

**RECONSIDERANDO LA REGIÓN.
CULTURA, INSTITUCIONES
Y DESARROLLO ECONÓMICO
EN CATALUÑA Y GALICIA**

MICHAEL KEATING

Universidad de Aberdeen (Escocia)
Instituto Universitario Europeo (Italia)

RECONSIDERANDO LA REGIÓN. CULTURA, INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO EN CATALUÑA Y GALICIA (*)

POR

MICHAEL KEATING

Universidad de Aberdeen (Escocia)
Instituto Universitario Europeo (Italia)

I. EL NUEVO REGIONALISMO

Desde los años 80 se ha producido un gran cambio en la forma de pensar sobre el desarrollo regional en Europa (Bachtler, 1993, 1997; Keating, 1996, 1998, 1999), desplazando el centro de atención del nivel estatal a los niveles globales, continentales y europeos. Las políticas en la época de la posguerra estuvieron por lo general basadas en la dirección y planificación estatal, y en la capacidad de desviar la inversión pública y privada de las regiones más florecientes a las menos desarrolladas o en declive. Los principales instrumentos fueron inversiones en infraestructuras, subvenciones y recortes en los impuestos, y controles de planificación materiales. En la década de los 70 este enfoque resultó bastante controvertido y en los 90 fue sustituido por otro más competitivo en el que las regiones se ven en la obligación de buscar su propio lugar en la división europea y global del trabajo. Los nuevos en-

(*) La investigación para realizar este trabajo ha sido subvencionada por el Gobierno de Flandes.

foques contienen cambios en las circunstancias y en la comprensión académica del problema regional. El cambio más importante es el contacto de las regiones con los mercados globales y europeos. La «globalización» es un término simbólico para referirse a una serie de efectos, incluyendo un mercado internacional más libre, movilidad de capital y la aparición de la corporación transnacional. Tales efectos disminuyeron la capacidad de los gobiernos para dirigir sus economías espaciales en un mundo donde los inversores, al negárseles la oportunidad de invertir en la región de su preferencia, pueden trasladarse fuera de sus países.

El mercado único europeo refuerza dichos resultados al tiempo que fomenta la competencia por inversiones, tecnología y mercados entre las regiones. La política competitiva de la UE limita y controla estrictamente las subvenciones para inversiones y, junto con la liberalización de las empresas de servicio público y las comunicaciones, hace de la financiación cruzada de éstas un instrumento muy dificultoso para las políticas regionales. Bajo el régimen de los Fondos Estructurales a partir de 1988, la propia política regional se fue europeizando considerablemente (Hooghe y Keating, 1994; Hooghe, 1996), con Estados que siguen frecuentemente el ejemplo de la UE en la designación de áreas, de programas y de planes regionales. Con la *segregación* parcial de los Estados, las propias regiones se hicieron más activas. La competencia por las inversiones entre regiones ha proporcionado a los líderes políticos un *leitmotiv*, produciendo una forma política neomercantilista en la que las regiones aparecen inmersas en un juego por la ventaja. En un mundo en el que las ideologías, los vínculos entre clases y los partidos están debilitados, la ventaja territorial resulta un tema tentador para los políticos, con el fin de ampliar sus bases electorales.

El nuevo pensamiento académico se centra en la importancia del lugar. Los antiguos enfoques de la política de desarrollo regional tenían esto en cuenta únicamente como localización, es decir, la distancia de los mercados, de la mano de obra o de las materias primas. Los nuevos enfoques consideran el lugar (Agnew, 1987) como un complejo de relaciones sociales, normas, instituciones y comprensiones, basándose en la literatura sobre sociología económica (Swedberg, 1993) y en la *construcción social del mercado* (Bagnasco y Triglia, 1993) para demostrar que el desarrollo económico consiste en algo más que la simple reunión de factores de producción en un espacio físico. El mismo lugar se convierte en un factor de producción, de manera que es poco probable que una inversión colocada en un escenario inadecuado consiga buenos resultados. Otro término fundamental es el de *ca-*

pital social (Coleman, 1988; Putman, 1993), con el que se alude a modelos de relaciones y confianza sociales que permiten un balance de cooperación y competencia, admitiendo la producción de bienes públicos y la inversión colectiva a largo plazo (Sabel, 1993), y superando la división entre racionalidad individual a corto plazo e interés colectivo a largo, que es uno de los eternos problemas del capitalismo de mercado.

Los enfoques tradicionales sobre el desarrollo regional tenían en cuenta la existencia de dependencias comercializadas, en las que las industrias complementarias podían reducir sus costes ubicándose juntas; las políticas de crecimiento de los 60 y de los 70 intentaban fomentarlas para promover el desenvolvimiento autosuficiente. Lo que resulta novedoso en los últimos años es el reconocimiento de *interdependencias no comercializadas* (Couchene, 1995; Storper, 1995; Morgan, 1995, 1996, 1998) que surgen de la proximidad de fabricantes y proveedores innovadores dentro de una región o localidad y del complicado modelo de intercambios informales que esto induce. Tal entramado valora la producción de bienes públicos regionales, un enfoque a más largo plazo para el desarrollo y para formas de reciprocidad no inmediatas. Otra forma de expresar esta cuestión es la de que existe una confianza generalizada. La *economía asociacional* (Cooke y Morgan, 1998) se presenta como una forma de empresa/iniciativa distinta del capitalismo individualista, mixturando la cooperación y la competencia de modo complejo. Otra idea clave es la de *región aprendiz* (Morgan, 1995), en la que la innovación es autosuficiente y el éxito, mediante el fomento de la confianza y de la cooperación, pone las bases para los futuros logros. Numerosos observadores apreciaron también el referido cambio en las tecnologías de producción y sistemas de innovación que la vieja idea de ventaja comparativa, según la que cada región tenía un lugar en la división del trabajo nacional e internacional y que suya es la política regional tradicional, ha dejado paso a la *ventaja absoluta o competitiva* (Scott, 1998).

Como consecuencia de tales cambios económicos, tecnológicos, políticos e intelectuales, la política de desarrollo regional ha sido redefinida. Ahora tiende a ser más *descentralizada*, bien en el nivel regional o local donde la capacidad de integración horizontal y de conocimiento de problemas es mayor (Cappellin, 1995 a, b; Begg *et al.*, 1995). Se le concede gran importancia a la *construcción de instituciones*, con un nuevo énfasis en la planificación estratégica (Wannop, 1995). Se trata de una creencia generalizada en que las instituciones a nivel regional son necesarias para ayudar a construir redes de cooperación y asocia-

ción, aunque su naturaleza es discutida. Los negocios y sus grupos de presión tienden a preferir un tipo de institución más despolitizada, funcionalmente específica y no responsable de las consecuencias sociales del desarrollo. La mano de obra tiende a preferir el gobierno regional electo, abierto a influencias no comerciales.

La política pone menos el acento en la infraestructura física y más en el desenvolvimiento de los *recursos humanos*. Las políticas de formación fueron ampliamente descentralizadas para complementar otros instrumentos de intervención, y la educación ha sido frecuentemente relacionada con la política económica de una forma más directa que antes. También se otorga gran importancia a la *investigación, desarrollo y traslado de tecnologías*. Los parques tecnológicos y la relación entre las universidades y las empresas están muy extendidas, aunque adoptan formas distintas. Se está efectuando un gran esfuerzo para formar redes y uniones entre las compañías, y entre éstas y las universidades, los centros de investigación y los gobiernos, para fomentar las interdependencias no comercializadas típicas de regiones prósperas. La planificación sinóptica o intervención a gran escala recibe menos atención, y más la intervención «de dirección» y selectiva para remediar fallos en el mercado. Mientras los gobiernos tienden a evitar intentar escoger ganadores, se presta atención a la necesidad de determinar el hueco de la región en la economía global y fomentar agrupaciones de empresas que puedan explotar esto mejor y sostenerse unas a otras. La propia industria es definida de modo más amplio, para incluir servicios comercializados así como manufacturas. Las compañías pequeñas y el *desarrollo endógeno* son los principales objetivos, aunque la promoción de la inversión interior todavía es importante.

En tanto que la opinión general es que hubo grandes cambios, existe menos consenso en cuanto a cuales son y como acontecieron, lo que determina qué regiones tienen las calidades necesarias para competir en el nuevo orden. El valor que más se destaca es «trust» (confianza), una forma difusa de fiabilidad que permite que la gente supere el problema de la reciprocidad no simultánea. Algunos estudiosos intentaron perfeccionar el concepto llamándolo «capital social» (Coleman, 1988; Putnam, 1993). Alude a la estructura o relaciones entre los que promueven la confianza y la cooperación sabiendo que serán correspondidas. Tales conceptos son extremadamente difíciles de analizar. Fukuyama (1995) lo utiliza de una manera globalizadora que desafía la operatividad, extendiéndolo, por ejemplo, para incluir las corporaciones de EEUU, una forma de organización que es más fre-

cuentemente considerada como un mecanismo altamente institucionalizado para resolver el problema de la falta de confianza, situado en el extremo opuesto de las redes de pequeñas firmas que conforman distritos industriales beneficiosos. También consigue, con dudosa precisión científica, cuantificar la proporción del éxito económico de una nación atribuible a factores culturales como de un 20%, una cifra posteriormente citada en varios lugares como si supusiera un descubrimiento empírico concluyente.

De modo semejante, Putnam (1993) intenta construir una única medida del ingrediente crítico, llamándole «civicness», un compuesto de elementos que se expresa como una única variable y experimenta un retroceso contra varias medidas de rendimiento económico e institucional. Hay, sin embargo, una circularidad en la forma en la que Putnam retrotrae la variable de «civicness» contra una medida de «clientelismo», cuando el clientelismo (o más exactamente su ausencia) es uno de los elementos en la variable compuesta de la propia «civicness» (Jackman y Miller, 1996). Aparece otra tautología cuando se define el capital social como esos factores que favorecen la cooperación, y más adelante se afirma que la cooperación es facilitada por el capital social. Coleman, de modo similar, ha definido el capital social a través de las funciones que realiza, pero posteriormente ha observado que esto deja al capital social como un concepto sin analizar, de manera que es necesaria «una segunda fase en el análisis para revelar el concepto, para descubrir qué componentes de la organización social contribuyen al valor producido» (Coleman, 1988, p. S101). Ohmae (1995) opta por un determinismo económico, deduciendo por el aumento de la economía regional y de la competencia internacional que la era del Estado-nación ha llegado a su fin, ignorando la importancia de la política, de las instituciones y de la cultura. Putnam (1993) escoge otro tipo de reduccionismo, atribuyendo las virtudes sociales de las regiones a acontecimientos de un pasado tan distante que, sin duda, es malinterpretado.

