

Reseña: *La société hyper-industrielle* de Pierre Veltz

Eguzki Urteaga*

<https://doi.org/10.15446/ede.v27n51.69918>

Pierre Veltz acaba de publicar su último libro titulado *La société hyper-industrielle* (La sociedad super-industrial) en la editorial Seuil cuya colección *La République des Idées* está codirigida por Pierre Rosanvallon e Ivan Jablonka. Este sociólogo, diplomado de la prestigiosa Escuela Politécnica e ingeniero del Cuerpo de Puentes y Calzadas, es doctor en sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (EHESS) y habilitado para dirigir investigaciones por la Universidad de Versalles-Saint Quentin. Tras dirigir la investigación científica en la Escuela Nacional de Puentes y Calzadas (ENPC), cuya dirección asumirá posteriormente, crea y dirige el Laboratorio Técnicas, Territorios y Sociedad (LATTS), laboratorio multidisciplinar de ciencias sociales que trabaja en la transformación de las empresas y de las estructuras territoriales. Dirigirá, entre 2004 y 2008, el Instituto de Altos Estudios de Desarrollo y Ordenación de los Territorios en Europa (IHEDATE).

A lo largo de su dilatada carrera académica, ha sido docente en la Universidad Marne-la-Vallée, en la Escuela Nacional de Puentes y Calzadas y en el Instituto de Estudios Políticos (IEP). Sus investigaciones se centran en dos ámbitos principales: las transformaciones de las estrategias y de las organizaciones de las grandes empresas multinacionales y las dinámicas territoriales a diferentes escalas. Se interesa igualmente por los procesos de globalización de la enseñanza superior y por las formas territoriales de la economía del conocimiento, poniendo un especial énfasis en su estructuración en redes. Entre sus obras más relevantes, es preciso mencionar *Le nouveau monde industriel* (2008), *La grande transition* (2008) o *Mondialisation, villes et territoires: une économie d'archipel* (2014).

En la introducción de su última obra, el autor subraya que, la salida de la sociedad industrial, que ha dominado los siglos XIX y XX, ha transformado las sociedades occidentales de múltiples maneras. La financiarización, la globalización y la digitalización han alterado unas sociedades muy jerarquizadas como la gala. La simultaneidad y amplitud de estos cambios generan cierta confusión (p.7). De hecho, “nuevas formas de organizarse, de emprender y de pensar emergen (...), pero tenemos dificultades para nombrarlas y comprender su cohe-

* Doctor en Sociología por la Université Victor Segalen Bordeaux 2 (Bordeaux, Francia). Profesor de la Universidad del País Vasco (Bilbao, España). Correo electrónico: eguzki.urteaga@ehu.es

rencia" (p.7). Para Veltz, "esta ausencia de relato global es, sin duda, una de las profundas fuentes de desasosiego que parecen invadir" estas sociedades (p.7).

Considera que, "la cuestión del futuro de la industria es un buen punto de partida para intentar [construir de nuevo] una visión de conjunto de estas mutaciones múltiples que nos asedian" (p.8). Contrariamente a una idea muy extendida, "no vivimos el fin de la industria, sino el [advenimiento] de una nueva forma de sociedad industrial, muy diferente de la forma dominante del siglo pasado" (p.8). La industria sobrevivirá en la medida en que será capaz de integrar la revolución digital y de fundirse en los servicios orientados hacia la sostenibilidad (p.9). De hecho, una nueva constelación de retos y de actores está emergiendo que el autor denomina "super-industrial". "La industria manufacturera, los servicios, las empresas de [la esfera digital] forman parte de un nuevo conjunto y están cada vez más imbricados" (p.9).

Por lo cual, "el objeto de este libro es cernir los principales rasgos de ese nuevo mundo super-industrial, en sus dimensiones sociales, económicas y geográficas" (p.9). La obra se divide en dos partes. "La primera parte explora la convergencia entre industria y servicios; el rol fundamental de lo digital en esta emergencia; y los nuevos retos de las políticas industriales. La segunda parte aborda la geografía del mundo super-industrial emergente. Se organiza en torno a una gran paradoja. Los inmensos avances de la conectividad, lejos de conducir a un reparto igual de las competencias y de los recursos, abren la vía a movimientos de polarización sin precedentes. Y los espacios centrales del nuevo mundo (...) parecen disociarse cada vez más de las periferias" (pp.9-10).

