

Globethics Repository



Relaciones de cooperación inter-empresariales [Relations between enterprises cooperation]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository.
More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Bueno, Carmen;Saraví, Gonzalo
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-09-11 02:28:24
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/219411

Nueva Sociedad Nro. 151 Septiembre-Octubre 1997, pp. 102-121

Relaciones de cooperación inter-empresariales. Lecciones de la experiencia mexicana

Carmen Bueno / Gonzalo Saraví

Carmen Bueno: profesora investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, CIESAS, México.

Gonzalo Saraví: investigador visitante del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, CIESAS, México.

Palabras clave: organización productiva, distritos industriales, keiretsu, México.

Resumen:

Debe subrayarse la relevancia e incidencia de la dimensión sociocultural, expresada en diversos valores, pautas de comportamiento, tradiciones y actitudes del entorno local, sobre las modalidades y potencialidades que puede asumir un modelo de desarrollo industrial. Las nuevas formas de organización productiva (distritos y encadenamientos) sustentadas en relaciones de cooperación interfirmas, basadas en fuertes lazos de confianza, valores compartidos y objetivos comunes, pero al mismo tiempo profundamente dependientes del apoyo de un contexto institucional en el mesoespacio, han hecho evidente la importancia de ventajas social y políticamente construidas.

Los cambios operados en el escenario económico internacional durante los últimos años han dado lugar al surgimiento de nuevas formas de organización productiva. La globalización de los mercados, la inestabilidad de la demanda y la acentuación de la competencia desencadenada por una violenta incorporación de países recientemente industrializados en los mercados internacionales, ha incitado la búsqueda de nuevas estrategias competitivas y una mayor flexibilidad en los procesos productivos. La descentralización de estos procesos y el fomento de las relaciones de cooperación inter-empresariales, ya sea en la forma de agrupamientos empresariales o de encadenamientos productivos, se presentan como una de las estrategias privilegiadas en el marco de un paradigma de especialización flexible, para hacer frente a las nuevas características de la economía global.

Introducción

Al mismo tiempo y como un fenómeno concomitante, en los más diversos contextos económicos tiene lugar un redescubrimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMES), Y sus potencialidades de adecuación a los nuevos escenarios económicos. Por largo tiempo olvidadas, las pequeñas unidades productivas reaparecen en escena como un sector sumamente dinámico en la generación de empleos, altamente elástico para adecuarse a diferentes coyunturas, capaz de aprovechar los avances de una tecnología dúctil para la producción por lotes, e incluso, en algunas experiencias nacionales (como Italia o Taiwan), como el motor de un acelerado y exitoso desarrollo exportador.

La coincidencia de estos dos fenómenos no es simplemente casual. Las MPyMEs presentan una serie de condiciones que les permiten ser parte de estos nuevos modelos de especialización flexible. El establecimiento de relaciones de cooperación inter-empresarial entre firmas de igual tamaño, o bien a través de relaciones de subcontratación, se presentan como una posibilidad de desarrollo y crecimiento con innumerables ventajas para el sector de pequeñas empresas,

Los distritos industriales italianos al igual que los encadenamientos productivos de estilo japonés, con frecuencia presentados como los ejemplos más representativos de este nuevo paradigma productivo (Piore/Sabel; Womack et al.), son por demás representativos del papel protagónico y las potencialidades que encierran para las pequeñas unidades productivas las relaciones de cooperación inter-empresarial. Estas experiencias no sólo han logrado responder con éxito a las nuevas exigencias de la competencia internacional, atrayendo el interés de gobiernos, académicos y planificadores de la política industrial, sino que paralelamente han sido convertidas en modelo a imitar como alternativas de crecimiento industrial en países en vías de desarrollo (Humphrey 1995a; Kaplinsky). En este sentido, la confluencia de una serie de aspectos entre los cuales se cuenta la creciente importancia en las economías latinoamericanas de las pequeñas empresas y la búsqueda de nuevas fórmulas de industrialización con orientación exportadora, han generado un intenso debate en América Latina, en torno a las posibilidades y potencialidades de replicabilidad de estas formas de organización productiva.