Todo ello demuestra que la construcción de la región o la elaboración de un modelo de desarrollo regional es un proceso complejo y multifacético. La competencia económica ha dado forma a las políticas y a las instituciones regionales, pero no las determina. La evolución histórica influencia las opciones abiertas a los que construyen la política regional, pero no los ata. Se precisa, por tanto, un enfoque multidimensional para la construcción de la región, que la considere como un proyecto para idear un nuevo sistema de regulación social y de acción colectiva, haciendo uso de elementos existentes en la estructura social,

movilizando los símbolos culturales y políticos con objetivos concretos, y erigiendo instituciones en el gobierno y en la sociedad civil.

La autonomía regional no sólo es considerada como un asunto de libertad de jurisdicción dentro del estado, sino como la capacidad de gobernar en el contexto de los mercados globales (Keating, 1998 a). Esta concepción de la región se encuentra próxima a la idea de los regímenes urbanos desenvuelta por Stone (1989), o a la de una coalición para el desarrollo urbano (Keating, 1993). El éxito aquí depende en parte de la dificultad de la tarea y, en parte, de la construcción social y política de esta coalición. La dificultad depende del contenido del proyecto y del contexto. El desarrollo regional no tiene en cuenta únicamente los aumentos del PNB por cabeza, sino que puede tener también un contenido cultural, social y medioambiental. El contexto puede proporcionar una localización favorable con respecto a mercados y recurso, o puede ser periférico.

Este artículo es parte de un proyecto más amplio sobre las regiones europeas que examina la construcción de un modelo de desarrollo en seis regiones. En primer lugar, analiza la cultura y la identidad como factores en los que se apoyan el comportamiento y las relaciones. Algunos enfoques atribuyeron el fracaso o el éxito a características y prácticas culturales muy arraigadas. Al analizarlas con mayor profundidad, muchas de tales características han resultado ser meros estereotipos citados, en ocasiones, para racionalizar el fracaso, y pueden ser frecuentemente objeto de dos lecturas. En este sentido, el estereotipo individualista puede ser invocado para explicar el dinamismo capitalista o el fracaso de la cooperación social. El estereotipo colectivista puede citarse para explicar la falta de espíritu competitivo, o descrito de modo positivo como «capital social». Los autoestereotipos, o las historias que las personas cuentan sobre ellas mismas, se convierten en parte de la realidad social (Sabel, 1993), influenciando la acción y las expectativas, y después pueden ser estimulados o rechazados mediante el liderazgo. La cultura no es tan importante en sí misma como en la forma en que es utilizada. Así, una lengua regional podría ser considerada en un contexto como un obstáculo para la modernización o como una barrera para la penetración del mercado y, en otro, como un medio de mantener la cohesión social al tiempo que proyecta la región en el mercado global (Keating, 1998 b). En muchas regiones existe una diglosia en la que la lengua local es empleada en las situaciones familiares y sociales, mientras que la lengua estatal se utiliza para fines de alto estatus y todo aquello que tenga que ver con los negocios. Las regiones también pueden estar más o menos integradas socialmente en

una cultura común, o experimentar una gran disparidad entre los tradicionalistas con tendencias regionalistas y los progresistas cosmopolitas. El regionalismo todavía está asociado en muchas partes de Europa con atraso y oposición al progreso; en otros lugares fue adoptado como un símbolo de modernidad. De modo similar, el regionalismo puede ser cerrado y encerrado en sí mismo, o puede ser, especialmente en el contexto de la nueva Europa, internacionalista.

Resulta preciso, en segundo lugar, examinar las instituciones y el vehículo para la creación y transmisión de la cultura y los valores, y el marco para la cooperación racional. En este punto nos encontramos con un problema familiar. Si vamos más allá de las instituciones formales del gobierno y aceptamos las lecciones del «nuevo institucionalismo» (March y Olsen, 1984), las instituciones se funden en las prácticas sociales y el límite entre cultura e instituciones queda poco delimitado, de forma que precisamos reconocer la relación dinámica entre ellas. Algunos planes institucionales están destinados a proporcionar incentivos al desarrollo, a la cooperación y a la producción de bienes públicos. Otros favorecen la producción de bienes divisibles para la distribución clientelista, o militan contra la planificación a largo plazo. Por otra parte, las redes sociales de las sociedades «tradicionales» e incluso el clientelismo pueden proporcionar la base para la movilización social alrededor del desarrollo, con los incentivos y el liderato apropiados (Piattoni, 1997).

El tercer elemento son las relaciones sociales, la existencia de una clase empresarial local y la incorporación del trabajo y del capital a la coalición para el desarrollo. Algunas regiones, especialmente las antiguas regiones industriales, pueden tener una historia de conflicto de clases arraigado en experiencias pasadas y una consiguiente polarización social que milita contra la cooperación. Algunas regiones pueden tener una clase empresarial dinámica y arraigada localmente; en otras, la antigua burguesía pudo desaparecer en el pasado, o no haber existido nunca.

En cuarto lugar, analizaremos los modelos de la política y de la competencia política y los incentivos de los políticos para adoptar medidas pro-desarrollo, mirar al futuro y generar bienes públicos. Un factor crítico es el liderato, y un proyecto para usar materiales históricos, culturales e institucionales para fines de desenvolvimiento y de construcción regional. La tarea aquí no es sencilla y muchas veces implica controlar una serie de aparentes contradicciones. Los líderes regionales resaltarán los símbolos tradicionales de movilización pero con objetivos modernizadores. Buscarán reconciliar la apertura global con las

raíces locales, como una forma de «cosmopolitismo arraigado» (Friedmann, 1991). Pueden buscar movilizar intereses sociales, pero sin crear puntos «veto». Esto tiene una dimensión discursiva e ideológica, en la que la región es creada como una comunidad imaginaria, y después organizada como un espacio social (Cabrera, 1992). Finalmente, examinaremos las medidas políticas adoptadas en cada región, relacionándolas con las instituciones, los protagonistas y las actitudes que se combinaron para producirlas.

Este es el centro de atención del resto del trabajo, que analiza la construcción de un modelo de desarrollo en dos regiones históricas de España: Cataluña y Galicia. Ambas son reconocidas como «nacionalidades históricas», con sus propias lenguas, historias, culturas y tradiciones. Las dos tienen instituciones gubernamentales semejantes como comunidades autónomas españolas. Sin embargo, sus experiencias con el desenvolvimiento y el cambio fueron muy diferentes. Algunas de tales diferencias tienen que ver con factores objetivos, como la localización y la estructura industrial. Otras están relacionadas con la cultura y su uso. Sobre todo, son diferencias claves en el modo en el que la región fue creada y recreada de forma imaginativa por las elites políticas y sociales. Ninguna de ellas tiene una cultura invariable, estancada en el tiempo, sino que ambas se están adaptando, cada una a su manera, a las nuevas presiones externas e internas.

II. CATALUÑA

Cataluña es, desde hace tiempo, una de las regiones más avanzadas de España. Fue una potencia comercial mediterránea en la Edad Media, y experimentó un segundo despegue económico a partir del siglo XVIII cuando se convirtió en la primera zona de España en industrializarse. En el medievo era un lugar central, pero fue de algún modo marginado con la expansión del Imperio y el cambio del comercio hacia el Atlántico. Dentro de la Unión Europea es relativamente importante, con su ubicación en el Mediterráneo y su posición como puerta de entrada desde Europa a la Península Ibérica. Este factor de emplazamiento no sólo ha marcado las relaciones comerciales de Cataluña, sino que ha modelado su cultura, como una región de paso, desde la época carolingia, cuando era conocida como la Marca Española, hasta el Mercado Único Europeo, que permite a los catalanes presentarse a sí mismos como europeos por antonomasia. En la primera etapa de la dictadura de Franco, Cataluña sufrió las consecuencias de su apoyo a

la República vencida, pero a partir de los años 50 fue el emplazamiento elegido para muchas de las iniciativas de desarrollo del régimen, con la consiguiente afluencia de olas de emigrantes del sur de España. En los años 80 se produjo un duro proceso de reestructuración en las antiguas regiones industriales de España, ya que las industrias pesadas tradicionales, con frecuencia estatales o subvencionadas, fueron eliminadas y reorganizadas. Ahora que este proceso está en gran parte completo, la atención de la política se ha desplazado a los sectores en crecimiento y a las pequeñas y medianas empresas. Actualmente, el PNB de Cataluña es el 94% de la media para la UE¹, pero siguen existiendo algunos problemas estructurales en las antiguas industrias, una falta de dinamismo en numerosas empresas y una fuerte dependencia en la inversión interior para la tecnología, la innovación y el crecimiento.

Cataluña, desde la transición, estuvo marcada por un proceso de construcción de nación o región, con el imperativo, como apuntó Jordi Pujol, de *fer país*. Existe una fuerte dimensión ideológica en ello, ya que las fuerzas dominantes intentaron imponer su propia visión y hacer de Cataluña el marco de referencia para el cambio político y económico. Este se basa en elementos de la estructura social ya presentes, y abarca las instituciones, la cultura y el desenvolvimiento económico en un amplio proceso de cambio. Algunos elementos de dicho proyecto son compartidos, en líneas generales, dentro de la sociedad, mientras que otros son contestados.

1. Cultura e identidad

Cataluña posee un fuerte sentimiento de identidad como nación minoritaria dentro de España, pero el separatismo es relativamente débil comparado, por ejemplo, con el País Vasco, dado que existe cierto apoyo interno al centralismo español.

