



PYMES Y DESARROLLO REGIONAL: LA UTILIDAD DE LOS ENFOQUES EUROPEOS Y SUS LIMITACIONES

*Alfredo Hualde Alfaro**

En las dos últimas décadas la literatura sobre desarrollo local y regional destaca el papel real y potencial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) como establecimientos innovadores y creadores de empleo. La revalorización de las pymes y los modelos utilizados para caracterizarlas se han visto con gran interés en América Latina y otras regiones con el objetivo de mejorar la competitividad de ciertos territorios. En el artículo se analizan los modelos europeos y se exponen algunas experiencias regionales recientes en México y otros países latinoamericanos. De este modo, se evalúan las limitaciones que esos modelos contienen en sí mismos y las dificultades para adaptarlos a realidades diferentes.

Over the last two decades the literature on local and regional development has highlighted the real and potential role of small and medium sized businesses (pymes in Spanish) as innovative establishments and creators of employment. The reassessment of pymes and the models used to characterize them has been seen with great interest in Latin America and other regions with the aim of improving competitiveness in certain areas. This article analyzes European models and explains some recent regional experiences in Mexico and other Latin American countries. Thus the limitations intrinsic to these models, and the difficulties involved in adapting them to different realities, are assessed.

Un nuevo interés en el desarrollo regional y las pymes

En las dos últimas décadas, los análisis europeos sobre desarrollo local y regional y redes productivas han dado gran importancia a las pequeñas y medianas empresas, consideradas tradicionalmente como establecimientos escasamente innovadores, subordinados a las

* Coordinador del programa de doctorado en Ciencias Sociales, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., México.

grandes empresas y con una importancia secundaria para la actividad económica (Beccatini, 1988; Pyke, Beccatini y Sengerberger, 1992; Rasmussen *et al.*, 1992). Los estudios acerca de los distritos industriales y algunas teorizaciones como la "especialización flexible" generalizan las posibilidades de un nuevo modo de desarrollo regional. En cambio, otros autores intentan relativizar estos modelos como alternativas de desarrollo frente al poder de los grandes monopolios transnacionales (Amin y Robins, 1991; Bonazzi, 1991).

Este interés renovado tiene varios orígenes: se debe en primer lugar a los trabajos italianos que desde mediados de los años setenta documentaron la existencia de los denominados distritos industriales (Beccatini, 1988). En segundo lugar, procede de la investigación de Piore y Sabel (1984) que, a mediados de los años ochenta, propusieron la crisis de un paradigma tecnológico rígido y la emergencia de un sistema de producción flexible. En tercer lugar, es necesario destacar la importancia de la obra de Michael Porter, que considera como unidad de análisis y de política regional los *clusters* productivos, aunque su interés primordial no son las pymes (Porter, 1996). Finalmente, son importantes aportaciones como las de Gereffi (1994) acerca de las cadenas globales del producto (*global commodity chains*).

Estas líneas de investigación se han desarrollado fundamentalmente en regiones industrializadas como Estados Unidos, Japón y países de Europa Occidental. Sin embargo, el ámbito de la reflexión se ha extendido progresivamente. En México, Brasil y Chile (en América Latina), en la India, en el Sudeste Asiático y también en África existe una atención creciente tanto a los desarrollos teóricos como a las experiencias incipientes que se han documentado en esos países. Los investigadores examinan la viabilidad de la emergencia exitosa de las pymes en regiones semindustrializadas (Gereffi y Wyman, 1990); algunos gobiernos como el de México recogen en sus documentos de política industrial regional las ideas del desarrollo de los *clusters* productivos como fundamento de una nueva industrialización local (Casalet, 1997; Mattar y Peres, 1997).¹ Finalmente, hay grupos de empresarios, como los chilenos en América Latina, que han desarrollado asociaciones para mejorar su competitividad individual con

¹ En México, por ejemplo, esta perspectiva es adoptada en los planes del estado de Chihuahua (Programa Siglo XXI) y de Nuevo León y, en el nivel federal, en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (agosto de 1996).

el apoyo del gobierno (Nafinsa, 1995; Schmitz, 1995; Dini, 1996). Después de esas búsquedas se encuentra la idea de llevar adelante las potencialidades para lograr un desarrollo más equilibrado entre regiones, más consensuado entre actores y, tal vez, menos dependiente de las grandes tendencias de la economía internacional.

El contexto general donde se da la discusión y se aplican las políticas industriales es el proceso de globalización económica en el que se desenvuelve la economía mundial. De hecho, la articulación de lo local y lo global es una parte importante de la problemática teórica de muchos trabajos referidos al tema (Benko y Lipietz, 1994). Un segundo acotamiento que tiene implicaciones importantes es la formación de bloques económicos comerciales (TLCAN, Unión Europea) lo cual guarda una compleja relación de oposición/complementariedad con la globalización económica.

En el presente artículo nos proponemos analizar aspectos que nos parecen relevantes en la discusión acerca de las posibilidades de asimilar experiencias exitosas en relación con las pymes y señalar las limitaciones que para países como los latinoamericanos tienen dichas experiencias. Un supuesto de partida es que no es posible importar experiencias o teorías, pero puede ser beneficioso utilizar los ejemplos de otros países como una herramienta analítica que permita entender mejor la propia realidad. De este modo, nos basamos tanto en el análisis de los planteamientos externos como en algunas experiencias de desarrollo regional documentadas en México en los últimos años. Ciertamente, el trabajo se mueve en un nivel de generalidad que puede parecer excesivo para encontrar matices a efectos, por ejemplo, de política industrial; la perspectiva es intencional y pretende reflexionar sobre el cuadro general a partir de ciertas evidencias concretas.

Con estos objetivos destacamos dos aspectos de la bibliografía: a) la importancia otorgada a la organización social en la que se producen estas actividades económicas y a las redes de empresas, y b) las implicaciones de política industrial y regional que tiene la revalorización de las pequeñas y medianas empresas como agentes con éxito en la era de la globalización.

A partir de la descripción de estos aspectos y de un examen sucinto de la reestructuración productiva en México, trataremos de formular algunas ideas acerca de las posibilidades de trasladar las experiencias positivas a contextos como el mexicano, de modo que se constitu-

yan territorios competitivos sobre la base de una fuerte integración entre empresas en diferentes contextos regionales.

Redes de empresas y organización social

La originalidad de la experiencia más reciente: la italiana, estriba en relacionar el éxito económico con organizaciones innovadoras de reducido tamaño en territorios de gran integración social. El resultado de estos desarrollos en las regiones de la denominada "Tercera Italia" es bastante conocido, aunque no deja de ser polémico. Predominan en esta región "constelaciones de empresas" que realizan una división productiva del trabajo en sectores que no son de punta (muebles, calzado, vidrio), con base en un fuerte intercambio de acuerdos y pactos en diferentes niveles y para diferentes propósitos (Beccatini, 1988; Trigilia, 1992). Entre las empresas se produce una interdependencia orgánica, una cooperación combinada con competencia.

La primera se presenta entre empresas que realizan etapas distintas del proceso de producción. La segunda ocurre entre las que se dedican a la misma actividad o fase del proceso. Según Capecchi, en el modelo de especialización flexible las fábricas producen pequeñas series, prototipos y maquinaria o productos por encargo; hay cooperación entre oficinistas, obreros calificados y no calificados; existen posibilidades de movilización social de los trabajadores; hay estrecha colaboración entre fábrica y cliente y ésta se realiza en muchas fábricas, pequeñas y medianas, organizadas en distritos industriales y subsistemas industriales urbanos (Capecchi, 1992).