Una vez fijado el marco en el cual desarrolla su reflexión, en el primer capítulo del libro, dedicado a la industrialización del mundo, el autor observa que, no es cierto que nos dirigimos hacia una sociedad inmaterial, donde la industria y la producción física de los objetos solo jugarían un papel secundario (p.11). Si el empleo manufacturero retrocede notablemente en Estados Unidos y Europa, sus efectivos mundiales nunca han sido tan elevados que hoy en día (p.11). Más aún, la producción manufacturera continúa creciendo. Además, el impacto de este sector sobre el crecimiento mundial es muy superior a la proporción de personas empleadas en su seno, ya que la productividad de dicho sector es más elevada que la de los demás (pp.11-12). No en vano, si a lo largo de las últimas décadas, ese desarrollo ha permitido extraer de la pobreza a millones de personas, genera problemas relacionados con el reparto desigual de ese crecimiento en términos sociales y geográficos y el carácter insostenible de ese crecimiento en términos medioambientales (p.12).

A lo largo del siglo XX, la industrialización ha sido considerada por la mayoría de los economistas y de los dirigentes de los países emergentes como la única vía de desarrollo posible (p.14). Es la vía elegida por Asia que realiza un gran retorno en las últimas décadas. Bien es cierto que los viejos países industriales continúan representando una parte esencial de la producción de los bienes industriales con fuerte contenido tecnológico (p.13). En cualquier caso, los últimos años se han caracterizado por un proceso de desindustrialización relativa que afecta a los países del Norte, pero igualmente a los del Sur (p.13), aunque, como lo subraya Dani Rodrik (2015), el fenómeno de la desindustrialización precoz es muy diferente

para los países emergentes muy exportadores y los demás (p.14-15). Así, algunos países emergentes, especialmente en América latina, se han enfrentado a la competencia simultánea de los viejos países industrializados y de los países asiáticos emergentes. El impacto de esta desindustrialización es mayor porque no pueden competir con los primeros a nivel tecnológico y con los segundos a nivel de bajos costes (p.15).

La solución podría consistir en acceder directamente al crecimiento sin pasar por la industrialización, accediendo inmediatamente a la sociedad de servicios avanzados y de la era digital (p.15). Pero, es olvidar que "ese crecimiento solo concierne a una (...) pequeña parte de la población" (p.16). A su vez, hasta hoy en día, la aparición y el auge de las clases medias han ido de la mano del desarrollo industrial y de sus elevados niveles de productividad (p.16). Asimismo, "la industria ha permitido estructurar la representación política y sindical de las categorías dominadas de la población en torno a intereses compartidos por grandes masas de trabajadores" (p.16). En este sentido, "la desindustrialización prematura de los países del Sur (...) no es favorable a una consolidación democrática en estos países" (p.16).

En cualquier caso, las trayectorias económicas de los países emergentes plantean el problema de su carácter sostenible, ya que están basadas en unas "economías de la depreciación" (Bardi, 2015) de los recursos naturales que tienen graves consecuencias sobre los ecosistemas (pp.16-18). Es cierto que, en la práctica totalidad de los ámbitos, se produce una "desmaterialización", dado que se necesita menos material para desempeñar la misma función, se inventan nuevos dispositivos para optimizar el uso de los materiales y se reciclan los materiales utilizados, pero el consumo ha progresado mucho más rápidamente que la relativa desmaterialización. Es lo que se denomina el "efecto Jevons" (p.19).

En el segundo capítulo de la obra, consagrado a la necesaria superación de la distinción industria/servicios, Veltz observa que "hemos entrado en una sociedad donde la industria se ha convertido en minoritaria en términos de empleo (...). Francia constaba de 5 millones de asalariados en 1980 y [solo] consta de 3 millones hoy en día. La caída seguirá seguramente [su curso] como consecuencia de la nueva ola de automatización" (p.23). Simultáneamente, y sin que sea contradictorio con lo anterior, "nuestra sociedad es cada vez más industrial, en el sentido de que está cada vez más dominada por las normas, la cultura y las formas sociales vinculadas a la industria (...). La gran novedad es que la industrialización se propaga más allá de la producción de objetos para extenderse a la economía de servicios, mercantes y no mercantes, e incluso a la economía de las ideas" (p.23). En este sentido, el reto principal consiste en consolidar una base super-industrial que articule estrechamente industrias y servicios, involucrada en la mutación digital y la transición energética y ecológica (p.24).