La identidad catalana está fuertemente relacionada con la lengua, que es entendida por el 94% de la población y hablada por el 68% (Generalitat, 1997). El dominio del catalán es mucho más bajo entre la población inmigrante, pero los grandes incentivos sociales por aprenderlo, hacen de él un vehículo para la asimilación de los niños inmigrantes. La lengua posee un elevado estatus social, puesto que nunca llegó a ser abandonada por las clases medias y experimentó importan-

¹ En función del nivel del poder adquisitivo.

tes renovaciones a finales del siglo XIX y en el XX. Como lengua basada en el latín, se encuentra lo suficientemente próxima al castellano como para ser accesible a cualquiera que desee aprenderla, y prácticamente todos los catalanes de nacimiento son bilingües, y cambian con facilidad de una a otra. De esta forma, sirve como un importante factor en la identidad del grupo y en la cohesión social, sin levantar barreras infranqueables entre grupos de la población dentro de Cataluña (Keating, 1998 b). Al mismo tiempo, una enérgica política de normalización intenta hacer del catalán el principal vehículo de comunicación social. Su uso se extendió en los colegios, donde casi toda la educación primaria y gran parte de la secundaria y de la terciaria se imparten en catalán. La idea final es la de que todos los niños deberían dominar el catalán, el castellano y un tercer idioma (normalmente, inglés o francés), siendo capaces de este modo de funcionar en la tierra en su propia lengua, a la vez que pueden también expresarse en los contextos español y europeo. Existe una amplia política de fomento y subvención al catalán en los medios de comunicación, en la publicidad y en las artes. En ciertos aspectos, la política cultural fue un éxito, ya que los niveles de dominio del catalán aumentaron considerablemente.

Sus límites, no obstante, están todavía marcados por el mundo económico y empresarial. El catalán no es demasiado empleado en las empresas y en el comercio, y los patronos son remisos a cooperar en la extensión de su uso en la economía, considerándolo una carga. Dado el importante apoyo social y político a la lengua, aquéllos se cuidaron de criticar abiertamente la normalización lingüística, pero se resistieron a los requisitos de poner nombres catalanes a sus productos o de proyectar el catalán en el extranjero. Ello puede deberse a una percepción de que el catalán es considerado negativamente en el resto de España y que podría dañar sus perspectivas de mercado y que, además, supone un coste innecesario dado que cualquiera que lea catalán también puede leer y comprender el castellano. De modo que, mientras que la primera ley lingüística de 1983 no causó excesiva controversia, excepto entre algunos nacionalistas españoles acérrimos, la segunda ley, de 1998, provocó una fuerte oposición. Ello no implicó una confrontación social, sino que más bien adoptó la forma de movilización de grupos de intelectuales castellano-hablantes y de funcionarios, por un lado, y de gente de negocios, por otro. De manera irónica, un partido fuertemente nacionalista, Esquerra Republicana de Catalunya, también rechazó apoyar la ley porque no iba lo suficientemente lejos en el mundo empresarial y comercial, y se quejaba de que el catalán corría el riesgo de convertirse en el equivalente moderno del latín medieval, utilizado en las

escuelas y organismos de gobierno, pero cada vez menos en el comercio. Simultáneamente, el catalán se enfrenta a un desafío en la metropolitana Barcelona, la puerta de Cataluña a Europa y al mundo.

La identidad nacional catalana es lo suficientemente abierta como para acoger extranjeros y proporcionar una fuerza para la integración en aislar a la sociedad del exterior. Los encuestados en Cataluña responden, casi invariablemente, con otros dos autoestereotipos. El primero es el de la visión para los negocios y el espíritu empresarial de los catalanes. El otro es la tendencia al «pactismo» y al compromiso y a la tradición de *seny* (Giner *et al.*, 1996), siendo este último aproximadamente el análogo de las míticas virtudes anglosajonas del sentido común, el sentido práctico y la moderación. Existen pruebas de que los catalanes son ligeramente más inclinados a los valores comerciales que la gente de cualquier otro sitio de España y de que están más secularizados (Orizo y Sánchez Fernández, 1991). Los catalanes, sin duda, creen esto de ellos mismos. Las encuestas de 1976 y 1992 demostraron que los catalanes atribuyen su éxito económico no a ventajas naturales, a la inversión o al Estado, sino al carácter de la gente (García Ferrando, 1994). Los catalanes se ven a sí mismos como más emprendedores y trabajadores que otros pueblos españoles, una actitud reflejada, aunque de forma más débil, en la opinión de estos últimos respecto a los catalanes (Sangrador García, 1996).

La construcción del autoestereotipo es de mayor interés dado que los catalanes se inclinan mucho menos a caracterizarse a sí mismos individualmente según el estereotipo austero, orientado hacia el trabajo e inspirado en los negocios, que lo son a aplicar esto a sus paisanos catalanes como un todo. Ello sugiere con fuerza la idea de que esta es una imagen colectiva imaginaria o creada, utilizada de modo instrumental. Las personas de fuera tienden a dar a las características de los catalanes una interpretación más negativa, considerándolos cerrados, ahorradores y egoístas (Sangrador García, 1996). Los defensores de la interpretación pactista de Cataluña apunta a la tradición de soberanía limitada en la Edad Media y a los complejos acuerdos para acomodar los intereses sociales y políticos. Después observan la tendencia desde la transición al pactismo y al orden negociado. Sus críticos señalan la polarización y la violencia de la sociedad catalana en las cuatro primeras décadas del siglo XX, y apuntan que el pactismo fue un rasgo de la práctica política española en general desde la transición. Hay incluso un contraestereotipo, de nuevo prácticamente intraducible, el de *rauxa*, que denota emoción y rebeldía (Lobo, 1997). Una vez más, nos enfrentamos con la cuestión de un pasado utilizable. Cataluña tie-

ne tradiciones pactistas pero también tiene una historia de extremismo, y la elección de revalorizar la tradición pactista como una legitimación de la práctica presente y como un medio de afrontar los conflictos inherentes a la condición de Cataluña, es política, elaborada por líderes políticos y sociales que la hicieron aceptable para sus seguidores. No es un producto automático de una historia dependiente de su trayectoria. En realidad, esta práctica del pactismo y de la acomodación y la búsqueda del consenso son mecanismos efectivos, no sólo para controlar el conflicto de la nacionalidad, sino también para controlar el cambio regional y la modernización en las condiciones que apuntamos anteriormente. Una vez más, esto no es una conexión automática (que, en este caso, sería teleológica), sino una elección social y política, llevada a cabo bajo condiciones favorables, y las nuevas condiciones económicas.

2. Instituciones

El gobierno autónomo de Cataluña, la Generalitat, está fuertemente afianzado por los estándares del sur de Europa y es un punto de referencia vital para los ciudadanos. Debe coexistir con servicios del Estado español, y en este punto hay una considerable competencia. La Generalitat ha intentado separarse lo más posible de la red administrativa del Estado, en particular estableciendo su propio sistema de administración intermedia, las *comarcas*, con la finalidad de ignorar las cuatro provincias reconocidas por el Estado. De hecho, únicamente la Constitución le ha prohibido abolir las provincias. También hay competencia política y administrativa con la ciudad de Barcelona, un feudo de los socialistas, aunque la Generalitat logró suprimir la corporación de la Barcelona Metropolitana, un bastión del antiguo régimen y de sus oficiales. De este modo, la Generalitat ha sido capaz de aumentar su propia capacidad de tomar decisiones y estratégica, y de promover una visión únicamente catalana. El cambio político y generacional ha transformado la burocracia desde las épocas franquista y prefranquista y los niveles de ejecución son, en general, bastante altos². Ello no quiere decir que el clientelismo esté ausente; sus detractores se quejan constan-

² Una demostración de esto, muy anecdótica y poco científica, ha sido la facilidad que he tenido para conseguir citas con los cargos oficiales catalanes en respuesta a los mensajes vía fax, cuando estaba investigando este proyecto. En las otras partes del sur de Europa, los contactos y las recomendaciones personales son esenciales.

temente de que la Generalitat emplea sus programas culturales y sociales para favorecer a aquellos que comparten su visión. Las principales iniciativas para infraestructuras y para el desenvolvimiento económico no están, sin embargo, sujetas a una lógica puramente clientelista. La Generalitat ha establecido una fuerte imagen a nivel local, y los catalanes la ven como más eficiente y menos corrupta que el Gobierno central, y favorecen la expansión de sus poderes (García Ferrando *et al.*, 1994). Esto ocurre especialmente entre aquellos que hablan catalán con más fluidez y entre los sectores más jóvenes de la población.

Cataluña tiene su propia sociedad civil, con una densa red de asociaciones y grupos, aunque la autopercepción no siempre se ajusta a la realidad. El Estudio de Valores Europeos sugiere que los catalanes no son partidarios del asociacionismo, ya que tienen niveles de afiliación a organizaciones más bajos que en el resto de España (Orizo y Sánchez Fernández, 1991), y que numerosas organizaciones son estructuras vacías. En la época de la transición existieron fuertes movimientos sociales, en especial en las grandes áreas urbanas, ya que este era un espacio en el cual era posible la movilización a finales del régimen franquista. En los años siguientes, no obstante, esta energía fue absorbida y canalizada por los partidos políticos, que crecieron hasta llegar a dominar la sociedad civil y la vida de las organizaciones.

Su economía es bastante diversificada, y dominada por una densa red de empresas muy pequeñas, por una parte, y de grandes multinacionales, por otra, sin unas empresas de tipo medio que son tan importantes en Alemania. Las pequeñas empresas parecen ser más dinámicas y flexibles que sus homólogas en el resto de España, dando algo de fundamento al estereotipo catalán del espíritu para los negocios (Parellada y García, 1997). Existe una organización patronal catalana, el *Foment de Treball Nacional*, pero pese a su nombre y a sus orígenes en el siglo XVIII, está perfectamente integrada en la organización española de patronales, CEOE, para la fundación de la cual desempeñó un papel fundamental. Las organizaciones patronales desconfiaban del movimiento para la autonomía política en los primeros años, pero ahora han aprendido a vivir con él y, dado que la Generalitat se ha convertido en su principal interlocutor, a apoyarlo más. Del lado de los sindicatos, la *Comisió Obrera Nacional de Catalunya* (CONC) es el equivalente del tradicional comunista español *Comisiones Obreras* (CCOO), aunque tiene una cierta autonomía y hace campaña a favor de temas catalanes. La tradicionalmente socialista *Unión General de Trabajadores* está más íntimamente integrada en su tronco común espa-

ñol. Mientras que todo ello debilita un sindicalismo independiente catalán, sin embargo ayuda a integrar a los trabajadores inmigrantes, que podrían evitar un sindicato claramente nacionalista en la Comunidad catalana (Jordana y Nagel, 1998). Los sindicatos, aquí como en el resto de España, están muy integrados en el sistema administrativo, con amplios derechos en los procesos consultivos y una red de convenios colectivos sectoriales y locales, pero el grado de afiliación a los mismos es muy reducido, por debajo del ocho por ciento de la población trabajadora.