Este artículo pretende discutir precisamente las posibilidades y dificultades que encierra el trasplante o aplicación de este tipo de experiencias de relaciones inter-empresariales (en forma de distritos industriales y encadenamientos productivos) para las pequeñas empresas en México. Trataremos de sostener que el desarrollo de relaciones de cooperación interfirmas son el resultado de una «compleja» red de factores socioculturales e institucionales, que se retroalimentan mutuamente y que varían de un contexto a otro. Es decir, frente a los intentos y expectativas depositadas en el traspaso de estas experiencias

hacia los países en vías de desarrollo, proponemos una perspectiva de análisis relativista, a partir de la cual asumimos que cada una de estas experiencias es un resultado *sui generis* de las características que asume la configuración sociocultural e institucional de los contextos locales en que toman lugar. Entonces, los problemas, desafíos, potencialidades y políticas orientadas a fomentar la cooperación entre empresas, difícilmente pueden ser abstraídas de las especificidades contextuales, lo cual no significa, sin embargo, dejar de reconocer los aportes que puede brindar el análisis y conocimiento de otras experiencias.

La cooperación inter-empresarial desde una perspectiva relativista

Los **distritos industriales** de la tercera Italia, en gran parte responsables del «milagro italiano», y los **encadenamientos productivos** al estilo japonés conocidos como **keiretsus**, se han constituido en los últimos años en modelos de exportación de un nuevo paradigma productivo basado en la especialización flexible (Piore/Sabel; Womack et al.). A pesar de sus diferencias y características propias, en ambos casos las relaciones de cooperación interfirmas representan un elemento común que adquiere una centralidad determinante en estas modalidades de organización productiva. Tanto en los distritos industriales como en los **keiretsus**, las estrategias empresariales y el mismo proceso productivo trascienden los límites de la empresa individual, para situarse en un conjunto de unidades productivas ligadas entre sí por relaciones de cooperación que las comprometen en la búsqueda de objetivos comunes. Las relaciones de cooperación interfirmas basadas en fuertes lazos de confianza, valores compartidos y objetivos comunes, pero al mismo tiempo sustentadas en el apoyo de un contexto institucional en el mesoespacio, han hecho evidente la importancia de ventajas competitivas social y políticamente construidas. En otras palabras, estas experiencias han demostrado que un elemento determinante de las ventajas y estrategias competitivas para elevar las posibilidades de éxito en el nuevo escenario económico internacional, está representado no sólo por el capital físico y humano sino también por el «capital social» (Coleman), el cual puede traducirse como una medida de la capacidad de asociación y cooperación. En relación con este último aspecto, otro punto igualmente consensuado consiste en asumir que el capital social, y en particular la capacidad de establecer relaciones de cooperación, es indisociable y está directamente vinculado con un conjunto de factores culturales e institucionales que aumentan y/o disminuyen los niveles de confianza social predominantes en cada contexto local.

Sin embargo, más allá de este acuerdo surgen interpretaciones alternativas respecto a los fundamentos sobre los que descansan estas modalidades de organización productiva y las relaciones de cooperación y confianza que las caracterizan. ¿Son simplemente el resultado de determinados contextos socioculturales que favorecen el surgimiento de relaciones de cooperación inter-empresarial?; ¿son producto de un particular diseño institucional que

construye el entorno propicio para su gestación y desarrollo? Las opiniones no son homogéneas y están claramente divididas entre quienes enfatizan la centralidad de los contextos culturales (Fukuyama) y quienes destacan la prioridad de los diseños institucionales (North; Zeitlin).

Estas interpretaciones alternativas en relación a los fundamentos que sostienen las relaciones de cooperación, no son ajenas a la discusión acerca de la viabilidad y potencialidades de reproducir o imitar las experiencias exitosas de los distritos industriales italianos y los encadenamientos productivos japoneses, en nuevos contextos tales como los de los países latinoamericanos. A partir de ellas, y de los factores que se consideren determinantes para la gestación de relaciones de cooperación interempresarial, es posible imaginar diferentes perspectivas respecto a las posibilidades de expansión y replicabilidad de estas nuevas formas de organización productiva. Con el objetivo de hacer explícitas tales diferencias, nos referimos a estas perspectivas como: a) universalismo: considera que aquellas experiencias son ejemplos de un modelo de organización productiva que puede darse en todos los contextos con el mismo marco institucional y los mismos resultados (Piore/Sabel; Womack et al.); y b) particularismo: sostiene que distritos industriales y **keiretsus** constituyen un modelo único e irrepetible, cuyos resultados son producto de una configuración sociocultural particular y específica, descartando toda posibilidad de difusionismo (Fukuyama; Ballon).