Esta forma de funcionamiento es diferente de la mayor parte de las experiencias anteriores en las cuales el proveedor, generalmente de menor tamaño, estaba sujeto a las decisiones de la gran empresa. Habitualmente se establecía una asociación entre el tamaño de la empresa y su posición en la actividad productiva. Las grandes empresas se encargaban de las operaciones intensivas en conocimiento, fijaban las especificaciones técnicas, los precios de los servicios, y las pequeñas empresas se limitaban a ejecutar "los encargos" obtenidos en procesos mucho más simples.

Los contratos se firmaban en condiciones desventajosas para las pymes, que finalmente dependían de las decisiones del cliente. Esta

jerarquía productiva y tecnológica coincidía frecuentemente con deficientes condiciones de vida y trabajo de las personas y las comunidades, precisamente ahí donde los empleos se basaban en las pequeñas y medianas empresas.²

Las nuevas tendencias organizativas y formas de producción (más allá de la experiencia italiana) dan cuenta de un cambio importante en el papel de los proveedores y los términos de las relaciones entre éstos y los clientes. Las formas de producción japonesas, conocidas como *toyotismo*, o versiones similares como producción delgada (*lean production*) parten de una concepción inversa de la organización de la producción en la cual la economía de tiempo y las normas de calidad desempeñan un papel primordial y la relación con los proveedores se contempla de forma diferente (Abo, 1994; Coriat, 1993; Dore, 1992; Womack *et al.*, 1990). Las empresas procuran conseguir una relación más estrecha con proveedores que puedan garantizar las exigencias de calidad y entrega justo-a-tiempo solicitadas por los clientes. Para el logro de esos fines, el proveedor debe actuar en forma más activa en la relación con su cliente, formulando sugerencias de tipo técnico y organizativo y respondiendo de manera eficiente a los requerimientos ya señalados; por su parte, el comprador debe ofrecer mejores condiciones al proveedor, por ejemplo capacitándolo y remunerando de mejor manera el cumplimiento de sus necesidades. Nuevamente, como en la experiencia italiana, se da gran peso a rasgos de cooperación que no excluyen las características competitivas de la actividad productiva. Esta colaboración da lugar a lo que se ha denominado *eficiencia colectiva* (Humphrey y Schmitz, 1995).

Como se ha documentado, la organización social de los distritos tiene raíces históricas antiguas con variadas implicaciones para la actividad económica. En primer lugar, la actividad económica se fundamenta en el conocimiento personal y la confianza entre diferentes agentes. En segundo lugar, sobrepasa las empresas y afecta a la comunidad en su conjunto; son significativas las redes de amistad, familiares y la socialización escolar. Esto lleva, en tercer lugar, a que

² Castillo (1994) distingue en esta jerarquía lo que denomina empresas-mano: las que se encuentran en la parte baja de la pirámide, y empresas-cabeza: las que dominan los procesos intensivos en conocimiento y producen resultados sociales más favorables en los territorios donde se asientan.

las instituciones locales tengan un gran papel de apoyo, información y coordinación para distintas fases del proceso productivo: diseño, producción y comercialización. Según la conceptualización de Salais y Storper, nos encontramos *ante un mundo de producción interpersonal* (Salais y Storper, 1993). Actores e instituciones establecen, por tanto, una regulación que es al mismo tiempo eficiente y flexible, una regulación que permite minimizar los riesgos y disminuir la incertidumbre propia de toda actividad económica.

Los mismos actores ostentan una notable movilidad técnica, económica y social. Algunos de los nuevos patrones de los distritos industriales fueron en algún momento de su carrera profesional técnicos e incluso obreros que, por diferentes medios, lograron el capital suficiente para establecer empresas individuales o en sociedad con otros compañeros (Castillo, 1994). Ello les daba conocimiento técnico en el proceso productivo y cierta ascendencia social entre sus *trabajadores*;³ estas funciones y características del empresario son fundamentales en este nuevo tipo de empresas (Nafinsa, 1995).

Tal regulación se extiende también a aspectos laborales, pues los procedimientos de despido y las formas de remuneración están sujetos a una mayor posibilidad de negociación entre los sindicatos de trabajadores, las organizaciones empresariales y otras como los tribunales de trabajo. Schmitz y Musyck (1994), en un estudio de cuatro distritos industriales —entre ellos la “Tercera Italia—, examinan la participación de los sindicatos, cuya afiliación es alta, y consideran que en los distritos las organizaciones sindicales han contribuido a la innovación, y las ventajas competitivas no se basan en salarios más bajos. Estos autores señalan que un factor clave en las regiones mencionadas es la escasez relativa de mano de obra, factor que usualmente no está presente en los países en desarrollo. En cambio, Martinelli y Schoenberger (1994) sostienen el argumento contrario al referirse a la “Tercera Italia”: la competitividad de los distritos industriales se deriva de los reducidos costos de obra basados en una flexibilidad que fue posible gracias a una diversificación cada vez ma-

³ Este tipo de trayectoria de obrero a pequeño empresario se dio también en Colombia. En México esta situación fue encontrada en entrevistas con técnicos e ingenieros que trabajaron en maquiladoras y que posteriormente organizaron talleres de maquinado que fungen como proveedores indirectos de plantas maquiladoras (Hualde y Mercado, 1996).

yor de la demanda y a las economías externas generadas por la aglomeración espacial.⁴ Castillo (1994) recomienda analizar las cadenas productivas en su totalidad porque probablemente al final de éstas se encuentran las empresas con malas condiciones de trabajo, de las que se extraen ganancias para el conjunto de la cadena. En el País Valenciano, donde existe abundancia de distritos industriales, el promedio salarial sigue siendo inferior a la media española (Honrubia y Soler, 1996).

Italia no es el único país donde se han dado este tipo de experiencias. Varios estudios se han referido a las aglomeraciones industriales del País Valenciano como ejemplos significativos de desarrollo local y regional (Ybarra *et al.*, 1996; Trullén, 1990; Tomás Carpi *et al.*, 1997). Localidades como Ibi, dedicadas a la fabricación de juguetes, o como Alcoy (ambas en la provincia de Alicante) centradas en la producción de textiles, o localidades especializadas en la fabricación de cerámicas para la exportación son ejemplos de lo anterior (Ybarra *et al.*, 1996). El caso español encierra asimismo otros ejemplos de desarrollo regional que, si bien no pueden catalogarse como distritos industriales, constituyen notables ejemplos de reestructuración industrial con logros competitivos interesantes. Tal es el caso del País Vasco, donde el gobierno autonómico ha tenido un papel relevante en el apoyo a instituciones financieras y de investigación tecnológica (Buesa, 1996).

Posiblemente esta sucinta descripción de la organización social en la que se basan los distritos se aproxima a un modelo ideal en donde no se incluyen los conflictos y los fracasos; también es cierto que los distritos no son territorios productivos uniformes. Aquí únicamente se trata de destacar los elementos de organización social que mejor sintetizan los aspectos que han contribuido al éxito de los distritos industriales y de otras regiones desde mediados de los años setenta.

Ahora bien, cuando se intenta reflexionar sobre las relaciones entre experiencias en sociedades diferentes como las europeas y las la-

⁴ Según las autoras mencionadas, se redujo el nivel del salario directo, del fraude en las contribuciones sociales y de la explotación de los empleados a domicilio. Otra fuente de ahorro fue una utilización cuantitativamente flexible de la mano de obra, permitida por la ausencia relativa de conflictos sociales y de rigideces en el mercado de trabajo (Martinelli y Schoenberger, 1994:168-169).

tinoamericanas, es preciso ir más allá de la descripción de lo que ocurre en determinados territorios y examinar la pertinencia de las conceptualizaciones. Humphrey (1995:151) señala varias limitaciones importantes con referencia a la utilidad analítica de los modelos. Con respecto a los distritos industriales, señala que los modelos tienden a tomar la forma de fotografías (*snapshots*) congeladas en un sistema de producción en un punto dado del tiempo. Como resultado de ello, los modelos sufren una cierta desactualización y fracasan en captar las fuerzas que encabezan el cambio. Por ello propone el análisis en el tiempo de las aglomeraciones industriales, ya que de este modo es posible examinar lo que ocurre en el proceso de transferir modelos y detectar los factores que influyen en la naturaleza y la rapidez de la adopción.