3. Relaciones sociales

Las relaciones entre clases en Cataluña, asimismo, presenta paradojas. Por una parte, dado el predominio de empresas pequeñas y familiares, hay menos distancia social entre los trabajadores y los patrones, un rasgo también observado en los estudios italianos sobre la industrialización difusa (Bagnasco y Trigilia, 1993) y una disposición a la negociación y al compromiso. Por otra parte, Cataluña a comienzos del siglo XX poseía una de las clases trabajadoras más revolucionarias de Europa, y la violencia era endémica, como testimonian la *Setmana Tragica* de 1909 o las confrontaciones de la Segunda República y de la Guerra Civil. Una vez más, esto demuestra el peligro que entrañan las generalizaciones y los estereotipos. En la historia catalana hay tradiciones tanto de conflicto como de compromiso. Desde la transición se promovieron y predominaron los elementos de compromiso.

Otro aspecto destacado de la estructura de clases catalana ha sido el predominio de una burguesía regional y la relativa falta de importancia social de élites ligadas al servicio militar o a la burocracia estatal que fueron cruciales en otras partes de España. La existencia de esta burguesía regional resultó vital en la industrialización de Cataluña en el siglo XIX y en la reinvenición de Cataluña como nación. Muchos de los miembros de la alta burguesía, incluidos los líderes de la antigua *Lliga Regionalista*, se pasaron al franquismo durante o después de la Guerra Civil (Riera, 1998), y más tarde el surgimiento de empresas estatales y los conglomerados de Madrid debilitaron todavía más la clase industrial autóctona. Desde la década de los 80, las grandes industrias cayeron cada vez más bajo el dominio de las multinacionales. En la transición, las actitudes de las grandes empresas hacia el autogobierno oscilaban entre las hostiles y las indiferentes, y sólo en los últimos años se hicieron más positivas (Bru, 1997). Perdura, sin embargo, una burguesía claramente catalana, arraigada en el sector de la peque-

ña empresa, y esto proporciona una importante base para los partidos que componen CiU. Un elemento final de la estructura de clases es la población inmigrante, que ascendía a un 40 por ciento de la población en la época de la transición en los 70. Ésta es en su mayoría clase obrera, produciendo un cierto solapamiento de identidad nacional y de clase. Por otro lado, existe también una importante clase obrera catalana y, mientras que hay cierta segregación residencial, se da muy poca fricción en los lugares de trabajo o confrontación social entre inmigrantes y nativos, y un alto grado de asimilación de inmigrantes en la segunda generación.

4. Políticas (*politics*)

Las orientaciones políticas dominantes son un nacionalismo moderado representado por el partido del gobierno *Convergència i Unió*, y un socialismo moderado que aboga por una España federal. La *Esquerra Republicana de Catalunya* está oficialmente a favor de la independencia, pero sólo a largo plazo y dentro de una «Europa de los Pueblos» integrada. En las próximas elecciones catalanas de 1999, el nacionalista moderado Jordi Pujol tendrá como rival al socialista Pasquall Maragall, que está intentando formar una coalición no nacionalista pero que retenga al mismo tiempo rasgos reconocibles de «catalanismo». Esto significa que, mientras que hay constantes discusiones sobre asuntos constitucionales, existe todavía un amplio consenso sobre sus límites y un nacionalismo difuso lo suficientemente moderado como para incorporar amplios sectores incluso de la población inmigrante, especialmente en las segundas generaciones. Los catalanes, por regla general, reconocen múltiples identidades como la catalana, la española y la local, sin demasiado esfuerzo (Keating, 1996).

El nacionalismo catalán tiene una historia utilizable como nación de comerciantes en la memoria de la autonomía catalana anterior a 1714, y en el legado medieval. Esto ha sido reforzado y renovado por el nacionalismo catalán, un producto de finales del siglo XIX y principios del XX, el cual fue originariamente encabezado por la burguesía comercial e industrial, y que definía Cataluña por la combinación de dinamismo empresarial y tradicionalismo, y que soñaba con modernizar España «catalanizándola». El nacionalismo catalán en esta fase era profundamente proteccionista, dado que los productos catalanes no eran competitivos en el resto de Europa y esta combinación de reivindicaciones de autogobierno con la necesidad que había de un mercado español proteccionista, otorgó una considerable ambivalencia al movi-

miento. El nacionalismo catalán es ahora fuertemente proeuropeo y estuvo al frente del movimiento de la Europa de las Regiones, buscando un nuevo orden político en el que las naciones sin Estado tengan un lugar definido, pero sin sustituir completamente al antiguo sistema estatal. El nacionalismo moderado es, de esta forma, una ideología casi hegemónica, al tiempo que contiene suficientes variantes para englobar a la mayor parte de la población activa. La acusación más seria que se hace contra Pujol dentro de Cataluña no es que sea un nacionalista, sino que intenta monopolizar el catalanismo, dando su propia interpretación y definiéndolo de un modo demasiado limitado.

5. Política (*Policy*)

La estrategia de desarrollo económico de Cataluña se corresponde con lo que en otra ocasión (Keating, 1998 a) he llamado «regionalismo burgués»: la promoción de un interés económico y territorial en asociación con la elite empresarial local. Las políticas económicas de la Generalitat están oficialmente basadas en la no-intervención, de acuerdo con la postura ideológica de la coalición dominante. Las subvenciones industriales no se emplean demasiado, aunque esto pueda deberse a la racionalización de la necesidad dado que, bajo las regulaciones de la UE, Cataluña no es una región en la que se deba permitir la subvención a gran escala. En su lugar, se pone el énfasis en fomentar la innovación y la aparición de grupos industriales, aunque no se intenta determinar lo que éstos deberían ser. El gobierno promueve los centros de diseño de traslado de tecnologías, pero dirigidos por compañías que no reciben subvenciones. De manera similar, se espera que las compañías paguen por los servicios recibidos del gobierno. La política se hace más a través de una serie de agencias con participación privada que directamente a través del gobierno. Se hace mucho hincapié en la internacionalización de la economía catalana, especialmente a través de la COPCA, una agencia con oficinas en 33 ciudades en todo el mundo. Esta es también una estructura no demasiado fuerte, dependiente de agentes locales en los países interesados y que responden a su demanda.

Existe una ideología dominante de cooperación social, dentro de los límites de una economía de mercado competitiva, pero no hay nada que se pueda considerar como cooperativismo regional. Los patronos y las organizaciones de trabajadores son demasiado débiles y están demasiado integrados en sus homólogos estatales como para permitirlo, y no existe ningún interés por parte del gobierno. Hubo im-

portantes iniciativas tripartitas en las relaciones laborales. En 1998 la política del mercado laboral fue transferida a la Generalitat y en esta época se formó un *Consell de Treball de Catalunya* con representación tripartita para dar asesoramiento sobre las relaciones laborales. Todos estos suponen pasos hacia un concreto modelo catalán de relaciones industriales, construido sobre la idea de que las relaciones laborales son, por regla general, mejores allí, que los patronos son más responsables, los trabajadores más preocupados por su trabajo y las relaciones laborales menos politizadas. Por otro lado, tanto los sindicatos como las patronales están muy controlados por sus troncos comunes, y el Estado todavía tiene importantes funciones en esta área. De manera significativa, las negociaciones y los acuerdos tripartitos tampoco se llevan a cabo en catalán. La mayor parte son registrados en castellano y, posteriormente, traducidos al catalán.

La planificación territorial está bastante bien elaborada en Cataluña, ayudada por la estructura monocefálica de la región, centrada en Barcelona y las principales rutas de transporte a Europa y al resto de España. La planificación franquista estaba basada en la expansión de la industria pesada, con megaproyectos patrocinados por el Estado y poca atención a un urbanismo coherente, acompañada de una incontrolada especulación sobre los terrenos y de corrupción. Desde la transición se efectuó un esfuerzo en proyectar mejores políticas territoriales, controlar la expansión urbana, proporcionar mejores servicios y mejorar la integración social. La ciudad de Barcelona fue transformada bajo el liderato de su gobierno local, utilizando los Juegos Olímpicos de 1992 como una oportunidad para atraer un nuevo desarrollo y para rehabilitar zonas enteras de la parte antigua. Las propias obras olímpicas se retrasaron y todo el programa estuvo plagado de conflictos entre la Generalitat y la Corporación de la ciudad sobre el control y acerca de quien debería atribuirse los méritos, pero todo estuvo preparado para el día y la organización general es, a menudo, favorablemente comparada con la Feria Internacional de Sevilla. Una agencia de la propiedad, el *Institut Català del Sol*, está trabajando para reunir parcelas de terreno para el desenvolvimiento residencial e industrial, con poder para la expropiación. Para una fase posterior, ha planeado el desarrollo de nuevas zonas para asegurar un uso racional del espacio y la provisión de viviendas para grupos con distintos niveles de ingresos. De nuevo, la estrategia evita la propiedad pública directa, utilizando cooperativas para promocionar viviendas sociales. Cierto es que ha habido escándalos de corrupción y acusaciones de subvenciones en las políticas de urbanismo y territoriales, pero en general la planificación urbana y regional ha funcionado bien en Cataluña. Dada la complejidad

de la cuestión y la multitud de personas e intereses implicados, esto sugiere un deseo de cooperar con el propósito de llegar a fines pactados y cumplir los objetivos previstos.