Es evidente que ambas perspectivas pueden ser sometidas a críticas. Parafraseando a Humphrey (1995b), la primera de ellas asume estas modalidades de organización productiva como modelos ideales con un carácter prescriptivo para ser aplicado en cualquier sector industrial, en cualquier parte del mundo, cayendo inevitablemente en una total abstracción de los contextos sociales y culturales en los que estas experiencias se desarrollan. En el caso del particularismo, retomando esta vez a Zeitlin, puede cuestionarse en cambio que al cargar con un contenido preciso al contexto sociocultural en el cual pueden surgir estas modalidades de organización basadas en la cooperación, se las transforma, al igual que en el caso anterior, en un modelo ideal, pero esta vez único e irrepetible, con mínimas posibilidades de extensión hacia nuevos contextos; es decir, estas modalidades de organización productiva se constituyen en un artefacto sociocultural excepcional (de los contextos socioculturales japoneses en el caso de los encadenamientos productivos, y de la región de la Tercera Italia en el caso de los distritos industriales).

Frente a estas dos posiciones proponemos una tercera opción que llamaremos **relativista**. La diferencia que separa a esta perspectiva de las anteriores reside en dos rupturas no poco significativas. En primer lugar rechazamos la existencia de un modelo ideal único de organización productiva basada en relaciones de cooperación interfirmas, y a la par consideramos que resulta mal planteada una discusión centrada en la unicidad vs. universalidad de dicho modelo. En este sentido cada experiencia, incluidos los distritos italianos y los **keiretsus**

japoneses, son un resultado ***sui generis, que*** responde a las características que asume la configuración sociocultural e institucional de los contextos locales en que toman lugar.

Por otro lado, una segunda ruptura de esta posición relativista con respecto a los enfoques anteriores, consiste en asumir una concepción más compleja de la realidad sociocultural y su impacto sobre las formas posibles de organización productiva. Es decir, no se niegan las especificidades de los entornos culturales, pero tampoco se descarta la posibilidad de difusionismo; la cultura no es un fenómeno estático, cerrado e impermeable, sino que es capaz de adoptar, adecuar y desarrollar bajo sus propios parámetros, estructuras y prácticas de organización productiva (en este caso, pero no exclusivamente), tomadas de otras experiencias y configuraciones culturales.

Diseños institucionales y políticas públicas idénticas generarán resultados disímiles en interacción con las características socioculturales locales. Por otra parte, la configuración sociocultural que puede favorecer relaciones de cooperación es mucho más compleja que la simple reducción a los niveles de confianza predominantes, en tanto que muchos otros factores (estructurales, de cultura empresarial, etc.) inciden para que la cooperación asuma diferentes modalidades. En este sentido, la interacción entre factores institucionales y culturales no es un juego de todo o nada, en el que uno moldea y determina totalmente al otro, sino partes de una misma «realidad compleja».

El siguiente análisis de las dificultades y dinámica que asumen las relaciones de cooperación interfirmas en México, intenta mostrar las ventajas de un enfoque relativista para analizar las potencialidades y obstáculos que enfrentan estas nuevas formas de organización productiva en América Latina. En el siguiente punto, presentamos una breve revisión de los contextos y condiciones bajo los cuales han surgido y se han desarrollado las experiencias exitosas de distritos industriales y encadenamientos productivos. Posteriormente, analizamos las características y dificultades bajo las que funcionan este tipo de relaciones interempresariales en México.

El «modelo»: relaciones interfirmas en los distritos industriales italianos

La definición de manual, como lo ha denominado Rabellotti, atribuye a los distritos industriales un conjunto de características muy precisas que permitirían identificar a este tipo de organización productiva; ellas son, básicamente:

- la concentración en un espacio territorial de pequeñas y medianas empresas especializadas en un sector productivo;
- un conjunto de vínculos hacia atrás y hacia adelante en la cadena productiva, basados en intercambios dentro y fuera del mercado;
- un ***background*** cultural y social común en los agentes económicos, dando lugar a un código de comportamiento a veces explícito y otras implícito;

- una red de instituciones locales públicas y privadas que apoyan a los agentes económicos que actúan en el distrito; y
- la coexistencia de relaciones de cooperación y competencia.