En Francia, por ejemplo, "la crisis [económica] de 2008 ha amplificado unos síntomas apaciguados desde el inicio de los años 2000, donde el retroceso de la parte industrial en el PIB se acelera; donde el saldo comercial industrial se convierte en deficitario; [y] donde (...) los márgenes [de las empresas] empiezan a [disminuir]" (p.24). Las debilidades anteriores a la crisis son las siguientes: el posicionamiento en niveles de gama medios; la dependencia de las PYMES hacia grandes empresas y la debilidad de los beneficios empresariales; el ahorro

que no va dirigido a la inversión productiva; y la erosión de la competitividad-precio (p.25). Además, las grandes empresas francesas invierten masivamente en los países extranjeros y están ampliamente controladas por accionistas extranjeros (p.25). No en vano, además de las grandes empresas y de sus subcontratas, existen campeones industriales repartidos en todo el territorio galo al tratarse de empresas competitivas a nivel mundial e implantadas territorialmente (p.25).

El autor constata que los ciudadanos galos tienen una imagen negativa, pesimista y anticuada de la industria. Más aún, "la industria se ha ampliamente [invisibilizado]" (p.26), a pesar de que "la producción industrial no ha dejado de aumentar en los últimos años. Lo que ha cambiado es su lugar en el empleo y en el valor añadido" (p.27). Esta erosión se explica por varios factores: 1) la internacionalización, es decir el hecho de que la función esté desempeñada por empresas subcontratadas que pertenecen al sector servicios; 2) el incremento de la productividad, ya que, entre 1995 y 2015, mientras la producción industrial se ha duplicado, el total de horas trabajadas se ha dividido por dos; y 3) la pérdida de producción por escasa productividad (pp.27-28).

De la misma forma, el valor añadido, es decir la parte de la industria en la creación de riqueza, representa la cuarta parte del PIB en 1960 y solamente la décima parte hoy en día (p.29). No en vano, es preciso relativizar esta constatación. Por una parte, porque los precios de los bienes industriales han bajado más rápidamente que la mayoría de los precios de los servicios. Por otra parte, porque, fuera del mundo industrial, existen un gran número de empresas, redes y servicios que están totalmente industrializados en sus métodos y su productividad (p.30). A su vez, estas medidas no toman en consideración el "efecto calidad" (p.30), a pesar de que sea un aspecto central de la competitividad (p.31).

En definitiva, la frontera que separa la industria y los servicios se ha convertido en incierta. Así, las empresas consideradas como industriales están muy presentes en los mercados de servicios (p.33). De la misma forma, los industriales son conscientes de la necesidad de asociar a sus productos unos servicios que fidelicen los consumidores (p.34).

En el tercer capítulo, dedicado a los robots, las redes y las plataformas, Veltz constata que "la transición digital se propaga al conjunto de la economía y de las instituciones. Transforma las maneras de producir, de intercambiar, de consumir [y] de convivir. Enturbia las fronteras entre servicios e industria" (p.37). En esta transición, la integración de la robotización no es esencial "porque la transformación fundamental no es la automatización de las tareas sino el aumento de la conectividad, es decir el hecho de que todas las tareas, todos los actores, todos los procesos pueden estar vinculados entre sí, a múltiples escalas geográficas, creando (...) unas masas considerables de datos que [constituyen] la materia prima de las nuevas cadenas de valor. Por lo tanto, la revolución digital en la industria no es la sustitución de [las personas] por los robots. Es la inteligencia de la puesta en red de las máquinas entre ellas, de las máquinas con [las personas] y de [las personas entre sí]" (p.42). En ese sentido, "el corazón de esta nueva fase y el reto central de la [lucha] de los actores que han empezado a [obtener beneficios], es el acceso a los datos de uso" (p.44). En ese contexto, tres tipos

de actores emergen: 1) las empresas digitales, que desean captar la mayor parte del nuevo valor creado gracias a sus instrumentos de contacto con el usuario final; 2) los distribuidores y los diversos intermediarios, que se sienten seriamente amenazados; y 3) los propios productores (p.45).