En un nivel más abstracto, este tipo de relaciones sociales que se da en los distritos o en otras aglomeraciones son aquellas que revelan una alteración del "paradigma de mercado" y denotan una racionalidad económica diferente. Mingione, por ejemplo, basándose en una tradición interpretativa que surge en Durkheim y se prolonga en la obra de Polanyi propone el concepto de reciprocidad. "La prioridad de la cuestión del interés del grupo sobre los intereses inmediatos de los individuos constituye el núcleo del concepto de reciprocidad en tanto que factor de organización social" (Mingione, 1994:166). En cambio, en los grupos basados en intereses asociativos los individuos buscan en el grupo la satisfacción de sus intereses, por lo que no están dispuestos a hacer sacrificios por el grupo, sino que basan su acción en un cálculo más racional. Sin embargo, Mingione previene contra la idea de que la reciprocidad lleve necesariamente a la constitución de grupos democráticos: "está claro que es una buena regla no idealizar las organizaciones sociales recíprocas, no pensar que en general son estructuras de poder menos autoritarias o más equilibradas que las asociativas".

Política industrial, política regional y pymes

Los cambios mencionados han modificado la política industrial y regional. Las experiencias europeas en países como Italia, España o Dinamarca sugieren varias líneas diferentes de intervención de la

política pública. Los instrumentos tradicionales de política industrial y/o política regional se basaban en subsidios, exenciones fiscales, apoyos crediticios centrados en las grandes empresas o en los sectores tradicionales.⁵ A pesar de denominarse política regional, muchas de las medidas correspondían a intereses nacionales y se decidían en organismos centrales que canalizaban recursos por canales burocráticos (Cuadrado Roura, 1995; Hansen, Higgins y Savoie, 1990). Uno de los objetivos fundamentales de la política regional era disminuir las diferencias de desarrollo entre regiones (Hualde, 1992).

Las intervenciones actuales se basan en enfoques e instrumentos distintos. Se trata de enfoques sistémicos que tratan de movilizar a diferentes actores dentro de las comunidades: empresarios, cámaras de comercio, instituciones de investigación y educación, municipios, etcétera. Los organismos públicos descentralizados tratan de fomentar (o crear) redes de cooperación que van más allá de la política sectorial. Las oficinas gubernamentales tienen una labor informativa, de enlace y coordinación, ya que facilitan a los empresarios informaciones acerca de clientes, proveedores, nichos de mercado, ferias tecnológicas, y pueden promover encuentros de industriales locales, nacionales o extranjeros. Se trata de funciones diversas en las que el gasto público no es la variable única ni fundamental. Ello requiere que los organismos locales y regionales estén dotados de una capacidad de decisión importante, de recursos humanos más capacitados e instrumentos financieros ágiles y eficientes. En esas políticas las pequeñas y medianas empresas son contempladas con la misma e incluso mayor prioridad que los grandes establecimientos.⁶

Otro campo de la política pública es rectificar los casos en que las pequeñas empresas están en desventaja ante las grandes, por ejemplo mediante la concesión de créditos gubernamentales a bajo interés o subsidios a pequeños productores. En cuanto al mercado de tra-

⁵ Una revisión muy clarificadora de la evolución de la política regional en Europa puede encontrarse en Cuadrado Roura, 1995.

⁶ Berry (1996:21) sintetiza en cinco puntos los cambios de política con respecto a la pequeña empresas: *a*) son para complementar el mercado en vez de sustituirlo, *b*) son acciones indirectas para inducir ciertos comportamientos del mercado, *c*) más profesionales y positivos (menos paternalistas, hostiles y corruptos), *d*) mayor participación de las asociaciones locales y regionales y menos de las nacionales, *e*) más a través de medidas económicas generales y menos a través de las disposiciones sectoriales.

bajo, se requiere la intervención mediante capacitación, subsidios al desempleo, etcétera. La peculiaridad de estas políticas es que no son fácilmente “exportables” porque corresponden a condiciones económicas y sociales de territorios específicos que han sido construidas mediante formas de organización y coordinación endógenas.⁷ De ahí que la validez de la experiencia europea haya que tomarla con precauciones.

Por ejemplo, una de las diferencias de la “nueva” política regional parece ser la renuncia del Estado central a acortar las diferencias de desarrollo entre regiones, pues actualmente parece más conveniente actuar en aquellas localidades donde exista un cierto potencial de desarrollo.⁸ ¿Qué ocurre en ese caso con las regiones atrasadas? En el caso europeo existen ayudas comunitarias como las previstas en el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Sin embargo, este tipo de organismos no existe en países en desarrollo (Hualde, 1992). Un riesgo adicional es que las regiones compiten entre sí por alcanzar mayores niveles de competitividad, lo cual, según algunos autores, produce entre otras cosas polarización en la distribución del ingreso y dinámicas de crecimiento divergentes (Markusen, 1996: 91).

Las pymes en países de reciente industrialización: experiencias y dilemas

La evolución de las pymes en los países industrialmente avanzados se ha contemplado con atención en aquéllos de reciente industrialización porque algunos de estos procesos pueden contener lecciones útiles aprovechables en estos últimos territorios. El conocimiento de otras experiencias parece especialmente relevante en la medida en que los procesos de globalización han generalizado la idea de que los países deben competir en el nivel mundial y la vía privilegiada es la

⁷ Sobre el concepto de desarrollo endógeno, véase Vázquez Barquero (1997).

⁸ Una idea similar ofrece Porter (1996:88) cuando escribe: “our research suggests that efforts to upgrade industry are most succesful when they start from an established of firms instead of with attempts to stimulate new businesses in fields where local expertise is lacking”. Y añade: “Regional policy should promote specializations, upgrading, and trade among regions. Cluster formation can be encouraged by locating specialized infrastructure and institutions in areas where factor endowments, past industrial activity, or even historical accidents have resulted in concentrations of economic activity.”

capacidad de exportación.⁹ Arias y Wilson (1997) en un minucioso e interesante estudio sobre la industria de la ropa en varias poblaciones del centro de México señalan que no existen allí los mecanismos de colaboración de los distritos. Sin embargo, mencionan que:

no cabe duda que hoy en día Italia es la Meca de los pequeños empresarios mexicanos. Ellos tienen gran interés por conocer e incluso adaptar este modelo a la realidad industrial de ciertas regiones donde predomina la pequeña empresa, como Guanajuato y Jalisco, y es muy posible que veamos cambios importantes en este sentido en los próximos años (Arias y Wilson, 1997:28).

Ruiz Durán (1992) ha documentado los casos con éxito encontrados en el Sudeste Asiático. En Taiwán se dio la interrelación entre la gran empresa y las pymes, apoyadas por la tradición cultural china que favorece la dispersión y la regionalización. En Corea del Sur éstas han tenido bajo peso en la actividad económica; han seguido la especialización de los grandes consorcios, mediante la subcontratación apoyada por una ley que busca lograr la acumulación de tecnología para elevar la productividad. En Tailandia las pymes predominan no sólo en número de establecimientos, sino también en generación de empleos, con un modelo basado en la subcontratación externa, favorecido por la guerra de Vietnam y la relocalización de instalaciones industriales de Japón y Taiwán. En Hong Kong la producción se concentró en ciertas ramas industriales intensivas en mano obra, y el salto tecnológico se dirigió a atender mercados singulares que requieren diseños únicos para competir en el mercado internacional, por ejemplo, en la industria del vestido. Hong Kong pudo inducir un proceso de innovación tecnológica a partir de la industria maquiladora, lo que no ha sido posible en otros países en desarrollo.