De este modo, los distritos industriales se caracterizan por fusionar dos aspectos principales, que dan una fisonomía particular a las pequeñas unidades productivas que los constituyen: la concentración productiva y la concentración socioterritorial (Bianchi). Ambos rasgos son sumamente importantes para entender la lógica de organización de un distrito industrial, pues destacan dos dimensiones íntimamente vinculadas, que se refuerzan mutuamente y de cuya combinación resultará la dinámica y configuración que asumirá el **cluster**; estas dos dimensiones son: la atmósfera técnico-productiva y la atmósfera sociocultural.

En primer lugar, la característica sobresaliente de los distritos industriales exitosos es la generación de una densa red de relaciones de cooperación horizontales y verticales. La concentración productiva no hace referencia únicamente a la aglomeración de pequeñas firmas dedicadas a un mismo sector, sino a la desintegración del proceso productivo en diferentes empresas y su reconstitución a través de vínculos interempresariales de cooperación vertical. Es así como la concentración productiva y las relaciones de cooperación permiten la especialización de las empresas, y la conformación de una cadena productiva (desde los proveedores de insumos básicos hasta los agentes de comercialización) altamente fragmentada y, al mismo tiempo, fuertemente integrada y cohesionada dentro del **cluster**. Por otra parte, la concentración productiva favorece el establecimiento de relaciones horizontales que permiten ganar fuerza a empresas pequeñas y obtener beneficios colectivos que difícilmente les serían accesibles en forma individual.

En términos de Schmitz, se trata de una «eficiencia colectiva» derivada de la aglomeración productiva, que se traduce tanto en ventajas espontáneas o no buscadas (como la conformación de un mercado local de trabajo, fácil acceso a proveedores de insumos, información especializada, generación de un **know how** comunitario, disponibilidad de una infraestructura adecuada, etc.), así como también en la posibilidad de obtener beneficios a través de relaciones verticales de complementariedad y/o relaciones horizontales de cooperación que suman esfuerzos para emprender acciones colectivas. Con estos atributos, agregando tan solo la utilización de una tecnología moderna y flexible, y unas relaciones laborales caracterizadas por la participación y la calificación de los trabajadores, rápidamente los distritos industriales se constituyeron en ejemplo paradigmático de un proceso de transformación macroeconómica (una nueva «ruptura industrial») que estaría dando lugar a formas más abiertas de organización productiva.

Sin embargo, estas formas de organización productiva no surgieron espontáneamente de la concentración productiva, ni constituyen el resultado de

un diseño técnico/productivo particular. La concentración socio-territorial no significa sólo la coincidencia en una misma área geográfica. Aspectos vinculados al contexto cultural y social de los distritos, o lo que Marshall denominó «atmósfera industrial», son elementos centrales para explicar su éxito (Dini; Bianchi; Del Otatti). Como han señalado diversos autores, es necesario hacer énfasis en la contribución de los aspectos socioculturales endógenos a una población y un área, como factores que al igual que las condiciones de la demanda, los mercados o el desarrollo tecnológico, forman parte de un contexto que puede favorecer u obstaculizar el surgimiento de estas formas de organización (Becattini).

Dentro de esta perspectiva que hace hincapié en la significación del nivel meso en el surgimiento de los distritos industriales, se desprenden dos líneas argumentativas que subrayan dos diferentes aspectos: la atmósfera sociocultural de la comunidad, y el contexto institucional local.

El primero de estos aspectos destaca la importancia de las condiciones socioculturales e históricas de la comunidad que favorecen su cohesión y, consecuentemente, la conformación de un conjunto de normas y pautas de comportamiento sustentadas en la confianza, la costumbre y otros valores comunitarios que sirven de marco a las relaciones económicas que se establecen entre los pequeños productores. Desde esta posición, la concentración territorial y especialmente el hecho de compartir una misma atmósfera sociocultural, representan elementos sustanciales para la gestación y desarrollo de las relaciones interfirmas.