III. GALICIA

Las perspectivas económicas de Galicia están determinadas por su localización periférica, tanto dentro de España como de Europa. Esta fuera de las principales rutas comerciales terrestres y las expectativas de comercio marítimo en la época del Imperio español fueron frustradas por el monopolio del comercio con América mantenido desde Cádiz, mientras que Lisboa captó el comercio imperial portugués. La economía de Galicia se desarrolló de forma dependiente, con énfasis en las materias primas, principalmente madera y granito, para ser transformadas en otras partes. Los planes «desarrollistas» de Franco reforzaron este modelo, añadiendo masivos planes hidroeléctricos con la finalidad de proporcionar energía para la industrialización de otras regiones españolas. Existe una clara división entre la costa, donde opera la mayor flota pesquera de Europa, y el interior no desarrollado, dominado por miles de pequeñas explotaciones agrícolas de carácter familiar. Una segmentación similar se da entre las grandes ciudades, con una importante presencia de funcionarios y militares, y las zonas del rural. Como añadido a las desventajas naturales de la región, en la época de la transición no se prestó atención al desarrollo de sus infraestructuras, incluidas carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones. Su pertenencia a la UE ha incrementado la condición periférica de Galicia y ha presentado un desafío a sus industrias tradicionales. Los pescadores entraron en conflicto con la sobreexplotación de los otros Estados y se enfrentan a los problemas de disminución de las reservas pesqueras. La industria tradicional y la agricultura hacen frente a la competencia con Europa y a la imposición de cuotas, principalmente en la leche y el acero, mientras que los agricultores no consiguen los mismos beneficios de la Política Agraria Común que los grandes productores del Norte de Europa. El PIB por persona es justamente el 60% de la media de la UE y alrededor de dos tercios del de Cataluña, aunque el nivel de vida está más cerca del promedio español.

1. Cultura e identidad

Aunque es común atribuirles a características hondamente arraigadas de la cultura gallega, y éstas se reflejan en los autoestereotipos

de los encuestados. El paisano gallego es descrito como individualista o centrado en la familia, sin espíritu emprendedor y no muy dado a cooperar en el bien común —características que recuerdan el «familismo amoroso» de Banfield en Italia—. Esto ha sido atribuido al patrón fragmentado de posesión de la tierra (minifundismo) y de la herencia, a la dominación histórica de la Iglesia y al fracaso del Estado a la hora de penetrar de modo efectivo en el rural. De los hombres de negocios de Galicia se dice que carecen de capacidad innovadora y que están poco preparados para administrar sus negocios y no dispuestos a especializarse. Los clientes todavía esperan que las empresas provean una gama completa de productos, y hay poca disposición por parte de las empresas para cooperar en la investigación, en la exportación y en el marketing. Los propios gallegos son dados a repetir estas opiniones. En una investigación del CIS de 1992 (pero no en la anterior de 1976) las desigualdades económicas eran atribuidas más al carácter regional que a las ventajas naturales, aunque en contraste con los catalanes, reconocían la importancia de la inversión, de las políticas estatales y del capitalismo (García Ferrando *et al.*, 1994). Los gallegos no se ven a sí mismos, ni son vistos por los demás, como tan emprendedores como los catalanes, teniendo una imagen de conservadores y de estar atados a la tierra (Sangrador García, 1996). Mientras que, sin duda, no comparten la imagen de hombres de negocios de los catalanes, son vistos como más emprendedores que la gente de otras partes de España, y esto se da más entre los extranjeros que entre ellos mismos, quizás reflejando el éxito de los hombres de negocios gallegos en el extranjero y la ausencia de éxito en su tierra.

Una vez más, tenemos la evidencia del poder de los autoestereotipos como un mecanismo para racionalizar la condición de la gente. La lengua es un indicador del problema. El gallego es la única de las lenguas minoritarias de España hablada prácticamente por toda la población. Esto, empero, es un reflejo de la falta de inmigración antes que de la salud del idioma, ya que existe una gran diglosia en su uso. El gallego es mucho más hablado en el rural que en las ciudades, mucho más entre la clase baja que en las clases media y alta, y mucho más hablado en la familia que en otras situaciones más formales (Real Academia Galega, 1995). Dada esta concentración en los sectores menos formados de la población, su uso en la comunicación escrita es muy reducido. Al contrario que el catalán, sufrió un rechazo social, y la gente que mejora de clase social tiende tradicionalmente a evitar emplearlo. El progreso social es asimilado con hablar en castellano y hay una tendencia por parte de las clases altas y urbanas a no inclinarse favorablemente hacia el gallego y su implantación en la educación y en la

vida pública (Real Academia Galega, 1995). En el trabajo, se tiende a utilizar el gallego entre los trabajadores, pero el castellano con los superiores (Real Academia Galega, 1999). Por ello, al contrario que el catalán, el gallego no se puede usar para construir una comunidad imaginaria vista como dinámica, integrada, moderna y europea.

2. Estructura social

Al contrario que en Cataluña, Galicia nunca ha generado una burguesía comercial e industrial activa. Las clases medias encontraron empleo en la burocracia del Estado, en el Ejército o en el sector privado, en la banca, mientras que los elementos dinámicos encontraron una vía de escape en la emigración interna o al extranjero. El fracaso en estructurar una clase emprendedora no fue debido a la falta de capital ya que, como muchas sociedades tradicionales, Galicia tenía una alta tasa de ahorro, estimulada a partir del siglo XVIII por el dinero de los emigrantes, pero este capital fue colocado, por regla general, en otras partes (Beiras, 1995). La posesión de la tierra hasta 1926 estuvo organizada en líneas precapitalistas, contribuyendo a la proliferación de pequeñas propiedades (minifundismo) y a una agricultura de subsistencia (Maíz, 1996). Las relaciones sociales dentro de Galicia están polarizadas, con una estructura de clases muy fragmentada, y con una gran distancia social entre las clases urbanas medias, los pequeños agricultores y el pequeño proletariado industrial. Galicia se caracteriza por altos niveles históricos de emigración. Entre 1964 y 1991, 312.000 personas abandonaron Galicia (Pérez *et al.*, 1996). Hasta mediados de los 60, el principal destino migratorio fue América del Sur; después la mayoría tuvo como destino Europa (Costa Clavell, 1976). Los niveles de actividad están entre los más elevados de España, y el desempleo, entre 1964 y 1991, fue sólo la mitad del promedio español. Hacia 1995 ya había aumentado al 17.2 por ciento, aún menor que la tasa de España (22.7 por ciento) o de Cataluña (19.9 por ciento), pero este dato ocultaba una productividad y unos niveles de capitalización bajos, si exceptuamos las industrias extractivas. El factor total de productividad en el período 1964-1991 fue un poco más de la mitad del de Cataluña (Pérez *et al.*, 1996). Sobre este punto existen numerosos elementos que concuerdan con la teoría de la dependencia o «colonialismo interno» (Lafont, 1967), pero la explicación del atraso económico y de la falta de dinamismo todavía sigue siendo objeto de disputa.

Galicia tiene su propia asociación de empresarios, la *Confederación de Empresarios de Galicia*, que busca desarrollar una visión re-

gional. Galicia, a diferencia de Cataluña, tiene sus propios sindicatos. Hay un cierto grado de colaboración, a través del *Consello Económico e Social* y de sus propios grupos de trabajo. La mayor parte de los contactos y del trabajo, por ejemplo en planes de formación, sin embargo, son llevados a cabo a nivel provincial. Hubo una imitación de la experiencia catalana al establecer un *Consello Galego de Relacións Laborais* y un tribunal de mediación para conflictos industriales, pero esta experiencia es bastante reciente.

Existen pruebas que demuestran una escasez de capacidad para la movilización social a gran escala en Galicia. Álvarez Corbacho (1995) ha evidenciado que, mientras las tasas y gastos por cápita en las grandes ciudades son equivalentes a las que existen en cualquier parte de España, los pequeños municipios gallegos rechazan establecer impuestos a ese mismo nivel. Ello no sólo reduce sus fuentes de ingresos, sino que, puesto que las subvenciones centrales van unidas al esfuerzo fiscal, también reduce las transmisiones del Gobierno central. Esta práctica se atribuye a una falta de inclinación a la realización de proyectos para el bien colectiva y a una confianza, en su lugar, en el clientelismo y en bienes divisibles. En vez de llevar a cabo rigurosas políticas de planificación urbanística, los municipios permiten la expansión urbana incontrolada, esperando extender la base de impuestos sobre la propiedad como una alternativa a las crecientes tasas. La población del campo se encuentra muy dispersa y los sistemas de carreteras locales rara vez conectan entre sí³. Las redes sociales están cerradas y hay un alto grado de dependencia en los contactos personales y en los lazos familiares⁴. Por otra parte, estas redes en sí mismas representan algo más que un mero individualismo y existen numerosas asociaciones voluntarias, sobre todo al nivel de la parroquia rural y una tradición de cooperativismo desde comienzos del siglo XX (Beiras, 1995). A muchas de estas cualidades estereotípicas del campesino gallego se les puede dar la vuelta y considerarlas como virtudes (Mella, 1992). La reflexión, antes un eufemismo por inseguridad, es ahora considerada como un rasgo positivo. La falta de dogmatismo, anteriormente una señal de dependencia en las opiniones ajenas, puede describirse como apertura. El equilibrio social, antes sinónimo de estancamiento, puede permitir ahora un cambio moderado. Lo que falta es un sistema de movilización social en el nivel regional que se corresponda con las nece-

³ Caminar por el campo gallego puede ser una experiencia frustrante, ya que se vuelve continuamente al punto de partida.

⁴ Esto resulta evidente para el sociólogo que busca entrevistas en Galicia.

sidades del moderno desarrollo, y para explicar esto precisamos examinar la integración y el liderato simbólicos, las instituciones y la política.

3. Políticas (*politics*)

Las tradiciones y prácticas políticas sirvieron para perpetuar estas características. Existe un claro sentido de la identidad gallega característica (García Ferrando *et al.*, 1994; Moral, 1998), pero no está tan fuertemente politizada como en Cataluña ni ligada a un proyecto compartido de autonomía en España y Europa. La encuesta del CIS de 1992 demostró que los gallegos eran ligeramente menos propensos que la región media a demandar más poderes para la Comunidad Autónoma (García Ferrando *et al.*, 1992). La política es localista y territorialmente fragmentada (Maíz, 1996) y los niveles de participación en las elecciones a todos los niveles han sido tradicionalmente bajos. La participación en el referendo del Estatuto de Autonomía fue sólo de un 29 por ciento y la de las elecciones regionales fue la más baja de España. La votación tiende a considerarse en términos únicamente instrumentales, alcanzando el máximo nivel en las elecciones locales en los lugares en los que la influencia del cacique es más fuerte, y puede presentarse como parte de una transacción individualizada, y el mínimo donde las elecciones debaten sobre temas más abstractos (López Mira, 1996). Sin embargo, sobre este punto hay señales de cambio. La participación electoral ha aumentado del 47 por ciento en 1981 al 64 por ciento en 1997 y se ha acortado la distancia con otras regiones.