Ese cambio toma diversas formas ilustradas hoy en día por las plataformas, tales como Amazon (pp.45-46). La empresa de plataforma es un sistema abierto o semi-abierto, donde el valor es creado, del lado de la oferta, por la movilización de una multitud de contribuyentes que no pertenecen a la empresa, y, del lado de la demanda, por las interacciones con los utilizadores, y las [cantidades] de datos recogidas sobre estos [últimos] durante los intercambios" (p.46). La era digital ha dado un poder considerable a estas plataformas, ya que simbolizan la "economía de redes" o la "economía de escala de la demanda" (p.46). El poderío de la esfera digital viene "de la amplitud de los efectos de red que permite y de la capacidad de subir en escala y [de extenderse geográficamente] a una velocidad desconocida" hasta la fecha (p.47). De hecho, la capacidad para subir de escala rápidamente se convierte en esencial en la competencia global. "Se basa en la calidad tecnológica de la oferta, pero igualmente y sobre todo en la capacidad para dirigirse a grandes mercados homogéneos y de movilizar rápidamente a recursos financieros y jurídicos considerables" (p.47). Hoy en día, "la economía de las plataformas está ampliamente dominada (...) por las empresas [vinculadas a] Internet, pero [esta] transformación (...) se extenderá a los sectores (...) tradicionales" (p.48). De hecho, actualmente, "numerosas grandes empresas industriales están comprometidas (...) en unas estrategias de plataformas" (p.48).

En el cuarto apartado, que se interroga sobre los empleos y productos del futuro, el autor estima que, repensar una política industrial coherente a escala europea implica rechazar la segmentación entre industria y servicios. Si los programas sectoriales son útiles, el verdadero reto es estratégico y global, dado que implica la implementación de políticas horizontales y locales basadas en ecosistemas locales pertinentes. Para ello, es necesario repensar las clasificaciones tradicionales y construir una visión a largo plazo" (p.49). A su vez, puesto que los empleos nómadas están generalmente mejor pagados y son más cualificados, porque son más productivos y están sometidos a una competencia más severa que los empleos sedentarios, "el reto para un país determinado no consiste (...) en multiplicar los empleos no deslocalizables, sino, al contrario, en atraer y fijar el mayor número posible de empleos potencialmente deslocalizables" (p.53). En ese sentido, la riqueza de un país depende de la parte relativa de los nómadas, así como de la atracción relativa de los bienes y servicios producidos por los sedentarios. En esta óptica, los clústeres desempeñan un papel esencial, en la medida en que permiten atraer y fijar estos empleos nómadas, siempre y cuando el "coste de salida", que resulta de los bienes acumulados en las interacciones locales, sea suficientemente elevado (p.54).

El quinto capítulo, que aborda la transición hacia un mundo super-industrial, Veltz considera que "el nuevo universo productivo se sitúa (...) en la continuidad del antiguo mundo industrial. Profundiza sus principios" y es la razón por la cual lo denomina "super-industrial" (p.59). Estos principios antiguos, aunque profundamente dinamizados y en equilibrio inestable, son

los siguientes: acumulación del saber y protección de las ideas, pero con una apertura hacia la innovación; [y] estandarización y búsqueda de ahorros de escala, pero orientado hacia la demanda y la creación incesante de diversidad" (p.59). "El paso a la industria de masas mecanizada ha dado a estos principios una [notable fuerza]" y la digitalización, compaginada con la conectividad, ha creado una nueva situación caracterizada por cuatro aspectos (pp.59-60):