En los países de reciente industrialización, el proceso de innovación tecnológica estuvo ligado a la subcontratación, más que a modelos descentralizadores. Así, las firmas electrónicas nacionales coreanas surgieron después de una inversión norteamericana inicial que permitió un aprendizaje desde los productos más sencillos hasta

⁹ "la aplicación del modelo de los distritos industriales italianos al desarrollo de zonas atrasadas no debe verse como la estrategia de desarrollo, aunque puede ser eficaz en determinadas condiciones. No se trata simplemente de diseñar políticas económicas eficaces; es necesario todo un paquete de intervenciones dirigidas a crear los agentes apropiados para esas políticas", Trigilia, Pike y Sengenberger, 1992.

otros más sofisticados (Bloom, 1992). La concentración inicial permitió inducir la descentralización productiva. Se inició una etapa de convivencia innovadora entre la pequeña y gran empresa, que alentó el crecimiento global de la economía.

Estos países han entrado así en una especialización flexible, útil para que las grandes empresas mantengan su competitividad internacional reduciendo su tamaño y fomentando la subcontratación que enfrente los cambios en la demanda, las cuales mantienen grandes plantas para los procesos indivisibles que requieren de economías de escala, y subroga los restantes a las pymes.

Ruiz Durán concluye que a fines del presente siglo no existe un patrón homogéneo de organización industrial; la especialización flexible abre el camino a la convivencia de varios modelos, lo que da mayores opciones a los países en desarrollo en busca de un mosaico empresarial más amplio. Los responsables de la política industrial y de desarrollo tecnológico deben buscar, para promover las pymes, que la organización industrial no sólo garantice su crecimiento, sino también su desarrollo tecnológico.

En los países latinoamericanos, las pymes se han visto tradicionalmente como parte del sector atrasado de la economía. Así, en la concepción dualista de la CEPAL las pequeñas empresas se caracterizaban sobre todo por una forma productiva intensiva en trabajo. En México, a principios de los años setenta, se caracterizó nuevamente al sector manufacturero como un sector dual: por un lado, una serie de empresas grandes, normalmente transnacionales o empresas públicas con tecnologías modernas, productoras de bienes durables y, por el otro, un sector de empresas más pequeñas principalmente nacionales, con escasa tecnología y baja productividad dedicadas a la producción de bienes no duraderos destinados al mercado interno (Suárez y Rivera, 1994). Todavía a finales de los años noventa el esquema dual, aunque con matices importantes, parece estar presente a la hora de analizar la realidad mexicana. Según una encuesta de Nacional Financiera (Ruiz Durán, 1992) la mayoría de las pymes mexicanas presentaban los siguientes rasgos en los noventa:

- El 92% de las pymes se orientan al mercado interno.
- Trabajan un solo turno, lo que representa un costo fijo por concepto de tecnología, al no aprovecharse más la capacidad instalada. Esta propor-

- ción mejora en el caso de las que están vinculadas con empresas transnacionales.
- En cuanto a las mejoras a la tecnología, en las pymes existe marcada tendencia a la renovación, haciendo necesaria la capacitación en el trabajo. En las pymes exportadoras se observa mayor equilibrio entre nueva maquinaria, capacitación y nueva tecnología, aunque la encuesta señala una caída pronunciada en la introducción de nueva maquinaria.
 - Se observa que no se aplican, o se aplican insuficientemente, tecnologías de administración de la producción, aunque son clave para mejorar la competitividad.
 - Las relaciones con proveedores siguen una práctica tradicional, y no se establecen redes de relaciones mediante la subcontratación.
 - La mayoría de las empresas obtienen financiamiento de las instituciones financieras gubernamentales y, en segundo lugar, de la banca privada.
 - La mayoría realizan por sí mismas el mercadeo, lo cual dificulta la adopción de nuevas estrategias.
 - Uno de los factores que más obstaculiza la modernización tecnológica es la baja contratación de técnicos e ingenieros. El 54% de las empresas no emplean a ninguno de ellos.

Sin embargo, las aportaciones de los trabajos en regiones específicas revelan un panorama más complejo que el esquema dual. Se trata de un cuadro heterogéneo en el que conviven desde empresas de tipo artesanal hasta la industria capitalista a domicilio; desde las empresas como refugio para la supervivencia de la mano de obra menos calificada hasta empresas dinámicas que compiten en mercados globalizados (Alba y Méndez, 1997:5).

El caso de Colombia en los setenta muestra que la producción y empleo en las pymes puede seguir creciendo con rapidez, aun después de algunos reveses al ingresar en el grupo de las naciones industrializadas. El éxito de la tecnología intermedia en las pymes indica que ese potencial no se ve afectado por la tecnología avanzada de capital intensivo juntamente con mano de obra no calificada; su destino no está necesariamente vinculado al de la gran empresa, y pueden emplear eficientemente los recursos a corto plazo si mejoran su tecnología e introducen innovaciones. La experiencia colombiana sugiere hipótesis que requieren mayor análisis, como son: 1) las tasas de crecimiento, de producción y de empleo de las pymes dependen en buena parte de la tasa de ganancia del sector, por lo cual es probable que crezcan más si la economía en su conjunto es boyante; 2) las pymes funcionan bien cuando los salarios son bajos o están en

descenso; y 3) se les puede alentar cuando la gran industria se dirige crecientemente hacia el mercado de exportación (Cortés *et al.*, 1987).

Del análisis de las experiencias internacionales se derivan algunas afirmaciones que revelan semejanzas entre las nuevas formas de organización industrial y territorial. La primera de ellas es que los *clusters* son formas organizativas relativamente frecuentes en países en desarrollo, y se han detectado en la India, Pakistán y países africanos como Kenya, Zimbabwe y Tanzania, donde el desarrollo de los mismos es menor que en los países asiáticos. En América Latina se encuentran en Sinos Valley (Brasil), Trujillo (Perú), Guadalajara y León (México) (Humphrey y Schmitz, 1995; Rabellotti, 1993).

La segunda afirmación es que los *clusters* son de naturaleza heterogénea tanto en lo que se refiere a su grado de desarrollo como a las bases sobre las que se fundamenta su competitividad. De manera esquemática se puede decir que algunos de ellos fundamentan sus ventajas competitivas en los bajos salarios, mientras que otros combinan rasgos de una "vía alta" y "una vía baja" para competir: por ejemplo, innovación tecnológica con bajos salarios dentro una misma planta y *clusters* segmentados con firmas muy innovadoras conviviendo con firmas poco innovadoras (Humphrey y Schmitz, 1995).

Humphrey y Schmitz (1995) recogen básicamente las experiencias de la industria del calzado brasileña en Sinos Valley y los Programas de Fomento (Profo) impulsados por el gobierno chileno desde 1990. Ambos son ejemplos de la forma en que pueden colaborar organismos públicos y empresarios privados en la búsqueda de nuevos mercados, creación de redes y, de manera general, en la mejora de la competencia de las pequeñas y medianas empresas. Las conclusiones principales de estas experiencias son las siguientes:

a) La asistencia a grupos de empresas es más efectiva en términos de costos que la asistencia a empresas individuales. La perspectiva colectiva se traduce en menores costos de transacción y facilita el aprendizaje mutuo.

b) Las ayudas públicas en los países en desarrollo tienden a estar orientadas hacia la oferta (capacitación, créditos, materiales, tecnología) y no suficientemente hacia la demanda. Sin embargo, la experiencia muestra que resultan más competitivos los *clusters* orientados por el cliente. Los autores citados sintetizan la eficiencia de la

política pública en tres características principales: orientada al cliente, colectiva y acumulativa.