El compartir un conjunto de valores, normas y pautas de comportamiento, hace posible que, aun en contextos de incertidumbre, se establezcan relaciones de cooperación y confianza entre los productores: las relaciones personalizadas, la homogeneidad e identidad cultural, y la presión social, desalientan comportamientos oportunistas, al mismo tiempo que promueven lazos de confianza. Diferentes autores han visto en estas relaciones de cooperación interfirmas el producto de ciertos patrones culturales que favorecen la gestación de un ambiente caracterizado por la confianza, tales como los niveles de sociabilidad espontánea (Fukuyama), el predominio de una «pauta de reciprocidad» (Dei Otatti), etc. Por otro lado, el carácter familiar de las empresas, la incrustación de las relaciones económicas en relaciones sociales más amplias (parentesco, vecindad, compadrazgo, etc.), la homogeneidad de la estructura social, y en algunos casos compartir una misma identidad política, constituirían otros de los aspectos que contribuyen al desarrollo de relaciones de confianza y solidaridad como base de la cooperación inter-empresarial.

Sin embargo, este énfasis sobre los aspectos culturales y sociales de los distritos ha recibido algunas críticas, centradas fundamentalmente en la subestimación con que se trata a los contextos institucionales expresamente contruidos para estimular las relaciones de cooperación entre empresas. Las

instituciones informales, así como las relaciones basadas en la confianza y la sanción social, pueden resultar útiles y favorables al surgimiento de un distrito y las relaciones de cooperación interfirmas que lo caracterizan, pero su éxito a largo plazo sólo puede afianzarse con el apoyo de un conjunto de instituciones formales que respalden el desenvolvimiento de las pequeñas unidades productivas, generando un mesoespacio de acción y política industrial (una ***third arena of allocation***) que contribuya a la creación de ventajas competitivas locales y regionales (Messner).

En esta dirección, tanto Schmitz al indagar el proceso de gestación y crecimiento de un distrito industrial en Brasil, como Capecchi al analizar el éxito de los distritos italianos de Emilia Romagna, destacan el rol jugado por un conjunto de instituciones públicas y privadas que brindan servicios de apoyo a las pequeñas firmas, a la par que estimulan su desarrollo. En el caso de los distritos de la tercera Italia, es necesario tomar en cuenta la centralidad que ha jugado una política activa de nivel meso orientada a reducir los niveles de incertidumbre, promover y apoyar la generación de consorcios, articular un desarrollo interactivo entre empresas, bancos, agentes de comercialización y gobiernos locales, brindar capacitación empresarial en los nuevos lineamientos de la competitividad internacional, fomentar convenios de investigación y desarrollo (I&D) entre organismos públicos y privados, etc. Este contexto institucional destinado a actuar como soporte de una estructura productiva sumamente dinámica e interactiva, ha sido gestado no sólo a partir de la participación activa de los gobiernos locales, sino también del compromiso en el desarrollo local de todos los actores involucrados (asociaciones de productores, sindicatos, partidos políticos, etc). En otras palabras, es necesario tener en cuenta que el éxito de los distritos industriales no se debe simplemente a un determinado ambiente sociocultural o a una casual asociación de determinadas condiciones macroeconómicas, sino también a ciertas ventajas competitivas social y políticamente creadas.

En síntesis, los distritos industriales resultan una modalidad de organización socio-productiva sumamente compleja, en la cual confluyen factores que interactúan recíprocamente. El breve repaso realizado hasta aquí de las condiciones que dan lugar al surgimiento de este tipo de relaciones interempresariales, pone de manifiesto la concurrencia e interacción de una amplia diversidad de aspectos: condiciones macro-estructurales, factores socioculturales y contextos institucionales han convergido en una particular mixtura para dar lugar a experiencias exitosas de distritos industriales.

¿Es posible que este mismo escenario sea replicable en otros de países en vías de desarrollo, obteniendo los mismos resultados? El examen de algunas experiencias mexicanas puede contribuir a responder estas preguntas.