El clientelismo posee una larga historia y estaba bien establecido en el siglo XIX, ayudado por la fragmentación territorial y política de la sociedad y la centralización del poder. Los personajes importantes o *caciques* sobrevivieron a la confusión de comienzos del siglo XX y persistieron bajo el franquismo, ya que Galicia, a diferencia de Cataluña, fue un bastión de la dictadura. Este clientelismo dominante es otro indicio de que sería un error describir Galicia como «individualista», ya que implica un grado de autosuficiencia e independencia que no existe. Antes bien, el sistema de clientes reprime la capacidad para la autoexpresión individual y colectiva, al tiempo que favorece la producción de bienes divisibles. A diferencia del clientelismo italiano, la variedad gallega opera más en el nivel colectivo que en el individual. Los patronos no tiene autoridad, por regla general, en los servicios a nivel individual, como las pensiones, o en la habilidad para manipular

los cálculos de los ingresos imponibles, sino que dependen de beneficios colectivos como carreteras, puentes y proyectos de obras públicas, realizados a través de colaboradores locales. Esto creó un modelo de dependencia política que refleja la dependencia económica de la región y que milita contra la movilización política autonómica.

El sistema ha sobrevivido por mor de la fragmentación de la vida política gallega y el fracaso en organizar una oposición efectiva o un proyecto alternativo. El Gobierno autónomo estuvo dominado desde que fue establecido por el partido conservador español *Alianza/Partido Popular* (PP) bajo el liderato, desde 1989, de Manuel Fraga, anterior ministro de Franco y líder fallido de la oposición nacional. El PP gallego es una combinación de dos elementos bastante característicos. Un elemento *españolista* y centralista, dominado por el liderato de Madrid, tiene poco tiempo para el particularismo gallego y está cada vez más inclinado a una forma de neoliberalismo económico y social hacia el que el PP nacional ha evolucionado gradualmente; este es más fuerte en las ciudades y en la provincia de A Coruña. El otro elemento está más arraigado en el mundo rural de la Galicia tradicional y defiende un tipo de regionalismo tradicionalista y algo antimoderno, asociado con el folklore y basado en redes de clientelismo e influencias. Ninguno de los elementos tiene un proyecto para un modelo autónomo de desenvolvimiento y modernización regional gallego.

El Partido Socialista, anteriormente la principal oposición, se ha deteriorado entre el faccionalismo y los conflictos entre sus líderes urbanos y ya no es un serio rival como alternativa de gobierno. Esto ha dejado al *Bloque Nacionalista Galego* como la oposición oficial en el Parlamento regional. El nacionalismo posee una larga historia en Galicia, remontándose a finales del siglo XIX, pero nunca logró algo parecido a la hegemonía ideológica que tuvo en Cataluña. Ha sido bastante conflictivo, sin que ningún partido fuese capaz de establecer su dominio sobre el campo nacionalista. En contraste con Cataluña, no hay un gran partido «regionalista burgués» dedicado a la modernización e integración en Europa. No es que Galicia carezca de tales tradiciones. Observando la historia del siglo pasado, hubo un nacionalismo liberal y modernizador, asociado en los años anteriores y posteriores a la Guerra Civil con el legendario Castelao. En la década de los 80, *Coalición Galega* intentó ocupar ese espacio, pero no consiguió prosperar y fue marginada cuando el PP gallego adoptó una retórica regionalista, incorporando miembros de la clase media defensores del regionalismo (Maíz, 1996). El mismo Bloque es una coalición de partidos, incluyendo los marxistas tradicionales, postcomu-

nistas, socialdemócratas, centristas y una variedad de opciones nacionalistas y regionalistas. Su línea política tiende a ser bastante demagógica y oportunista y carece de una clara visión del lugar de Galicia en España y en la nueva Europa. En tanto que en las otras nacionalidades históricas hay una fuerte relación entre tener un dominio de la lengua local y la defensa de más autonomía, en Galicia no existe (García Ferrando *et al.*, 1994), lo que sugiere que el nacionalismo/regionalismo no ha conseguido tender un puente entre las esferas cultural, lingüística, política y de movilización social. La lengua sigue asociada con un regionalismo más conservador y tradicionalista que con un mensaje modernizador y europeísta.

Sobre el tema de Europa, Galicia está más dividida que Cataluña. Los partidos nacionalistas difieren acerca del asunto (Pérez y López Mira, 1996) de los partidos izquierdistas del BNG, que tienden a adoptar la línea antieuropea que era común en muchas regiones periféricas hasta la década de los 80, cuando el tema de la Europa de las Regiones llevó a una revalorización. En la década de los 90 el BNG se ha mostrado menos hostil respecto a Europa, pero se opone a las propias estructuras y a las políticas de la UE. Manuel Fraga, por otra parte, acogió el tema de la Europa de las Regiones poco después de llegar al poder, y ha sido muy activo en el circuito de la Europa regional. Su regionalismo se distingue sobremanera del nacionalismo, estando firmemente asentado dentro del contexto del Estado español, imaginando las regiones como algo sólidamente establecido en un tercer nivel de gobierno (Fraga, 1991). Como apreciaremos más adelante, Europa puede convertirse en una importante fuerza para abrir el sistema político gallego y destruir los viejos lazos, pero hasta ahora su impacto dentro de la política doméstica de Galicia ha sido muy limitado. Los efectos adversos de las políticas europeas en sectores como la pesca, el lácteo y la construcción naval han operado en contra de la promoción del tipo de vocación europea que Cataluña, por contra, ha forjado.

4. Instituciones

Las instituciones sirven también para mantener la vieja hegemonía en Galicia y reprimen los movimientos a favor del cambio. El dominio del PP en el Gobierno regional no ha significado un gran cambio en la clase política desde la era franquista, y solamente ahora está llegando a la Administración una nueva generación de dirigentes, más formados y más inclinados al cambio y al avance. La pro-

pia Xunta (el Gobierno regional) está organizada para reflejar los intereses fácticos dentro del partido gobernante, con numerosas duplicaciones, fragmentaciones y feudos personales. La Administración es extremadamente compleja, con un exceso de programas para propósitos semejantes, sirviendo a las necesidades del clientelismo y de la política distributiva. En 1997, por ejemplo, la oposición criticó la fundación de una nueva agencia pública de inversiones, diseñada para superar las restricciones del gasto público mediante una bien pensada forma de contabilidad que permitiría aumentar la deuda, la cual sería pagada por la Xunta después del año 2000. Esto colocaba al Gobierno más allá del control parlamentario, mientras proveía de otro fondo para ser repartido en las pequeñas operaciones de clientelismo político por toda la región.

Las provincias gallegas, en contraste con Cataluña, son un nivel clave en la intermediación y en la distribución. Cada una es regida por un «barón» del PP, quien por tanto canaliza tanto el patrocinio del Gobierno estatal como el del regional y mantiene a los Alcaldes a la expectativa. Los barones, con la base del poder territorial, son también actores clave en la política de la Xunta, con derechos de designación en puestos oficiales y ministeriales. Estas instituciones no se corresponden con la organización de la sociedad civil y la percepción popular, centrada en la parroquia o en áreas un poco mayores que concuerdan con la *comarca* catalana (o con el conocido en castellano como *país* o en francés como el *pays*). Esto, junto con el control del patrocinio y de los enlaces en las Administraciones estatal y regional, le permite a los barones mantener el control y disminuir los niveles de participación y movilización popular. Existe una propuesta para dividir la región en comarcas, pero respetando las fronteras provinciales, sin embargo no ha alcanzado avances notorios.

Como consecuencia, la Administración autónoma de la Xunta tiene una imagen más pobre que su homóloga catalana (o de Euskadi o Navarra). Un sondeo de 1992 mostró que el 39 por ciento de los catalanes, en contraste con sólo el 26 en Galicia, consideraba que la Administración autónoma era el nivel más eficiente. El 33 por ciento en Galicia, contra solamente el 19 por ciento en Cataluña, creía que la Administración autónoma malgastaba el dinero, las cifras para el Gobierno central eran del 43 y 32 por ciento, respectivamente. El 19 por ciento en Galicia creía que la Administración central era menos corrupta, unas tres veces más que en las otras nacionalidades históricas y más que en ninguna otra parte si exceptuamos Madrid (García Ferrando, 1994).

5. Política (*Policy*)

El desarrollo industrial en Galicia tiende a lo tradicional. El gasto en infraestructuras fue muy alto, como en cualquier otra parte de España en los 80, llevando a las carreteras, a las telecomunicaciones y a los aeropuertos hasta niveles europeos. Hay un masivo e indiscriminado programa de ayudas al desarrollo, hasta los límites más altos establecidos por la UE para las regiones más necesitadas (60 por ciento de la inversión en la mayor parte de Galicia y 50 por ciento en el resto de la región). Son principalmente financiadas por el Estado y por la UE, aunque tiene algo de coste para la propia región. Mientras estas ayudas son generalmente automáticas y dirigidas por la demanda, la inversión en infraestructura sigue una lógica política y clientelista (Álvarez Corbacho, 1995), controlado por los poderosos barones provinciales y sus subordinados. Todo ello hace difícil imponer prioridades estratégicas, sean territoriales o sectoriales. Hay tres aeropuertos que aspiran a tener estatus internacional, y existe competencia entre los principales puertos marítimos. La planificación territorial y los proyectos de infraestructura son constantemente frustrados por la propiedad dispersa de la tierra y por el hecho de que no se quiera vender la propiedad familiar. Cierta planificación estratégica la ofrece la necesidad de elaborar un Marco de Ayudas Comunitarias de la UE, pero ésta se encuentra poco integrada en los otros instrumentos políticos. Hay poca innovación política, pero una tendencia constante a mirar a Cataluña e intentar seguir los logros que allá se producen. Así, los acuerdos catalanes sobre la política de mercado laboral fueron seguidos por una iniciativa semejante en Galicia. La concertación tripartita está debilitada, no obstante, por la relativa fuerza de las organizaciones políticas provinciales, empresariales y sindicales y la fragilidad de las organizaciones representativas del nivel regional.