Dini (1996) señala, refiriéndose a los países de reciente industrialización, que el desarrollo basado en redes eficientes de pymes no es un fenómeno marginal. En segundo lugar se evidencia el papel que pueden desarrollar las políticas públicas en los países menos industrializados para estimular el desarrollo de ventajas competitivas sistémicas en contextos histórico, social y culturalmente muy diferentes de los que vieron nacer a los distritos industriales. Con respecto a la experiencia chilena, indica que los Profo:

representan un cambio radical de lógica, pues el objetivo del análisis y de la acción ya no es la empresa en forma individual, sino el conjunto de las relaciones entre todos los sujetos interesados, la acción no es puntual en el tiempo, sino que puede desarrollarse en un periodo medianamente largo. Por último, la amplitud de los objetivos permite el diseño de un proyecto integral de desarrollo de las empresas, que supera la visión segmentada y parcial de los instrumentos tradicionales (Dini, 1996:140).

A pesar de estas experiencias alentadoras, los procesos de innovación en las pequeñas y medianas empresas, la creación y consolidación de redes y la búsqueda de nichos señala que éstas enfrentan un doble problema: en primer lugar, al mismo tiempo que su red social e industrial es débil, sus competidores son grandes y están bien establecidos. Frente a este panorama argumenta que, para vigorizarse, las pequeñas empresas necesitan estrecho contacto con la gran empresa en calidad de contratistas, más que agruparse entre ellas. En segundo lugar, las compañías grandes tienen mayores conocimientos tecnológicos, capacidad de organización más avanzada y canales de comercialización de los cuales la pequeña empresa puede aprender y así mejorar su funcionamiento. La experiencia acumulada en la era de la globalización permite formular líneas de política, requisitos de organización social y formas de organización productivo-comercial dirigidas a mejorar la competitividad de las pymes, también en los países en desarrollo, lo que por supuesto resulta más factible en los territorios y regiones donde existe una tradición industrial, aunque sus empresarios hayan actuado de acuerdo con otras políticas y formas de competencia. En México la experiencia iniciada a mediados de los ochenta es una prueba tanto de las dificultades a las que

la nueva competencia somete a las empresas, como de la capacidad de ciertos sectores y regiones de reorganizarse para competir con éxito.

Experiencias recientes de desarrollo regional en México

¿Cuáles son los factores que condicionan el desarrollo de las regiones mexicanas? En una primera aproximación macro es necesario tener en cuenta el tipo de modelo de desarrollo en el que ha surgido la industrialización. Según esta perspectiva, en México existirían dos ejes de industrialización: uno, conformado por las empresas y regiones ligadas al eje creado por el modelo de sustitución de importaciones, y el otro conformado por el modelo desarrollado en la frontera con el crecimiento de las maquiladoras (Alonso y Carrillo, 1996). Los estudiosos de la industrialización sonoreNSE apuntan hacia una caracterización similar cuando señalan que en ese estado se dieron dos frentes de acumulación diferentes: uno, ligado a las industrias mineras, cementeras y agrícolas tradicionales en el estado, y otro constituido por la inversión transnacional de las maquiladoras y de la empresa Ford (Ramírez, 1988). Las notas distintivas de dichos "ejes de industrialización" o "frentes de acumulación" se encontrarían en la propiedad de las empresas (empresas nacionales *vs.* empresas extranjeras), un cierto dualismo tecnológico (tecnología tradicional *vs.* tecnologías automatizadas) y la orientación en los mercados (mercado interno *vs.* mercados internacionales). Sin embargo, estas diferencias, que son pertinentes para explicar los cambios ocurridos en los ochenta, parecen demasiado esquemáticas para dar cuenta de lo que sucede a finales de los noventa, especialmente cuando se pasa del nivel macro (modelos o ejes de industrialización) a un nivel intermedio de análisis para entender diferencias entre regiones.

Ruiz Durán (1997) distingue cuatro modelos de desarrollo territorial: *a*) modelo de economías de aglomeración, *b*) de intervención estatal, *c*) básico de actividades tradicionales, y *d*) de inversión extranjera.

Sin entrar a detallar las peculiaridades de cada uno de estos modelos es evidente que el desarrollo de las regiones incluidas en cada

uno ha sido desigual a partir de la apertura comercial. Sin duda, el modelo de economías de aglomeración (sustitución de importaciones) y el de inversión extranjera son los que pudieron enfrentar la competencia internacional con menos perjuicios. Éstos, como ya advirtieron los críticos de una apertura demasiado rápida, afectaron principalmente a las pequeñas y medianas empresas dedicadas a actividades tradicionales para el consumo interno. Como señalan Mattar y Peres (1997) la masiva oferta de productos importados llevó a la desarticulación de algunas cadenas productivas y provocó el cierre de miles de empresas manufactureras, principalmente pequeñas y medianas. Sin embargo, en un análisis reciente, Ortiz (1997:22) demuestra con información censal que la proporción de pequeñas empresas en el total de establecimientos aumentó entre 1985 y 1994 y que las medianas y grandes disminuyeron entre 1985 y 1989, para posteriormente estabilizarse. La proporción de personal ocupado en el decenio citado aumentó tanto en las pequeñas como en las medianas y disminuyó en las grandes. Algo similar ocurrió con el valor agregado, cuyos aumentos relativos más importantes se dieron en las medianas empresas. Estos resultados abren interrogantes interesantes acerca de la dinámica de las pymes mexicanas una vez superado el primer *shock* de la apertura.

Cuando el análisis se centra en las regiones, parece claro que la reestructuración productiva de las dos últimas décadas se traduce en una industrialización mucho más heterogénea, incluso dentro de las propias regiones. Ciertamente, en los años noventa los centros de acumulación tradicionales —el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara—, siguen teniendo una gran importancia en el empleo industrial y en el número de establecimientos. Sin embargo, otras regiones frecuentemente ligadas a determinadas ramas de actividad o a formas de producción específicas como la subcontratación internacional alcanzan una importancia significativa. En una primera aproximación a la distribución espacial de la industria, el rasgo más evidente es el crecimiento de las plantas maquiladoras en las ciudades de la frontera norte con Estados Unidos. Es suficiente con señalar el crecimiento del empleo en las dos últimas décadas de 120 000 empleados a principios de los años ochenta a 900 000 a finales de los noventa, justamente en un periodo cuando en el resto de los sectores económicos el empleo permaneció prácticamente estancado. De es-

tos empleos, tres cuartas partes se encuentran en las ciudades fronterizas.

Sin embargo, no es posible reducir la restructuración industrial de las dos últimas décadas a la expansión de la maquiladora en la frontera con Estados Unidos. Otras tendencias interesantes a resaltar son las siguientes:

— El crecimiento del empleo industrial no maquilador en ciudades del norte del país donde se han instalado nuevas plantas automotrices: tal es el caso de Hermosillo (Sonora) donde se encuentra la Ford, o de Chihuahua (Chihuahua) donde opera una planta de motores de Ford, o de Saltillo (Coahuila) donde se estableció General Motors. Estas plantas han propiciado la existencia de una serie de empresas más pequeñas proveedoras de autopartes.

— La restructuración en aglomeraciones industriales tradicionales diversificadas o especializadas. En el primer caso se encontraría Monterrey, donde un empresariado organizado en fuertes grupos industriales y financieros modernizó sus empresas por medio de adquisición de tecnología y alianzas estratégicas (*joint-ventures*) con empresas extranjeras. En el segundo caso se encontraría León, distrito industrial del calzado en restructuración con la asistencia de organismos locales y regionales (Rabelotti, 1993, 1995; Brown y Domínguez, 1997).

— La emergencia de zonas industriales relativamente diversificadas en el centro del país, que surge en parte como consecuencia de la descentralización de la industria del Distrito Federal. Tales serían los casos de Aguascalientes, Querétaro y ciertas zonas del estado de Guanajuato donde predominan la industria textil, la metalmecánica y la automotriz, respectivamente, pero no se da una especialización tan acusada como en el caso mencionado de León.