- *Una economía de las infraestructuras y de los saberes comunes.* "Las nuevas infraestructuras forman un entorno que [engloba] y penetra íntimamente todas las operaciones particulares de producción de intercambio. [En ese sentido], Internet es más que un sistema de intercambio. Es una trama (...) al que vienen conectarse todo tipo de actividades externas [e] internas a las empresas. Y esta trama está compuesta por múltiples capas" (p.61). De la misma forma, "los datos, las ideas, las informaciones [y] los conocimientos (...) que alimentan la producción moderna están en parte cristalizados en las máquinas y las infraestructuras" (p.61). La novedad estriba en la escala, la diversidad y la amplitud de las circulaciones de ideas (p.62).
- *Una economía de las relaciones y no solamente de las transacciones.* La nueva ola de automatización y la omnipresencia de los algoritmos extienden el campo de la economía transaccional en la cual la intervención humana se limita a la concepción de los sistemas y a su supervisión (p.62). "De manera general, una gran parte de la finanza de mercado está hoy en día automatizada y gestionada por algoritmos" (p.63). Pero, si la moda transaccional amplía su imperio, la economía contemporánea es cada vez más relacional, en el sentido de que los resultados dependen cada vez más de la calidad de las relaciones entre los actores (p.63). "Esto explica ampliamente el rol creciente de los tejidos territoriales, en la medida en que ponen en juego verdaderos tejidos de relaciones y de inteligencia compartida" (p.65).
- *Una economía de los costes fijos y de la competencia monopolística.* La tendencia general, nos dice Veltz, es "la búsqueda de monopolios sobre nichos, más o menos especializados, basándose en unas estrategias de diferenciación de bienes y servicios. (...) Esta nueva [configuración] no se limita a las empresas digitales, aunque las [luchas] feroces entre los gigantes de Internet" son buena prueba de ello (p.68).
- *Una economía de la comunidad.* Hoy en día, la capacidad de acción de los individuos puede desplegarse sin necesitar la mediación de grandes organizaciones burocratizadas. Internet juega un rol central en esta mutación. Los modelos de producción comunitaria pueden igualmente aparecer como la extensión última de ese movimiento de desintegración de las grandes empresas que se ha iniciado en los años 1980 (p.69). "Se perfila una profunda [mutación] del asalariado, es decir del marco jurídico y social en el cual el trabajo individual está puesto al servicio de la actividad de la [gran empresa]. Incluso cuando los marcos jurídicos del asalariado son mantenidos, el trabajo se convierte (...) en una prestación de servicios, un contrato de proyecto, en una lógica de gestión por objetivos" (p.70).

El sexto capítulo, que aborda la transición del mundo de estratos al mundo en archipiélago, constata que el sincronismo de las técnicas a escala planetaria destruye una de las fuerzas estructurantes de la economía tradicional, a saber, la protección de las innovaciones y de las actividades por la geografía y la distancia física (p.73). Las nuevas formas de internacionalización de la economía propician el paso de un mundo dividido en estratos a un mundo dividido en polos y redes (p.76). Ese nuevo mundo tiene tres características principales: 1) la geografía de los niveles tecnológicos deja de estar jerarquizada por las zonas céntricas; 2) las divergencias y los desfases se manifiestan en el seno de los propios países donde destacan ciertos polos; y 3) el sincronismo de las innovaciones se convierte en la norma, pero sus efectos se manifiestan sobre todo en el seno de la red de polos (pp.76-77). Por lo cual, el mercado se convierte a la vez en más homogéneo y en más dividido (p.77). "La transformación del paisaje global de la investigación ilustra [a la perfección] esta organización en redes y polos. (...) Por un lado, se constata la amplitud de los efectos de difusión" (p.77), a pesar de que esta difusión sea relativa (p.78). Por otro lado, se observa "la muy fuerte polarización en las escalas internacionales" (p.78). De hecho, "en el nuevo mundo, la movilidad de las personas, el despliegue de las comunidades profesionales [y] las diásporas científicas y técnicas juegan los primeros roles" (p.79).

El séptimo capítulo aborda la cuestión de las cadenas de valor globales. Hoy en día, nos dice el autor, las cadenas de producción están fragmentadas en operaciones repartidas en todo el planeta. "Dos fuerzas explican esta fragmentación: la reducción drástica de los costes de intercambio, es decir de los costes de transporte y de las barreras tarifarias y no tarifarias a los intercambios; [y] la posibilidad ofrecida por la informática de coordinar amplios sistemas distribuidos" (p.83). Pero, esta fragmentación solo traduce un aspecto del nuevo mundo porque estas cadenas se enraízan y se cruzan en polos, que contribuyen a reforzar (p.83). En ese sentido, la fragmentación y la polarización constituyen las dos caras del mundo super-industrial (p.83).

En efecto, la división del trabajo por la especialización sigue siendo la fuerza motriz del mundo productivo. Procede de dos maneras. La primera vía consiste en la aparición de nuevas actividades permitidas por el tamaño de los mercados, lógica que ha sido reforzada por Internet que ha aumentado el tamaño de los mercados accesibles, permitiendo una sofisticación de la oferta de bienes y servicios. La segunda vía es la "desagrupación" en el seno de bloques de tareas que se ramifican en tareas nuevas e independientes. "La proliferación de tareas técnicas especializadas en torno a actividades manufactureras es una ilustración de ello" (p.85).

