, Paris, 1998, p. 314*).

La alianza de clases entre la burguesía industrial y los sindicatos más importantes llevó a una cierta polarización social: los sectores afianzados y los precarios. Los primeros pertenecen a los trabajadores de la industria moderna y competitiva y los últimos se componen por sectores y trabajadores no calificados, mujeres y extranjeros, antiguos obreros de industrias decadentes, y los desempleados que fueron excluidos poco a poco del modelo.

La descentralización de las instituciones de acuerdo social, junto con la estrategia empresarial para lograr una mayor flexibilidad de contratación, rige hoy las reglas de juego en el mercado de trabajo. El incremento de la tasa de desocupación que se verifica a lo largo de las últimas décadas (ver cuadro indicadores Macroeconómicos) recae sobre las espaldas de los trabajadores ocupados. No debemos olvidar que a esta carga se suma de manera muy significativa los costos del proceso de unificación nacional emprendida desde la década de los 90.

Las instituciones del Estado central y de los estados federales (Länder) se han apoyado en el consenso social y político para poder enfrentar el peso y el costo de este proceso tanto de reestructuración económica como política. Estas instituciones despliegan una amplia gama de políticas de subsidios, transferencias, asistencias, gastos en Investigación y Desarrollo (I&D) y sobre la propiedad estatal de las empresas. La evolución de la inversión en I&D tanto a nivel público como privado merecen un señalamiento especial porque ese ha constituido uno de los pilares de la estabilidad y crecimiento económico alemán en las últimas décadas. Si se analizan las cifras más de cerca veremos que desde mediados de los 70 (crisis del fordismo) la inversión en I&D como porcentaje del PBI se mantenido casi en un 3%⁵. Esto nos indica una férrea voluntad de sostener la reestructuración económica en los más altos niveles que el desafío tecnológico y científico de fin de siglo exige.

Por su parte, la unificación alemana ha llevado a la creación de aproximadamente medio millón de empresas, bajo la conducción de empresarios educados con otras tradiciones en un sistema social diferente al alemán occidental. Esas empresas, muchas de las cuales han tenido y seguirán teniendo éxito, también le darán su impronta al sector mediano alemán del año 2000. Los desafíos presente y futuros de las grandes corporaciones y de las empresas medianas son los mismos con los que se enfrentan las instituciones relacionadas con éstas. Están en plena marcha las discusiones sobre nuevas estructuras y nuevas formas de diálogo. Sin embargo, por ahora, no es posible postular un diagnóstico sobre su futura evolución.

Si bien no se puede hablar de una explícita política industrial existen medidas relacionadas que ocupan un ambiguo espacio entre el mercado y el Estado. "Alemania es un país con un establishment parlamentario defensivo, un banco central poderoso pero un no tan poderoso ministerio de hacienda y un sistema de convenciones colectivas que guardan celosamente su autonomía" 2.2. El diamante virtuoso: la trama institucional como garante de la estabilidad y el éxito.

El modelo económico alemán desde la posguerra se ha apoyado en un esquema de consenso social con cuatro vértices institucionales: las cámaras y asociaciones empresariales, (sobre todo cámaras de industria y comercio); los sindicatos y la

banca. El cuarto pilar es un actor político que actúa como un guardián confiable: el Estado.

Este diamante virtuoso se apoya en una fórmula de negociación, que implica un cierto margen de autonomía de los actores involucrados en el proceso. La índole particular del mismo se caracteriza por un “Estado, bancos, firmas y sindicatos (que) tomaron la apariencia de un cártel corporativo de modernización unido a la percibida y fuertemente articulada necesidad de mantener la posición de Alemania como Gran potencia económica en el contexto de la intensificada competencia internacional”. Los bancos privados juegan un doble papel: son simultáneamente prestamistas y accionistas de las empresas industriales. Pueden además manejar por poder otros activos que están delegados en otros bancos. En su papel de accionistas participan activamente en las decisiones empresariales y determinan en muchos casos las estrategias finales a seguir.

Los bancos dado este papel de prestamistas y tenedores de acciones, se ubican en una intersección institucional clave entre el Estado y las empresas.