— La emergencia de distritos industriales ligados a actividades tradicionales e insertos en la subcontratación internacional. Un ejemplo significativo es el de Moroleón (Guanajuato), pequeña localidad donde existe una densa trama de talleres dedicados a la confección de ropa (principalmente suéteres) destinada a la exportación (Vangstrup, 1995). Arias y Wilson (1997) reconstruyen la trayectoria de la industria de ropa en ciudades como Irapuato o San José Iturbide, donde se han creado en los últimos años centros manufactureros y comerciales unidos por redes cercanas y no tan cercanas. En

estos casos la conformación y restructuración de tales centros va unida de manera compleja a la migración hacia Estados Unidos y la propia restructuración de la industria de la ropa en este país.

Existen asimismo otros distritos cuya diferencia principal con los europeos es su encapsulamiento en el territorio donde se encuentran y su modesto éxito, limitado a la supervivencia de los productores que trabajan en él. Tal es el caso de San Mateo Atenco en el Estado de México (Saraví, 1997).

Los anteriores son ejemplos ligados a ramas o a regiones que en conjunto han resultado experiencias más o menos exitosas de adaptación a las nuevas condiciones de la competencia internacional. Ciertamente, otras regiones y otros empresarios han corrido con peor suerte. Tal es el caso de Monclova (Coahuila) donde la restructuración de la siderurgia ocasionó un aumento importante en las tasas de desempleo; o los cierres ocurridos en distintos momentos en la industria textil de Puebla o de otros estados del centro del país.

Los empresarios nacionales que lograron sobrevivir en los sectores tradicionales emprendieron varias estrategias: *a*) convertir sus empresas productivas en empresas comercializadoras de otra marca; *b*) acogerse a un programa maquilador e insertarse en la subcontratación internacional; *c*) pasar a la economía informal o subcontratar procesos en la economía informal; *d*) adquirir nuevas tecnologías, nuevas formas de administración y buscar nichos de mercado no explotados. Aunque no existen estudios que den una idea de cuáles fueron las estrategias más frecuentes, es lógico pensar que la última opción resulta la más dificultosa para los pequeños empresarios, en ausencia de una política industrial de perfil definido y ante la dificultad de obtener créditos. Nuestro propio trabajo de campo en la ciudad de Monterrey indica que se necesitan ciertas cualidades poco frecuentes: educación formal alta, conocimiento de tecnologías, posibilidad de conexiones nacionales e internacionales, es decir un "capital social" con determinadas características (Carrillo y Hualde, 1997).

Los ejemplos anteriores son una muestra de la diversidad de vías hacia la restructuración y de la manera en que "los paradigmas de mercado" se ven alterados por las relaciones sociales establecidas entre distintos grupos y actores sociales: en Monterrey la fuerte cohesión de los grandes empresarios y su capacidad para influir en los organismos federales de decisión hacen factible una restructuración

que en ciertos momentos (1983-1985, 1994-1996) es muy costosa (Pozos, 1996); en Aguascalientes el plan de descentralización tras los sismos de 1985 y las estrategias de los gobiernos estatales para negociar con el gobierno federal, consiguen dar impulso a una reestructuración donde las transnacionales como Nissan tienen un papel importante (Salmerón, 1996; Arias y Wilson, 1997). Ni en Monterrey ni en Aguascalientes el proceso está encabezado por una red de pequeños empresarios.

Los otros dos ejemplos se asemejan a los distritos industriales descritos por la bibliografía, pero mantienen entre sí diferencias evidentes: en Moreleón, la actividad económica está ligada a la exportación; en San Mateo Atenco, el distrito se encuentra más bien encajonado en sus propios límites territoriales.

Las transformaciones productivas que acabamos de reseñar en diferentes regiones de México han ocurrido en buena medida debido a los acontecimientos de tipo macroeconómico (como la devaluación de 1994) o por la política de desregulación y liberalización iniciada a mediados de los ochenta. En otros casos, las actividades productivas están fuertemente influidas por las necesidades económicas y por las estrategias culturales de determinados grupos sociales, sin que existan influencias claras de políticas locales o regionales.¹⁰ La heterogeneidad de "respuestas" descritas no elimina, sino al contrario, la importancia en el diseño de las mismas de las estructuras sociorganizativas de cada una de las regiones, ya sean pequeños o medianos empresarios en conjunción con los poderes públicos o prescindiendo de ellos.

Por otro lado, al igual que en otros países de América Latina, en México se ha carecido de lo que se ha denominado una política industrial explícita o activa (Mattar y Péres, 1997). Sin embargo, algo parece que comienza a cambiar a partir de 1994. En los documentos gubernamentales se expresa una mayor preocupación por la desarticulación de *clusters* productivos ocurrida en los años de apertura a la competencia internacional; a consecuencia, de esta preocupación se diseñan nuevos instrumentos de política industrial y una institucionalidad encaminada a fortalecer la dimensión regional de la política

¹⁰ Arias y Wilson (1997:31) subrayan la importancia de la cultura en diversas fases de su obra: "es posible hablar de la pequeña empresa como una estrategia cultural de comportamiento económico en ciertas regiones".

económica.¹¹ En esta dimensión está presente la idea de apoyar a las pequeñas y medianas empresas, lo que demuestra la posibilidad de seguir con un esquema macroeconómico de tipo ortodoxo y combinarlo con políticas diferentes en el terreno industrial. Sin embargo, el nuevo esquema demuestra la preocupación de las autoridades gubernamentales por la integración entre empresas en marcos regionales específicos. Sin embargo, esta materia todavía contiene limitaciones claras, sobre todo si se compara con otros esquemas como los europeos:

Aunque el programa abarca una amplia gama de políticas y acciones, tiene una notoria carencia en materia de políticas industriales descentralizadas. Si bien reconoce el papel de la dimensión regional —y el énfasis en los agrupamientos industriales así lo reafirma—, aún no concibe la posibilidad de políticas industriales, y no sólo acciones “decididas” a nivel de estados o regiones” (Mattar y Peres, 1997).

Por su parte, Casalet (1997) ha caracterizado el lapso de principios de los noventa como una etapa defensiva en la cual “los apoyos a la regionalización, los encadenamientos productivos y la cooperación entre EMP (pymes) son aún intentos aislados y no constituyen una red articulada”.

Experiencias europeas y latinoamericanas: ¿qué se puede aprender?

En las últimas dos décadas algunas regiones europeas han experimentado procesos de reestructuración productiva donde las pymes han dejado de ser actores subordinados a la orientación que marcaban las grandes empresas. Algunos sectores de la academia se han basado en lo ocurrido en estas regiones apuntando hacia un posible modelo de desarrollo diferente basado en pymes y articulado por relaciones sociales “más allá del paradigma de mercado”. El atractivo de este

¹¹ Mattar y Peres mencionan entre estas nuevas instituciones el desarrollo de una Red Nacional de Centros de Competitividad Empresarial destinados a prestar servicios de atención directa y especializada a las micro y pymes en materias técnicas, administrativas y contables. En este mismo ámbito de apoyo a las pequeñas empresas se creó, dentro de la red mencionada, el primer centro regional en la ciudad de México al que deben suceder 22 más en 1997.

modelo se centra en principio en la posibilidad de ensayar formas de desarrollo surgidas de las propias regiones con formas de participación comunitarias consensuadas, basadas en la confianza y con beneficios potenciales más extendidos que en los modelos inducidos desde fuera. A pesar de esta nueva atención a las regiones donde abundan las pymes, los “distritos industriales” o “regiones con desarrollo endógeno” han sido criticados desde varios flancos: *a*) es dudosa la característica consensual y democrática del desarrollo cuando predominan formas de reciprocidad en el desarrollo económico (Mingione, 1993); *b*) hay distritos donde los salarios bajos son un factor de competitividad importante (Humphrey y Schmitz, 1995); *c*) los distritos son formas de desarrollo efímeras cuya evolución es impredecible (Amin y Robins, 1991), y *d*) como herramienta analítica es estática y responde a la descripción de una serie de hechos estilizados en un momento del tiempo (Humphrey y Schmitz, 1995).