Cooperación interfirmas en «distritos industriales mexicanos»

En el caso de los distritos industriales es muy difícil hablar de modelos generales y omnicomprensivos, dado que la dinámica y configuración que ellos pueden adquirir están íntimamente vinculadas con los contextos locales, regionales y sectoriales a los que pertenecen. Sin embargo, aquí intentaremos hacer referencia a algunos aspectos puntuales, pero de cierta generalidad, que se desprenden del estudio de diferentes experiencias de este tipo gestadas en México, y que permiten identificar algunas particularidades que asumen las relaciones de cooperación inter-empresarial en **clusters** de pequeñas empresas.

En líneas generales, las relaciones de cooperación inter-empresarial están poco desarrolladas. Esto es fundamentalmente aplicable en el caso de las relaciones de cooperación vertical, que encuentran reducidas a su mínima expresión. La contratación entre empresas no es un mecanismo muy extendido, con algunas excepciones en el sector de la confección y el calzado, donde la subcontratación adquiere la forma de trabajo domiciliario. Los empresarios prefieren, incluso en empresas muy pequeñas, una estrategia de internalización de la mayor parte de las etapas del proceso productivo. Esta estrategia puede llegar a incluir las fases finales de comercialización a través de la generación de sus propios mercados locales.

Las relaciones de cooperación horizontal tienen mayor presencia. Por un lado, a través de asociaciones sectoriales locales los pequeños productores logran emprender acciones colectivas tendientes a brindar diversos servicios a los asociados. Estas asociaciones han desempeñado un rol muy activo en algunos **clusters** del sector del calzado (como Guadalajara y León), prestando servicios de consultoría en asuntos fiscales y laborales, asistencia comercial, programas de capacitación, etc. Sin embargo, por lo general se han concentrado casi exclusivamente en la construcción y administración de mercados locales de comercialización de productos, descuidando cualquier otra iniciativa e intentando sólo en forma esporádica y asistemática brindar otros servicios tales como acercar a los productores créditos, cursos de capacitación, asesoría contable, etc., cumpliendo el papel de mediadores entre los organismos públicos y privados especializados y los productores individuales.

Finalmente, hay que destacar la importancia que adquieren en México las relaciones de cooperación informal. Las relaciones de parentesco, compadrazgo, amistad o simplemente de vecindad, dan lugar a redes informales de cooperación, que funcionan como una multiplicidad de relaciones diádicas personales a través de las cuales circulan conocimientos, información y recursos. Este tipo de relaciones se convierten también en canales de transmisión de experiencias personales, tales como el manejo de créditos, la calidad de los proveedores o el desempeño de trabajadores, e incluso pueden dar lugar a acciones colectivas tales como la organización de compras comunes de insumos, etc. En este sentido, Rabelloti señala que,

sorpresivamente, se encuentra que la cooperación informal es más común en México que en Italia.

En síntesis, las relaciones de cooperación inter-empresarial se caracterizan por la asociación de productores para el logro de objetivos comunes que no comprometen la autonomía individual, e incluso que contribuyen a reforzarla. En ningún caso la cooperación involucra directamente al proceso productivo en sentido estricto, y antes bien se priorizan relaciones de cooperación que potencien las oportunidades individuales de cada productor. De esta manera se generan relaciones de cooperación caracterizadas por la suma de esfuerzos, pero que excluyen la complementariedad. La excepción está marcada por las relaciones de cooperación informales, en las que adquiere una significación especial la importancia otorgada a las relaciones de parentesco, compadrazgo, e incluso a un sentido muy fuerte de identidad y pertenencia comunitaria. Las raíces de esta dinámica que asume la cooperación pueden rastrearse en múltiples aspectos; sin embargo, dado nuestro interés en los factores socioculturales, institucionales y estructurales, aquí nos ocuparemos exclusivamente de estos tres ámbitos.

Factores socioculturales. Entre los aspectos que condicionan las particularidades que asumen las relaciones de cooperación, dos componentes de suma significación son la elevada valoración de la autosuficiencia y la percepción de la unidad productiva como patrimonio familiar, que caracteriza a la cultura empresarial de los pequeños productores. Ambos elementos se encuentran profundamente interconectados reforzándose mutuamente, en tanto que la autosuficiencia (entendida como autonomía e independencia) es vista en términos de autosuficiencia familiar.