Por una parte, mantienen vínculos estrechos con las autoridades monetarias centrales –el autónomo Bundesbank y sus oficinas regionales- y por otra, a través de su participación directa en los directorios de las empresas (tienen voz y voto en las decisiones de la industria privada) se convierten también en un agente de negociación y acuerdo esencial en la dinámica interna de los sindicatos.

Ahora bien, siguiendo a Katzenstein⁷ la originalidad del modelo residiría en dos elementos esenciales: 1º los espacios de acuerdo social no tradicionales – según este autor los vínculos parapúblicos-; y en segundo término una forma de intervención estatal que no implica un accionar desde lo alto sino que se ejerce a un efectivo nivel microsocia. De tal manera que no involucra necesariamente el ámbito de la política macroeconomía sino que se negocia y se acuerda por ramas económicas, firmas particulares y actores específicos.

Un caso de este tipo de reestructuración economía basada en negociaciones específicas donde están presentes este conjunto de actores sociales se da en la cuenca de Ruhr. En este ejemplo los acuerdos se apoyan en las firmas, bancos, sindicatos, Länder, autoridades locales, y la administración federal. Se aplica así un conjunto ad hoc de medidas socioeconómicas como resultado de negociaciones particulares entre las partes.

Estas negociaciones en las regiones o ramas en crisis se las denomina “carteles de crisis” por algunos autores y están en la base del proceso de reestructuración industrial. Si bien este esquema no ha podido evitar una alta tasa de desocupación ha permitido sin embargo articular una forma específica de interacción y dirección con un relativamente bajo costo político. Por otra parte, no ha impactado negativamente en la competitividad internacional, una de las prioridades sociales comunes a todos los actores participantes.

2.3. El caso de la cuenca del Ruhr: el paso del carbón y el acero al fomento las ideas.

Después de la segunda guerra mundial la cuenca del Ruhr fue durante un decenio la locomotora de la economía de la República Federal. Sin embargo, desde fines de los 50 la cuenca del carbón -“Kohlenpott”- y la segunda región minera, el Sarre, fueron perdiendo terreno en vista de la reducción del precio del petróleo y del carbón importados Junto con la extracción de carbón, se redujeron también los

puestos de trabajo. Actualmente, nadie sabe por cuanto tiempo más se podrá seguir manteniendo con vida a la minería del carbón de piedra, que requiere subvenciones por miles de millones de marcos anuales.

La cuenca del Ruhr es hoy uno de los mayores espacios europeos en transformación. Los 5.4 millones de habitantes de la cuenca del Ruhr son testigos del paso de la economía del carbón y el acero a la economía de alta tecnología y de servicios. Un cambio que transforma la sociedad, las ciudades y el paisaje en general de la región. Un cambio estructural.

Este cambio estructural se manifiesta como complejo proceso de transformación de toda una región para transformarla de un dinosaurio minero en un genio flexible de alta tecnología. Este cambio no solamente ha dejado huellas en las nóminas de mineros que trabajaban en las 14 minas de las 140 que hubo en otra época. Toda la región está marcada por los cambios. Surgen nuevas actividades centros de alta tecnología y también entretenimiento en las antiguas instalaciones de explotación transporte de mineral.

De más de 600.000 trabajadores en 1957, en la minería del carbón de piedra en Alemania trabajan hoy apenas 90000 mineros -junto con los obreros del acero, representan solamente el 0,4% de toda la población activa alemana. A comienzos de 1997, el miedo ante una mayor destrucción de puestos de trabajo llevó a los mineros -cuya edad promedio se eleva a sólo 35 años- a protestar en las calles. El sector privado y los sindicatos calificaron de "compromiso aceptable" el acuerdo que posteriormente alcanzaron el Gobierno Federal y el Estado federado de Renania del Norte-Westfalia: prometieron subvenciones por 65 mil millones de marcos más hasta el año 2005 y las empresas se comprometieron, por su parte, a cerrar otras siete minas hasta el año 2005 y a reducir el número de trabajadores a 40000.