Es preciso, por tanto, tener en cuenta las dudas y críticas que se han formulado a los modelos. Por otro lado, la experiencia en México y otros países latinoamericanos, las características estructurales de desigualdad entre regiones y empresas, las sucesivas situaciones de crisis en las que se han visto los países, los efectos de la apertura comercial, no permiten referirse de manera tan optimista a los modelos de desarrollo regional. Sin embargo, la experiencia mexicana de los últimos años matiza los pronósticos de quienes anunciaban una desindustrialización generalizada. Frente a la evidencia (insuficientemente evaluada) del cierre de miles de pequeñas y medianas empresas, se encuentra la evidencia contraria de una mayor importancia relativa de las pymes en el tejido industrial mexicano. Asimismo, es importante el crecimiento del empleo industrial que por vías diversas se ha dado en varias regiones del norte y centro del país. Aunque en dicho crecimiento los instrumentos de política industrial y el desarrollo institucional local han tenido escasa relevancia, se observan signos que indican un giro parcial en las políticas e instrumentos referidos a la industria. Los intentos semifrustrados de fomentar el asociacionismo empresarial (empresas integradoras) y el propósito explícito de planes federales y estatales de desarrollar *clusters* industriales son signos reveladores de que el esquema regido por el mercado trata de complementarse con formas sociorganizativas de participación en la vida económica. Este giro, aun con sus

inconsistencias, da una mayor pertinencia a las experiencias europeas. Sin pretender mitificar dichos modelos y conociendo de antemano lo ilusorio que resulta pretender copiar modelos de otros territorios, sin embargo es posible aprovechar ciertas experiencias. Existen en Europa marcos de acción descentralizados de política industrial y regional que resultan aleccionadores. Para el caso mexicano esto resulta especialmente relevante, dadas las incipientes tendencias a otorgar mayores posibilidades de maniobra a los gobiernos de los estados y las instituciones locales. En México vale la pena apuntar que la tendencia descentralizadora surge cada vez más de las propias regiones y no como una política federal.¹² Un segundo campo en donde la experiencia europea resulta atractiva es en el fomento de instituciones de desarrollo tecnológico e instituciones de capacitación y formación profesional y experiencias de formación en la empresa.¹³ Éste es un terreno donde las regiones europeas tienen una amplia experiencia pues, según algunos autores, es una de las medidas más fáciles de implementar (Schmitz y Musyck, 1994). En centros de desarrollo tecnológico pueden resultar interesantes los de algunas regiones españolas como el País Vasco (Buesa, 1996). Un tercer campo de interés se refiere a la constitución de instituciones de financiamiento en el ámbito regional. Sin embargo, también en Europa éste parece un terreno menos desarrollado (Schmitz y Musyck, 1994). Finalmente, resulta necesario examinar en detalle las experiencias de integración de *clusters* y las formas de innovación tecnológica en las empresas.¹⁴

¹² Esto es claro, por ejemplo, en estados del norte donde han llegado al poder gobiernos panistas que han hecho de la descentralización un tema importante en la política económica.

¹³ Para el caso español se pueden consultar los trabajos contenidos en: *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, enero-junio de 1997; *Economía Industrial*, núm. 312, 1996. La revista francesa *Formation-Emploi* contiene asimismo numerosas referencias a la problemática francesa y europea. También es muy ilustrativa la revista *Formación Profesional* que publica el Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (CEDEFOP) en varios idiomas.

¹⁴ Algunas de estas experiencias de aprendizaje han sido propuestas explícitamente como instrumentos de difusión tecnológica. Ramos (1997) señala la conveniencia de poner en marcha programas masivos para acelerar la difusión tecnológica por medio del cofinanciamiento de visitas a fábricas en el exterior, consideradas de mejor práctica productiva internacionalmente. Más concretamente, la propuesta implica organizar y cofinanciar visitas de 15 a 20 personas pertenecientes a cada uno de los 50 sectores a seis u ocho plantas "de mejor práctica" en el exterior. Señala como experiencia la que tuvieron empresas europeas en el marco del Plan Marshall, lo cual les permitió mejorar la productividad entre 25 y 50% sin aumentos significativos de la inversión neta (Ramos, 1997: 302-303). El ejemplo citado es tan sólo una expe-

De la revisión de la bibliografía y de las transformaciones que se han sucedido en los últimos años, tanto en regiones europeas como mexicanas, parece necesario retener la importancia de tres aspectos: a) las características de la estructura económica y social, b) las estrategias del sistema local en lo referente a su situación en la división territorial del trabajo, y c) las formas de regulación social de los sistemas productivos locales (Garoffoli, 1994). De lo contrario, las políticas industriales y de desarrollo regional pueden quedar reducidas a fútiles intentos de imitación de lo que ocurre en otras partes del mundo.

recibido en junio de 1998
aceptado en julio de 1998

BIBLIOGRAFÍA

- ABO, TETSUO, "The Japanese Production System in the United States", en *Hybrid Factory*, Nueva York-Oxford, Oxford University Press, 1994.
- ALBA, CARLOS y BERNARDO MÉNDEZ, "Presentación", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, México, enero de 1997, pp. 3-8.
- ALONSO, JORGE y JORGE CARRILLO, "Gobernación económica y cambio industrial en la frontera norte de México: un análisis de trayectorias locales y aprendizaje", *EURE*, núm. 67, Santiago de Chile, diciembre de 1996.
- AMIN, ASH y KEVIN ROBINS, "Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades", *Sociología del Trabajo*, número extra, Madrid, 1991.
- ARIAS, PATRICIA y FIONA WILSON, *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara/Center for Development Research, 1997.
- BECATINI, G., "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", *Sociología del Trabajo*, núm. 5, Madrid, 1988.
- BENKO GEORGES y ALAIN LIPIETZ, "De las redes de distritos a los distritos de redes", en Georges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan*, Valencia, Alfons el Magnanim, 1994, pp. 365-375.

riencia entre otras muchas que se pueden idear para intercambiar formas de aprendizaje productivo mutuamente beneficioso para ambas regiones.

- BERRY, ALBERT, "Creación de un medio normativo propicio para la promoción de la pequeña empresa: perspectivas tradicionales e innovadoras", *Investigación Económica*, núm. 217, México, julio-septiembre de 1996, pp. 11-48.
- BIANCHI, P., "Industrial Districts and Industrial Policy: The New European Perspective", *Journal of Industrial Studies*, vol. 1, núm. 1, 1993, pp. 16-29.
- BLOOM, MARTIN, *Technological Change in The Korean Electronics Industry*, París, OECD, 1992.
- BONNAZZI, GIUSSEPPE, "Las pequeñas empresas: fascinación y posibles equívocos", *Sociología del Trabajo*, Madrid, Siglo XXI, 1991.
- BROWN, FLOR y LILIA DOMÍNGUEZ, "¿Es posible conformar distritos industriales? La experiencia del calzado en León, Gto.", en *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, México, Jus, 1997, pp. 433-465.
- BUESA, MIKEL, "Empresas innovadoras y política tecnológica en el País Vasco. Una evaluación del papel de los centros tecnológicos", *Economía Industrial*, núm. 312, Madrid, 1996, pp. 177-196.
- CAPECCHI, VICTORIO, "Industrialisation flexible et modèle emilien: histoire de l'industrie mecanique bolognese de 1900 a 1992", *Industrie et territoire: Les Systemes Productifs Localisés*, Boloña, Université de Bologne, octubre de 1992.
- CARRILLO, JORGE y ALFREDO HUALDE, "Delphi-General Motors: ¿Centro de Investigación y Desarrollo o maquiladora de alta tecnología?", en *Organizações e trabalho*, Lisboa, 1997.
- CASALET, MÓNICA, "La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, México, enero de 1997, pp. 8-16.
- CASTILLO, JUAN JOSÉ, *El trabajo del sociólogo*, Madrid, Universidad Complutense, 1994.
- CORIAT, BENJAMÍN, *El taller y el robot*, Madrid, Siglo XXI, 1993 (París, 1994).
- CORTÉS, MARILUZ, ALBERT BERRY y ASHFAQ ISHAQ, *Success in Small and Medium Scale Enterprises: The Case of Colombia*, Nueva York, Oxford University Press, 1987.
- CUADRADO ROURA, JUAN R., "Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las últimas cuatro décadas", en *Revista EURE*, vol. XXI, núm. 63, Santiago de Chile, 1995.