Todo esto sugiere que los factores que causaron el atraso en el pasado están siendo perpetuados, con la región atrapada en un ciclo de dependencia. No obstante, en tanto en cuanto tales factores son el producto no de rasgos culturales primordiales, sino de factores institucionales y de liderazgo político, junto con las circunstancias externas, hay posibilidades de cambio. Ese cambio no significaría la imposición de un modelo externo de desarrollo en Galicia, sino un programa para sacar partido de las fuerzas propias de la región y ocuparse de sus debilidades. Existen ciertas señales de cambio: la integración europea es defendida por casi todo el mundo, aunque sus efectos reales son ampliamente deplorados. Esto ha reforzado el ala neoliberal del PP, con su

discurso de competitividad y recortes fiscales, en contra de los regionalistas tradicionales. Europa, a través de los programas de fondos estructurales, también ha favorecido el asociacionismo público-privado y modificó el énfasis político de las infraestructuras y subvenciones para la inversión, por otro de aprovechar los recursos humanos y el fomento de la formación. También ha propiciado la evaluación de la política y el análisis de impacto. Asimismo, ha suscitado un debate sobre la posición de la región dentro de Europa, aunque todavía no hay una visión como la que existe en Cataluña.

La despoblación del rural está minando gradualmente la base de poder de los tradicionalistas. La apertura de la frontera portuguesa tuvo efectos muy importantes. La competencia al ser más bajos los salarios en Portugal ha debilitado la industria gallega, al tiempo que el capital portugués entró en cantidades considerables. Portugal, que tuvo una de las tasas de crecimiento más altas de la UE en los últimos años, también ofrece un ejemplo de modernización y cambio, aunque pocos opinen que el modelo portugués, bajado en salarios bajos, pueda ser transferido directamente o incluso sobrevivir inalterado a largo plazo. Otro ejemplo externo es Irlanda, una región todavía más periférica de la UE que ha experimentado un crecimiento importante.

De otro lado, se ha producido un proceso de perfeccionamiento institucional de la Xunta, con una mejora en la calidad de los dirigentes y una mejor capacidad política. La participación electoral ha ido aumentando de forma continuada y las elecciones son cada vez más competitivas. Está surgiendo una alternativa nacionalista al bloque político del PP, aunque por el momento está poco estructurada y no tiene una visión o un programa claros. Existe una política de normalización lingüística, menos ambiciosa que en Cataluña, que intenta elevar el estatus de la lengua al tiempo que extiende su uso social. La misma tuvo cierto éxito, pero todavía existe resistencia, con los elementos más modernizadores de la sociedad, incluyendo la juventud, que aún la ve como un obstáculo e insiste en que es más útil dominar el inglés⁵. Se están haciendo grandes esfuerzos por incrementar las conexiones internacionales de la región, tanto en Europa como en América Latina. Al igual que Irlanda, Galicia tiene una enorme diáspora en América, y el éxito económico de la misma está en contradicción con el estereotipo

⁵ Una encuesta de 1997 reveló que la mayoría de los jóvenes entre 13 y 14 años preferían estudiar inglés que gallego, en especial en las escuelas privadas y urbanas. *El Correo Gallego*, 12-3-97.

étnico simplista, y también se están haciendo esfuerzos por movilizarla para ganar oportunidades comerciales e inversión tanto interior como exterior⁶. La organización patronal gallega representa a algunos sectores económicos más dinámicos y está trabajando en la promoción de una visión regional, mientras que tanto ésta como la Xunta ya han empezado a prestar más atención al fomento de buenas prácticas empresariales, del espíritu emprendedor y de la cooperación entre las empresas.

IV. CONCLUSIÓN

La comparación de las dos regiones demuestra que la localización y los recursos son todavía factores importantes para el desarrollo, pero que los legados históricos, los rasgos culturales y las prácticas sociales son importantes para construir un modelo de desarrollo. Sin embargo, los estereotipos culturales y las teorías primordialistas simplifican demasiado las cuestiones. Ambas regiones tienen recursos culturales y económicos y un «pasado dispuesto» que puede ser usado. Cataluña tiene sus tradiciones de autoridad difusa, soberanía compartida y pactismo, pero Galicia tiene su relativa cohesión social, un *ethos* igualitario en el campo y una propiedad dispersa, que se podrían emplear como factores en un modelo de desarrollo virtuoso en el nuevo orden económico (Mella, 1992). Existe un contraste mucho más agudo en los estereotipos atribuidos a cada región (Sangrador García, 1981, 1996) que en las actitudes reales.

Las circunstancias también demuestran que los acuerdos institucionales son importantes. Ambas regiones tienen estructuras formales de gobierno similares, como Comunidades Autónomas de «vía rápida»; no obstante, la institucionalización ha adoptado formas diferentes. El clientelismo en Galicia está apoyado por el sistema de partidos, por la estructura administrativa y el modelo deformado de competencia política. La construcción de las instituciones en Cataluña adoptó una forma distinta, representando más una ruptura con el antiguo régimen y con las prácticas estatales españolas, aunque no totalmente libre de elementos clientelistas. La idea de que Cataluña es intrínsecamente «asociacional», pero que Galicia no lo es, no resistiría realmente un

⁶ Los emigrantes gallegos son también una fuente de votos para el partido gobernante ya que todavía tienen derecho al voto. Este voto le valió al PP un escaño en las elecciones regionales de 1997.

análisis exhaustivo. Los catalanes no son unos grandes asociacionistas, muchas de sus asociaciones son de dudosa representatividad y la red de asociaciones empresariales es muy diversa y está pobremente integrada. Galicia no está mejor pero tiene una red de grupos y cooperativas. Tampoco ayuda demasiado el estereotipo «individualista» del gallego. Los catalanes son bastante individualistas, mientras que los gallegos miran a las instituciones y a las élites gobernantes para la solución de problemas. Lo que más importa es el enlace entre el gobierno y la sociedad civil y las oportunidades de los grupos y asociaciones para influir en la política, y los incentivos para que adopten una suma positiva de actitudes.

El institucionalismo puede ser aquí una guía mejor que el reduccionismo cultural. El liderato es críticamente importante en este asunto, como lo es en la construcción de la «comunidad imaginada» en el nivel espacial apropiado. Un empleo selectivo de la historia es parte de esto como lo es el uso de la lengua y de la política cultural para presentar una autoimagen y una identidad. En ambos casos, como en muchas regiones, los símbolos de identidad, principalmente la lengua, son más fuertes en el rural que en las ciudades, las cuales están al frente de la modernización y de la globalización, pero tal hecho está más pronunciado en Galicia. Cataluña ha vinculado sus tradiciones, su lengua y su cultura con una modernidad que respeta la tradición. El idioma gallego y la cultura gallega todavía son vistos de alguna manera como un obstáculo para la modernidad. Otro aspecto es la proyección del éxito. Cataluña tiene algunos problemas estructurales serios en su economía y dificultades sociales; su pertenencia al grupo de los «Cuatro Motores» de regiones tecnológicamente avanzadas, está próxima a ser una farsa⁷. Su economía es cada vez más dependiente del capital multinacional a medida que las elites industriales autóctonas van en declive. No obstante, ha logrado proyectarse a sí misma como un líder de una creciente Europa, mientras Galicia continúa trabajando bajo un estereotipo negativo.

En el desarrollo económico, Cataluña tiene la tarea más fácil, dada su favorable localización y el alto nivel de vida, y algunas de las diferencias políticas reflejan reglas de la UE y españolas, como por ejem-

⁷ Cataluña tiene una cobertura tecnológica (porcentaje de importaciones cubiertas por exportaciones) de un 20-30 por ciento, comparado con el 50 por ciento de Italia y el 70 por ciento de Alemania y Francia. El gasto en Investigación y Desarrollo en 1990 fue del 0.67 por ciento del PNB, comparado con una media en la OCDE del 2.45 por ciento (PARELLADA Y GARCÍA, 1997).

plo en el total de subvenciones que pueden ser dadas para la inversión. Sin embargo, aún teniendo éstas en cuenta, Cataluña tiene un enfoque más selectivo y menos asistencialista respecto al desarrollo. Se le concede más importancia al liderato en el sector privado, reflejando la existencia de una elite empresarial local. Mientras que la política gallega apenas se puede describir como «dirigista», prestándose mucha más atención a las iniciativas del Gobierno y a la financiación pública. Cataluña está también más en la línea del pensamiento sobre el desenvolvimiento contemporáneo con su énfasis en los recursos humanos, la tecnología y la innovación, en tanto que Galicia retiene el énfasis tradicional en el equipamiento físico. Como consecuencia, el desarrollo continúa dependiendo de las subvenciones, con poca capacidad para el autocrecimiento.

En ambos casos, el desafío es pasar a un regionalismo modernizador, en contraposición con el regionalismo tradicionalista y con el neo-liberalismo global que disolverían la región como marco para la acción pública. Esto implica una conjunción de creación de instituciones, política cultural y desarrollo económico. De nuevo, tales factores tuvieron más éxito en Cataluña, pero el limitado uso del catalán en la vida empresarial demuestra los límites de dicha estrategia. Simplificaríamos demasiado si se describiese Cataluña como una región en auge y Galicia como un fracaso. Ambas se enfrentan a idéntico reto al construir un modelo de desarrollo, y las dos tienen sus méritos y debilidades al observarlas desde una perspectiva europea. Lo que muestran, sin embargo, es que las regiones no son simplemente entidades políticas, sujetas a un único modelo global de desarrollo, sino que son posibles estrategias y recursos movilizados sociales y culturales diferentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGNEW, John (1987), *Place and Politics. The Geographical Mediation of State and Society*, London: Allen and Unwin.
- ÁLVAREZ CORBACHO, Xaquín (1995), *La agonía del municipalismo gallego*, Santiago de Compostela: Fundación Caixa Galicia.
- AMIN, ASH y Nigel THRIFT (1994), 'Living in the Global', in A. Amin and N. Thrift (eds), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- ANDERSON, Benedict (1983), *Imagined Communities: Reflections on the Origins and Spread of Nationalism*, London: Verso.
- BACHTLER, John (1993), 'Regional Policy in the 1990s. The European Perspective', in R.T. Harrison and M. Hart (eds), *Spatial Policy in a Divided Nation*, London: Jessica Kingsley.