También la industria del acero -el segundo pilar de la economía de la cuenca del Ruhr- está desapareciendo puesto de trabajo. En 1957 había más de 400000 obreros, hoy solo 700008.

Hasta los años 60 los poderosos carteles formados por empresarios, sindicatos y políticos habían impedido todo cambio en la estructura económica, y los consorcios mineros se prepararon para la época del chip asegurando su propio futuro mediante la diversificación. Sólo paulatinamente los grandes consorcios empezaron a desplegar actividades en nuevos campos. en particular el comercio y de los servicios. Entretanto, el sector de servicios ha dado empleos a más personas que el sector industrial. En Essen se clausuró en 1986 la última mina de las 22 que existían antaño. Tres cuartas partes de todos los ocupados hoy trabajan en los servicios de esta ciudad.

⁸ . El 1 de abril de 1997 los dos consorcios Thyssen y Krupp/Hoesch se fusionaron formando así la mayor fragua de acero plano de Europa. La fusión provocó fuertes debates. La empresa Thyssen se defendió contra el intento de una "adquisición no amistosa" por el consorcio Krupp, que es más pequeño que Thyssen. El consorcio Thyssen contó con el decidido apoyo de los obreros del acero, quienes protestaron en Francfort contra el poder de los bancos que pretendían financiar esa maniobra. Finalmente, Thyssen y Krupp acordaron fusionar sus plantas de acero. Si bien esa fusión significa otra reducción más de puestos de trabajo, ambas partes sabían que era la única posibilidad de formar el mayor y mejor consorcio de acero de Europa, a saber la Thyssen-Krupp Stahl AG de Duisburg.

Una de las características de la reestructuración de las regiones de industrialización tradicional en declive es la marcha de los jóvenes en edad universitaria que claramente se hace evidente en el balance educativo de estas áreas. Las altas tasas de escolaridad en la enseñanza secundaria no se corresponden con la inferior escolaridad en el ámbito universitario. Esto refleja la escasa atracción de las universidades situadas en estas regiones. Por el contrario, en el caso de la cuenca del Ruhr se ha dado un especial impulso a la Universidad del Ruhr -RUB- que fue la primera fundada en la República Federal. Desde 1965 inició un proceso a cuyo término la región se transformó en un espacio europeo con una de las mayores densidades de universidades.

Seis universidades y varias escuelas superiores técnicas, así como más de 150000 estudiantes en 130 carreras diferentes documentan el paso del trabajo físico al intelectual. Las universidades fueron construidas con la intención de impulsar el cambio estructural y constituyen hoy uno de los secretos de la performance exitosa de la región. En los años 60 y 70, los jóvenes de esta área iban a Alemania del sur a estudiar mientras que hoy se quedan en la zona. Es una manera de mantener el capital humano y la capacidad de adaptación tecnológica necesaria para garantizar el buen desempeño económico de la cuenca.. ¿Cómo aplicar la investigación básica en una industria en decadencia? Las universidades entre Duisburg y Dortmund han ido encontrando puntos de transferencia que aportan en un sentido que lleva de la idea al producto. La RUB fundó su propia empresa que comercializa los resultados de la investigación universitaria⁹. Desde 1985 más de 60 centros de tecnología han. En el instituto de Física de la RUB se están uniendo, con un procedimiento especial, los elementos de semiconductores con aparatos de gran envergadura, cuya adquisición sería muy costosa para las industriales. Surgido en Renania del Norte-Westfalia, ocupando nuevas construcciones o utilizando los edificios de antiguas minas. Las instancias estatales han apoyado

el asentamiento de empresas de investigación -ayuda para vivir en vez de ayuda para morir. Si bien no todas ostentan un balance positivo como Elmos¹⁰, los aproximadamente 35000 puestos de trabajo en centros de alta tecnología testimonian que se han transformado en un pilar importante de la nueva economía de la cuenca del Ruhr. Las industrias pequeñas y medianas representan hoy el marcapasos del cambio estructural.

Se trata de crear en el próximo milenio la base de una nueva estructura económica diversificada.