- DINI, MARCO, "Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas. La experiencia chilena", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México, 1996.
- DORE, RONALD, "La fábrica japonesa hoy. Meditaciones de un evolucionista", *Sociología del Trabajo*, núm. 15, Madrid, Siglo XXI, 1992.
- FONTELA MONTES, EMILIO, "Globalización y desarrollo local", *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*, núm. 21, Valencia, 1997.
- GAROFOLI, GIOACCHINO, "Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno", en GEORGES BENKO y ALAIN LIPIETZ, *Las regiones que ganan*, Valencia, Alfons el Magnanim/Generalitat Valenciana, 1994, pp. 59-81.
- GEREFFI, GARY y DONALD L. WYMAN (eds.), *Manufacturing Miracles, Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, Princeton University Press, 1990.
- _____, "Mexico's Maquiladoras in the Context of Economic Globalization", ponencia presentada en el seminario internacional "Las maquiladoras en México. Presente y futuro del desarrollo industrial", Tijuana, B. C., Colegio de la Frontera Norte, 1994.
- HANSEN, NILES, BENJAMIN HIGGINS y DONALD SAVOIE, *Regional Policy in a Changing World*, Nueva York, Plenum, 1990.
- HONRUBIA LÓPEZ, J. y MARCO V. SOLER, "Modelo de crecimiento y política industrial: el IMPIVA y la modernización de las pymes valencianas", *Economía Industrial*, núm. 312, Valencia, 1996.
- HUALDE, ALFREDO y ALEJANDRO MERCADO, "Al sur de California, industrialización sin empresarios", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, 1996.
- _____, "Regiones y política regional en un proceso de integración: el caso de la Comunidad Europea", *Frontera Norte*, núm. 6, enero-junio de 1992.
- HUMPHREY JOHN y HUBERT SCHMITZ, "Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs", *Discussion Paper*, núm. 1, Ginebra, UNIDO, 1995.
- MARKUSEN, ANN, "Interaction between Regional and Industrial Policies: Evidence from Four Countries", *International Regional Science Review*, vol. 19, núm. 1 y 2, West Virginia University-Regional Research Institute, 1996, pp. 49-79.
- MARTINELLI, FLAVIA y ERIKA SCHOENBERGER, "Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible", en Geor-

- ges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan*, Valencia, Alfons el Magnanim, Valencia, España, 1994.
- MATTAR, JORGE y WILSON PERES, "La política industrial y de comercio exterior en México", en WILSON PERES (coord.), *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los noventa*, México, Siglo XXI Editores, 1997.
- MINGIONE, ENZO, *Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma de mercado*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1993.
- MORTIMORE, MICHAEL y RONNEY ZAMORA, "The International Competitiveness of the Costa Rican Clothing Industry", ponencia presentada en el seminario "Open Trade and Industrial Restructuring in Mexico's Apparel Industry", Duke University, 7-8 de noviembre de 1997.
- NAFINSA, *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las pymes*, México, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, núm. 9, 1995.
- ORTIZ, ETELBERTO, "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, México, enero de 1997, pp. 16-27.
- PIORE, MICHAEL y CHARLES SABEL, *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books, 1984.
- PORTER, MICHAEL E., "Competitive Advantage, Agglomeration Economies and Regional Policy", *International Regional Science Review*, vol. 19, núm. 1 y 2, West Virginia University, Regional Research Institute, 1996, pp. 85-93.
- POZAS, MARÍA DE LOS ÁNGELES, *Industrial Restructuring in Mexico*, San Diego, UCSD-Center for U.S.-Mexican Studies, 1993.
- POZOS, FERNANDO, *Metrópolis en reestructuración: Guadalajara y Monterrey 1980-1989*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1996.
- PYKE, FRANK, GIACOMO BECATTINI y WERNER SENGERBERGER (comps.), *Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia (Los distritos industriales y las pequeñas empresas)*, 3 vols., Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992.
- RABELLOTTI, ROBERTA, "Intra-Firm and Inter-Firm Reorganisation in Third World Manufacturing Industry", en *Is There an "Industrial District" Model? A Comparison between Footwear Districts in Italy and Mexico*, Milán, IDS University of Sussex y Bocconi University, abril de 1993.

- _____, "Is there an "Industrial District Model"? Footweares Districts in Italy and Mexico Compared", *World Development*, vol. 23, núm. 1, 1995.
- RAMÍREZ, JOSÉ CARLOS, *La nueva industrialización en Sonora*, México, El Colegio de Sonora, 1988.
- RAMOS, JOSEPH, "Las políticas de desarrollo productivo en economías abiertas", en WILSON PERES (coord.), *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los noventa*, México, Siglo XXI Editores, 1997.
- RASMUSSEN, J., H. SCHMITZ y M. P. VAN DIJK (eds.), "Flexible Specialization: A New View on Small Industry?", *Ids Bulletin*, vol. 23, núm. 3, 1992.
- RUIZ DURÁN, CLEMENTE, "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, febrero de 1992.
- _____, "Lo territorial como estrategia de cambio", en Enrique Dussel, Michael Piore y C. Ruiz Durán, *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, México, Jus, 1997, pp. 433-465.
- SALAIS, ROBERT y MICHAEL STORPER, *Les mondes de production*, París, Maison de Sciences de l'Homme, 1993.
- SALMERÓN, F., *Intermediarios del progreso. Política y crecimiento económico en Aguascalientes*, Ciesas, México, 1996.
- SARAVÍ, GONZALO A., *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México*, México, Juan Pablos Editor/FLACSO, 1997.
- SCHMITZ, HUBERT y BERNARD MUSYCK, "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?", *World Development*, vol. 22, núm. 6, 1994, pp. 889-910.
- _____, "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster", *World Development*, vol. 23, núm. 1, 1995.
- SUÁREZ, ESTELA y MIGUEL ÁNGEL RIVERA, *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, México, CRIM/UNAM, 1994.
- TOMÁS CARPI, JUAN A., MIGUEL TORREJÓN y JUAN SUCH, "Producción flexible, redes empresariales y sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa. La industria textil valenciana", *Sociología del Trabajo*, núm. 30, Madrid, Siglo XXI Editores, 1997.
- TRIGILIA, CARLO, F. PYKE y W. SERENBERGER (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas: distritos industriales y regeneración económica local*, Madrid, 1992, vol. III.

- TRULLÉN, JOAN, "Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial", en *La industria española*, Madrid, Colegio de Economistas, 1990.
- VANGSTRUP, ULRIK, "Moroleón: la pequeña ciudad de la gran industria", *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad*, vol. 2, núm. 4, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, septiembre/diciembre de 1995, p. 81.
- VÁZQUEZ BARQUERO, ANTONIO, "Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales", en *Revista Valenciana d'Estudis Autònomic*, núm. 21, Valencia, 1997.
- YBARRA, J.A., J.M. GINER y M.J. SANTA MARÍA, "Una política industrial para las pymes. La experiencia de la cerámica española", *Economía Industrial*, núm. 308, 1996.
- WOMACK, J., D. JONES y D. ROOS, *The Machine That Changed The World*, Nueva York, Rawson Mac Millan, 1990.