Brown y Domínguez señalan que en México se observa una falta de redes de trabajo, comunicación y aprendizaje entre empresas, que en cierta medida puede ser explicada por una tendencia de los productores a la actuación en forma autónoma y a su reticencia a la asociación. Estos aspectos han generado una serie de prácticas y actitudes por parte de los pequeños productores que atentan contra las posibilidades de afianzar relaciones interfirmas basadas en la cooperación. Hay una tendencia al control personal y directo del propietario (y/o su familia) sobre la unidad productiva; una concepción de la colaboración como síntoma de debilidad; y, en especial, una fuerte correspondencia del prestigio familiar dentro de la comunidad con el desempeño de la propia empresa. El resultado son **clusters** que a pesar de una intensa vida comunitaria y especialización productiva se constituyen en mundos productivos fuertemente fragmentados y con un relativo aislamiento empresarial.

No obstante, como lo señalábamos anteriormente, esto no significa la ausencia de vínculos comunitarios, que se expresan en acciones colectivas basadas en la cooperación en el ámbito religioso, social, e incluso del trabajo. Ejemplo de ello son las relaciones de cooperación informales. Pero las relaciones de

cooperación que se establecen entre los productores tratan de evitar entrar en conflicto con la autonomía individual y de no socavar la independencia de la empresa como patrimonio de la unidad familiar. Así, las formas de cooperación (sobre todo la informal) se estructuran con la finalidad de alcanzar objetivos comunes que pueden ser apropiados y consumidos individualmente; es decir, la cooperación y la colectividad son un recurso al servicio del individuo.

Factores institucionales. Se hace necesario hacer una separación entre lo que significan los apoyos institucionales a nivel nacional dirigidos a las MPyMEs y los contextos institucionales locales. Con respecto al primer punto, a partir de 1990 y en particular en los últimos cinco años, en México se ha comenzado a revalorizar la importancia de este sector empresarial en la economía nacional. Esto ha dado lugar a un conjunto de planes gubernamentales expresamente dirigidos a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en rubros básicos como acceso a créditos, modernización tecnológica, capacitación empresarial y búsqueda de nuevos mercados (Casalet). Entre estos programas cabe destacar la acción de Nacional Financiera (Nafin), un instrumento del gobierno federal que actúa como banca de desarrollo y que ha implementado, entre otros, el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp), cuyo objetivo es apoyar el desarrollo de las MPyMEs a través de esquemas crediticios diseñados especialmente para atender las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos; y el Programa de Desarrollo Empresarial (Prodem) el cual brinda servicios de capacitación, información especializada y asistencia técnica. En esta misma dirección apuntan los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Crece), que surgen en 1996 con la intención de constituirse en centros que brindan servicios de consultoría e información tecnológica en forma gratuita al sector de las pequeñas empresas. Particularmente significativos para nuestros intereses son algunos proyectos que han dado prioridad al agrupamiento entre MPyMEs como estrategia para su desarrollo y crecimiento. Entre los programas de este tipo cabe mencionar el de Empresas Integradoras (Secofi), gracias al cual se promueve la asociación para la adquisición de materias primas, insumos, activos tecnológicos, y la canalización de apoyos institucionales para sus socios; y las Uniones de Créditos (Nafin) que persiguen los mismos objetivos pero para el apoyo crediticio.

Es evidente que este marco de apoyos institucionales contribuyen a aumentar las potencialidades de crecimiento y cooperación interempresarial entre las MPyMEs. Como señala Berry, «el apoyo institucional efectivo y las políticas que fomenten los encadenamientos interfirma y la cooperación eficiente se traslapan extensamente con los que contribuyen al buen estado de la pequeña y mediana empresa en su sentido más amplio; donde las PyMEs no logren funcionar bien en forma general, su margen de interacción efectiva con empresas grandes o con otras pequeñas o medianas es reducida; es así inapropiado tratar las políticas de apoyo a los encadenamientos o agrupamientos entre empresas independientemente del apoyo global de la

pequeña y mediana empresa» (Berry). Sin embargo, estas políticas generales y sobre todo de nivel nacional (en el sentido de estar gestadas desde esferas del gobierno nacional), si bien necesarias, no son suficientes para estimular formas de organización productiva inherentemente regionales, cuya dinámica se gestay desarrolla en un espacio meso. En otras palabras, los distritos industriales, o más en general los **clusters**, son fenómenos específicamente locales, y requieren por tanto de apoyos institucionales locales.