3. Algunas lecciones útiles al final del ejercicio: Reflexionando sobre las regiones que ganan en este contexto de globalización y reestructuración socioeconómica confirmamos como lo hemos observado en el caso de la cuenca del Ruhr que el cambio y la innovación constituyen pues la condición clave de supervivencia del sistema local. Aparece así la exigencia de niveles de decisión que superan a los de las empresas, y exigen por otro parte, la oportunidad de políticas adecuadas de intervención con el fin de valorizar aún más las relaciones entre economía e instituciones locales.

Estas relaciones deben traducirse en las fuerzas de regulación social que operan en el exterior del mercado y que dependen de una fructífera integración entre las instituciones y la economía local.

Tres elementos de la red institucional tienen una importancia capital en el caso de la cuenca del Ruhr: el Estado como actor político, los sindicatos y las 10 La firma Elmos fábrica elementos de semiconductoras a medida de los clientes. en 1997 la empresa ocupa a 350 empleados. cámaras y las asociaciones empresariales que prestan un relevante servicio junto con los bancos que deben flanquear el proceso de adaptación de las empresas medianas. Sobre todo, las cámaras de industria y comercio, las asociaciones empresariales y los gremios juegan un papel esencial en este proceso. Estas organizaciones deben asesorar, informar y educar, prestar ayuda operativa y abrir nuevos mercados, además de poner a disposición productos y especialistas.

Elas tienen por tarea también representar a las empresas medianas ante las instancias políticas y ejercer una gran influencia sobre las medidas que toma el Estado relacionadas con sus respectivos cambios de actividades.

La capacidad de llevar adelante con éxito la reestructuración económica territorial que exige las condiciones del capitalismo de fin de siglo, se asientan cada vez más, como apuntamos en el inicio del trabajo, en la consolidación de la trama institucional que caracteriza los tejidos productivos locales.

Bibliografía

Benko, G. Lipietz, A. Las regiones que ganan. Edicions Alfons El Magnanim. Generalitat Valenciana. España, 1994.

Baier. L. L'Allemagne maîtres du temps La Découverte, Paris, 1991.

Castells, M. The informational city, Oxford: Basil Blackwell, 1989.

Cuadrado Roura, J. R. (dir), Mancha Navarro, T., Garrido Yserte, R. Convergencia regional en España. Hechos, tendencias y perspectivas. Fundación Argentaria, Madrid, 1998.

Domínguez, R. "Industria, Estado y Sociedad. La reestructuración industrial en América Latina y Europa". Revista Nueva Sociedad. Caracas, 1989..

Hall, Peter. "Forces shaping urban Europe", Urban Studies, 1993.

Harvey, D. The urbanization of Capital, Oxford, Basil blackwell, 1985.

Katzenstein, P. "West Germany as number two: reflections on the German Models", en Markovits, (ed) The Plitical Economy of West Germany: Modell Deutschland, Praeger, Nueva York, 1982.

Le Gloannec, A. M. (comp) L'Allemagne apres la guerre froide, Le vainqueur entravé. Complexe coll. "CERI" Bruselas, 1993.

Le Gloannec, A: M. (comp) L'etat de l'Allemagne. La Découverte, coll. L'etat du monde, Paris, 1995.

Marsh, D. German and Europe, the Crisis of Unity; Heinemann, Londres, 1994.

Piore, M, Sabel, C the second industrial divide, New York, Basic books. 1984.

Rodríguez Pose, A. "El papel del factor estatal en la percepción de la convergencia regional en la Unión Europea" Información Comercial Española, núm. 762, 1997.

Rovan, J. Histoire de l'Allemagne, des origines a nos jours, Seuil, Paris, 1994.

Sassen, S. The global City: New York, London, Tokio, Princeton: Princeton University Press, 1991.

Scott, A., Storper, M. "Le développement régioinal reconsidéré", Espaces et sociétés,, 1992.

Storper, M. Scott, A. "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes" en J. Wolch y M. Dear (eds) The power of geography. How territory shapes social life. Boston, University, Unwin & Hyman, 1989.

Storper, M. The Regional World. The Guilford Press, New York, 1997.