Si la extensión mundial de las redes de producción no es un fenómeno nuevo (p.85), resurge en la fase actual de la globalización, aunque existan profundas diferencias entre la primera y la segunda globalización (p.86). En efecto, "la globalización basada en las cadenas de valor globales, que se pone en marcha en los años 1990 y 2000, difiere profundamente de la de las fases anteriores. Se denomina a menudo 'globalización de alta resolución' (...) porque exacerba las lógicas de 'desagrupación' (...), fragmenta la cadena de actividades necesaria

rias para elaborar un bien o un servicio en una cuestión de etapas a veces muy limitadas (...), geográficamente dispersas, y poniendo en juego múltiples empresas, proveedores [y] prestatarios de servicios. Las [grandes empresas] que controlan estas cadenas optimizan, para cada etapa, la elección del proveedor y del lugar de producción, en una visión global" (pp.86-87). Esta globalización de alta resolución "combina el comercio, las inversiones, la movilidad de los profesionales y los acuerdos de propiedad intelectual, que son [hoy en día] un factor clave de despliegue internacional" (p.87).

No en vano, desde la crisis de 2008, la globalización parece haber entrado en una nueva fase. "Después de veinte años de fuerte crecimiento, más rápido que el de la producción mundial, el comercio mundial crece menos rápidamente que el PIB y se ha estabilizado en torno al 30% de este último" (p.91). Asimismo, la tendencia a la integración financiera se ha invertido y "las políticas restrictivas focalizadas en la defensa de los intereses nacionales" han vuelto (p.91). Varios factores son susceptibles de explicar ese cambio. Por una parte, la convergencia de los salarios, aunque se produzca sobre todo en los sectores con fuerte intensidad de mano de obra. Por otra parte, la sostenibilidad medioambiental (p.92). Por último, los riesgos de seguridad y de fiabilidad planteados por unos flujos tan ramificados. No en vano, más que a una "desglobalización" asistimos a una regionalización, produciéndose una tripartición entre América, Europa y Asia (p.93).

En el octavo capítulo, dedicado a las cadenas de valor globales, Veltz constata que, a nivel del planeta, cerca de la mitad de la actividad se concentra en una decena de grandes zonas urbanas. Las cadenas de valor globales reúnen en prioridad a estas regiones. "En estas cadenas, las fuerzas de 'desagrupación' y de fragmentación no son las únicas que [entran] en escena, [puesto que] poderosas fuerzas de aglomeración las contrarrestan" (p.97). De hecho, las estrategias de localización de las grandes empresas se basan en la existencia de infraestructuras, de polos de recursos, de mercados locales de trabajo y de servicios. "Fuerzas de aglomeración poderosas tienden a aproximar las empresas. (...) Estos efectos de aglomeración son sobre todo perceptibles a través de las ventajas de precios con unas externalidades pecuniarias" (p.98). Otras lógicas de aglomeración juegan igualmente un rol central: la flexibilidad, la circulación fluida del conocimiento y la decisión de las personas de vivir y de trabajar en ciertos lugares (pp.98-99).

Hoy en día, "los efectos de aglomeración se han convertido sobre todo en infra-nacionales (...). Las metrópolis están insertadas en unas redes internacionales y nacionales. (...) El mundo productivo (...) se presenta como un archipiélago de polos entre los cuales las cadenas de valor globales, las redes empresariales, las comunidades profesionales, las diásporas tejen sus vínculos" (p.100). En tres tipos de polos se cruzan y se conmutan las cadenas de valor globales: las economías de enclave, los distritos industriales especializados ubicados en las ciudades medias y las grandes áreas metropolitanas (p.100).

Los "hubs" constituyen elementos centrales del mundo super-industrial, ya que están omnipresentes en el mundo contemporáneo. Por ejemplo, Internet está estructurado en "hubs" que se definen como nudos que concentran muchos más vínculos que los demás (p.103).

Para que se constituyan "hubs", es suficiente "que los nuevos entrantes tengan una preferencia por su vinculación con ciertos nudos mejor conectados y, progresivamente, la red evoluciona hacia una concentración en torno a 'hubs'. (...) Esta convergencia es mucho más rápida en un mundo abierto y conectado que en un mundo reticente a los intercambios" (p.103). Como lo indica el autor, la lucha es feroz entre los "hubs" (p.104) y existe una jerarquización de los recursos. Los "hubs" son múltiples, dado que se habla de "hubs" financieros, comerciales, tecnológicos o científicos (p.105). Y "la conectividad característica [del nuevo] mundo ha cubierto el planeta de una red sin precedentes de 'hubs' [mundiales]" (p.105).