- BACHTLER, John (1997), 'New Dimensions in Regional Policy in Western Europe', in Michael Keating and John Loughlin (eds), *The Political Economy of Regionalism*, London: Frank Cass.
- BAGNASCO, Arnaldo y Carlo TRIGILIA (1993), *La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie*, Cachan: Editions de l'Ecole Normale Supérieure de Cachan.
- BEIRAS, Xosé Manuel (1995), *O atraso económico de Galicia* (3rd edn.), Santiago de Compostela: Laiovento.
- BRU DE SALA, Xavier (1997), 'Universalidad y Capitalidad', in Xavier de Bru, Anna Grau, Ricardo Lobo, Magda Oranich, Martí Parrellada, Gemma Garcia, Agustí Pons and Josep M^a Puigjaner, *El Modelo Catalan*, Barcelona: Flor del Viento.
- CABRERA, Julio (1992), *La nación como discurso. El caso galego*. Colección Monográfico, 126, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- CAPPELLIN, R. (1995a), 'Una politica regionale nazionale «orientata al mercato» tra i nuovi modelli organizzativi e federalismo', in G. Gorla and O.V. Colonna (eds), *Regioni e Sviluppo: Modelli, politiche e riforme*, Milan: Franco Angeli.
- CAPPELLIN, R. (1995b), 'Regional Development, Federalism and Interregional Cooperation', in H. Eskelinen and F. Snickers (eds), *Competitive European Peripheries*, Berlin: Springer.
- CHAUVEL, L. (1995), 'Valeurs régionales et nationales en Europe', *Futuribles*, 200, pp.167-201.
- COLEMAN, J. (1988), 'Social Capital in the Creation of Human Capital', *American Journal of Sociology*, 94 Supplement, pp.S95-S120.
- COOKE, Philip and Kevin Morgan (1998), *The Associational Economy. Firms, Regions, and Innovation*, Oxford: Oxford University Press.
- COSTA CLAVELL, Xavier (1976), *Perfil conflictivo de Galicia*, Barcelona: Galba.
- COURCHENE, Thomas (1995), *Celebrating Flexibility: An Interpretative Essay on the Evolution of Canadian Federalism*, C.D. Howe Institute, Benefactors Lecture, 1994, Montreal.
- FRAGA IRIBARNE, Manuel (1991), *De Galicia a Europa. España y su urgente regionalización frente a los retos del nuevo milenio*, Barcelona: Planeta.
- FRIEDMANN, J. (1991), 'The Industrial Transition: A Comprehensive Approach to Regional Development', in E. Bergman, G. Maier and F. Tödtling (eds), *Regions Reconsidered. Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialized Countries*, London: Mansell.
- FUKUYAMA, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, London: Hamish Hamilton.
- GARCÍA FERRANDO, M., LÓPEZ-ARANGUREN, E. y BELTRÁN, M. (1994), *La conciencia nacional y regional en la España de las autonomías*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GARCÍA PÉREZ, Basilio y LÓPEZ MIRA, Álvaro Xosé (1996), *O Nacionalismo Galego..e O Futuro do Nacionalismo*, Pontevedra: O Gato da Moureira.
- GENERALITAT DE CATALUNYA (1997), *El coneixement del català. Anàlisi de les cens lingüístic de 1991*, Barcelona: Generalitat.

- GINER, Salvador, Lluís FLAQUER, Jordi BUSQUET y Núria BULTÀ (1996), *La cultura catalana: el sagrat i el profà*, Barcelona: Edicions 62.
- HOOGHE, Liesbet (ed.) (1996), *Cohesion Policy and European Integration. Building Multi-Level Governance*, Oxford: Clarendon.
- HOOGHE, Liesbet y Michael KEATING (1994), 'The Politics of EU Regional Policy', *Journal of European Public Policy*, 1.3: 368-93.
- JACKMAN, R.W. y MILLER, R. A. (1996), 'A Renaissance of Political Culture?', *American Journal of Political Science*, 40.3, pp.632-59.
- JORDANA, Jacint y Klaus-Jürgen NAGEL (1998), 'Trade Unionism in Catalonia: Have Unions Joined Nationalism?', in Patrick Pasture and Johan Verberckmoes (eds), *Working-Class Internationalism and the Appeal of National Identity*, Oxford: Berg.
- KEATING, Michael (1993), *Comparative Urban Politics. Power and the City in the United States, Canada, Britain and France*, Aldershot: Edward Elgar.
- KEATING, Michael (1996a), *Nations against the State. The New Politics of Nationalism in Quebec, Catalonia and Scotland*, London: Macmillan.
- KEATING, Michael (1997), 'The invention of regions: political restructuring and territorial government in Western Europe', *Environment and Planning C: Government and Policy*, 15, pp.383-98.
- KEATING, Michael (1998a), *The New Regionalism in Western Europe. Territorial Restructuring and Political Change*, Aldershot: Edward Elgar.
- KEATING, Michael (1998b), 'Nationalism, Nation-Building and Language Policy in Quebec and Catalonia', in H-G. Haupt, M.G. Müller and S. Woolf (eds), *Regional and National Identities in Europe in the XIXth and Xxth centuries*, Amsterdam: Kluwer.
- KEATING, Michael (1999), 'New Directions in Regional Policy in Europe. Economic issues and political responses', Regional Studies Association Conference, Bilbao.
- LAFONT, Robert (1967), *La révolution régionaliste*, Paris: Gallimard.
- LOBO, Ricard (1997), 'La cultura y la lengua, origen y substrato del catalanismo político', in Xavier de Bru, Anna Grau, Ricardo Lobo, Magda Oranich, Martí Parrellada, Gemma Garcia, Agustí Pons and Josep M^a Puigjaner, *El Modelo Catalan*, Barcelona: Flor del Viento.
- LÓPEZ MIRA, Álvaro X. (1996), *Territorio e Democracia. Un modelo de participación democrática para Galicia, nacionalidade histórica*, A Coruña: Ediciós do Castro.
- MAÍZ, Ramón (1996), 'Nación de Breogán: Oportunidades políticas y estrategias enmarcadores en el movimiento nacionalista gallego (1886-1996)', *Revista de Estudios Políticos*, 92, pp.33-75.
- MAÍZ, Ramón (1997), *A Idea de Nación*, Vigo: Xerais.
- MARCH, J. G. y Olsen, J.P. (1984), 'The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life', *American Political Science Review*, 78, pp.734-748.
- MELLA, Carlos (1992), *A Galicia Posible*, Vigo: Xerais.
- MORAL, Felix (1998), *Identidad regional y nacionalismo en el Estado de las Autonomías*, Opiniones y actitudes, 18, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- MORGAN, K. (1995), 'The Learning Region. Institutions, Innovation and Regional Renewal', Papers in Planning Research, no. 157. Cardiff: Department of City and Regional Planning, University of Wales College of Cardiff.
- OHMAE, Kenichi (1995), *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*, New York: The Free Press.
- ORIZO, Francisco, and Alejandro Sánchez Fernández (1991), *El sistema de valores dels catalans. Catalunya dins l'enquesta europea de valores dels anys 90*, Barcelona: Institut d'Estudis Mediterranis.
- PARSELLADA, Martí y Gemma GARCÍA, 'La doble convergencia de la economía catalana con España y Europa', in Xavier de Bru, Anna Grau, Ricardo Lobo, Magda Oranich, Martí Parrellada, Gemma Garcia, Agustí Pons and Josep M^a Puigjaner, *El Modelo Catalan*, Barcelona: Flor del Viento.
- PÉREZ, Francisco, GOERLICH, Francisco José y MAS, Matilde, *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones 1955-1995*, Bilbao: Fundación BBV.
- PIATTONI, Simona (1997), 'Local Political Classes and Economic Development. The Cases of Abruzzo and Puglia in the 1970s and 1980s', in M. Keating and J. Loughlin (eds), *The Political Economy of Regionalism*, London: Frank Cass.
- PUTNAM, Robert (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- REAL ACADEMIA GALEGA (1990), *Estudio sociolingüístico da comarca ferrolá*, A Coruña:
- REAL ACADEMIA GALEGA (1995), *Usos lingüísticos en Galicia*, A Coruña: author.
- REAL ACADEMIA GALEGA (1996), *Actitudes lingüísticas en Galicia*, A Coruña: author.
- RIERA, Ignasi (1998), *Los catalanes de Franco*, Barcelona: Plaza & Janés.
- RITAINÉ, Evelyne (1989), 'La modernité localisée. Leçons italiennes sur le développement régional', *Revue française de science politique*, 44.3, pp.154-77.
- SABEL, Charles F. (1993), 'Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy', in R. Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Geography*, New York: Russel Sage Foundation.
- SANGRADOR GARCÍA, José Luis (1981), *Estereotipos de las nacionalidades y regiones de España*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas).
- SANGRADOR GARCÍA, José Luis (1996), *Identidades, actitudes y esteretipos en la España de las Autonomías*, Opiniones y Actitudes, No 10, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas).
- SCOTT, Allen (1998), *Regions and the World Economy. The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*, Oxford; Oxford University Press.
- SCOTT, Allen J. (1996), 'Regional Motors of the Global Economy', *Futures*, 28.5, pp. 391-411.
- SCOTT, Allen J. y Michael STORPER (1992), 'Industrialization and Regional Development', in Allen J. Scott and Michael Storper (eds), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London and New York: Routledge.
- STORPER, Michael (1995), 'The Resurgence of Regional Economies, 10 Years Later', *European Urban and Regional Studies*, 2.3.

- STORPER, Michael (1997), *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, New York and London: Guildford.
- SWEDBERG, R. (1993), 'Introduction', in R. Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Geography*, New York: Russel Sage Foundation.
- WANNOP, U. (1995), *The Regional Imperative. Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States*, London: Jessica Kingsley.