Si la potencia del "hub" proviene de su capacidad de concentración, la idea de ecosistema alude, al contrario, a la eficacia de estructuras descentralizadas, abiertas, compuestas por una gran variedad de actores en interacción constante, y que se desarrollan gracias a una mezcla permanente de competencia y de cooperación (p.105). Los elementos básicos comunes a estas organizaciones espaciales y productivas son las siguientes: 1) el rendimiento es colectivo; 2) la lista de los actores está abierta; 3) el ecosistema es multi-sectorial y toma en consideración el carácter cada vez más híbrido de las tecnologías, de los bienes y de los servicios; y 4) el desarrollo se realiza por pruebas-errores, sin fijación centralizada de objetivos (pp.106-107). El problema de muchas PYMES, no es que sean pequeñas, sino que están aisladas, cortadas de un entorno estimulante que permita unos efectos colectivos de aprendizaje (p.108).

En el noveno y último capítulo, centrado en la super-polarización y el distanciamiento entre centros y periferias, el autor subraya que, en las profesiones globalizadas, la concentración tiende hacia la super-concentración (p.109). Los ejemplos más significativos de semejantes desigualdades se encuentran en las profesiones vinculadas a audiencias mundiales (p.109). Si este fenómeno es anterior a Internet, la potencia de las redes digitales lo ha reforzado. De hecho, "la globalización y la [digitalización] han tenido un doble efecto: han aumentado espectacularmente a la vez el número de [empleos] 'escalables', pero también las diferencias entre los beneficiarios de esta 'escalabilidad'; sabiendo que las actividades 'escalables' son aquellas en las cuales "una misma unidad de trabajo puede ser vendida numerosas veces sin aumento de los costes de producción" (p.110). En ese sentido, "las industrias digitales son campeonas de la super-polarización" (p.111) y "el auge de las desigualdades territoriales es una expresión de estos procesos de super-polarización" que es mucho más fuerte en Estados Unidos que en Europa (p.113).

Pero, más allá de la constatación de estas desigualdades, nos dice Veltz, "la cuestión de fondo es la de las relaciones existentes entre los polos que sacan provecho de la globalización y los demás territorios" (p.114). En efecto, hoy en día, la globalización y la conectividad socavan "las propias bases de estas sinergias de proximidad. Prácticamente todos los recursos que ofrecían los territorios de proximidad (...) están hoy en día disponibles en el mercado mundial (...). El vínculo próximo entre centro y periferia es sustituido por un mercado global de las periferias" (p.115).

Al término de la lectura de *La société hyper-industrielle*, es preciso reconocer el profundo conocimiento que tiene el autor de los procesos de globalización económica, formas territoriales de la economía del conocimiento, nueva industrialización y estrategias de las empresas multinacionales. Pone ese conocimiento al provecho de una hipótesis novedosa, la del advenimiento de la sociedad super-industrial como ilustración de un nuevo capitalismo productivo, que rompe con la idea muy entendida tanto en los medios de comunicación, la clase política como buen número de economistas según la cual asistiríamos a un proceso inexorable de desindustrialización que afectaría sobre todo a los viejos países industriales, pero igualmente a los países emergentes. A su vez, lejos de conformarse con dar cuenta del pasado, Veltz intenta discernir procesos emergentes para prever el futuro y así permitir que los territorios y las empresas puedan anticipar y orientar estas evoluciones.

En definitiva, la lectura de esta obra novedosa y estimulante es altamente recomendable tanto para los economistas como para los dirigentes de las administraciones públicas y empresas privadas.

Referencias bibliográficas

- Bardi, U. (2015): *Le Grand Pillage*. París: Les Petits Matins/Institut Veblen.
- Rodrik, D. (2015): "Premature Desindustrialisation", *NBER Working Paper*, nº20935, febrero de 2015.
- Veltz, P. (2008a): *La grande transition*. París: Seuil.
- Veltz, P. (2008b): *Le nouveau monde industriel*. París: Gallimard.
- Veltz, P. (2014): *Mondialisation, villes et territoires: une économie d'archipel*. París: PUF.
- Veltz, P. (2017): *La société hyper-industrielle*. París: Seuil.