Es en este punto donde notamos las deficiencias de las experiencias mexicanas: todavía no han logrado generar políticas activas de fomento industrial a nivel meso, y no han podido crear y menos aún dinamizar los contextos institucionales locales que pudieran brindar apoyos que han resultado sustanciales en experiencias exitosas, tales como ofertas de educación, sistemas de información, proyectos de innovación y desarrollo tecnológico, etc. En este sentido, no sólo es notoria la ausencia de acciones concretas por parte de los gobiernos locales, sino también de asociaciones de productores, agentes de comercialización, sindicatos, organizaciones intermedias, universidades, etc. Lo ausente aún en México es, precisamente, la construcción misma del mesoespacio, es decir, de una estructura institucional que soporte un desarrollo local obligatoriamente interactivo, en el que diferentes actores (empresarios, sindicatos, universidades, gobiernos locales, banca local. etc.) vinculados por relaciones de cooperación y complementariedad asuman el compromiso y desafío de elevar los niveles de competitividad «local». Como lo señala Messner, «la necesidad de políticas de descentralización y de una nueva coordinación entre las políticas locales, regionales y nacionales se deriva de la importancia creciente que tienen los factores de estructura espacial para la competitividad de las empresas; la conformación de una estructura regional debe estar orientada al fortalecimiento de los nexos inter-empresariales, a la creación de nexos estrechos entre la industria y la prestación de servicios, y al establecimiento de interacciones entre los niveles regional y nacional».

Factores estructurales. A partir de mediados de los años 80 se inició en México una serie de profundas reformas económicas basadas en el ajuste macroeconómico y la apertura comercial. Estas medidas implicaron una brusca transformación del régimen de acumulación vigente hasta entonces, sustentado en un modelo de sustitución de importaciones cuyo eje principal había sido la protección a la industria nacional a través de aranceles al comercio exterior, precios oficiales, y restricciones a las importaciones por medio de permisos y cuotas máximas. Este proceso tuvo importantes repercusiones sobre el sector industrial en general, y afectó con particular intensidad al sector de pequeñas empresas. La apertura comercial supuso una transformación tan radical y repentina del contexto económico en el cual se habían movido hasta entonces estas pequeñas empresas que sus viejas prácticas productivas quedaron totalmente desfasadas y obsoletas frente al nuevo entorno económico.

Algunas de las consecuencias más resaltantes del mantenimiento de estas viejas prácticas sobre las posibilidades de estimular relaciones de cooperación interfirmitas más estrechas residen en las estrategias de comercialización. Las pequeñas empresas en México tienden a producir para el mercado nacional, e incluso para mercados locales y/o regionales, y al mismo tiempo a centrar sus principales estrategias competitivas en el precio de los productos. La combinación de estos dos factores ha generado en los **clusters** una competencia que adquiere rasgos paralizantes para el desarrollo de relaciones de cooperación. En relación con el primero de estos aspectos, como lo señala Berry, la cooperación interfirma tiende a ser mayor y es más fácil de alcanzar cuando las empresas participantes venden sus productos fuera de la región y/o el país. Esto se explica por el hecho de que cuando el incremento en la eficiencia eleva la porción de la empresa en el mercado, las ganancias totales para los productores tienden a ser menores que la reducción de costos de la empresa individual, haciendo la cooperación menos atractiva (Berry, p. 236); es decir, una demanda inelástica, por ejemplo cuando se produce para un mercado local o regional acotado, tiende a desincentivar la cooperación y fomentar comportamientos individualistas. Una situación similar se produce cuando la competencia se centra en el precio, dado que en estas situaciones la cooperación, la imitación, la comunicación y el intercambio de información no sólo pierden interés sino que incluso pueden llegar a percibirse como perjudiciales. En este sentido, Dei Otatti ha resaltado la importancia de estimular una competencia centrada en la calidad, los servicios al cliente y la innovación (una competencia que agregue valor) para alcanzar en los distritos industriales un justo equilibrio entre competencia y cooperación.

El «modelo»: el keiretsu japonés

El **keiretsu es** un sistema de encadenamiento productivo que integra tanto a grandes corporaciones como a pequeñas y medianas empresas, dando lugar a un ente orgánico compuesto de unidades especializadas en etapas sucesivas de producción (Ballon; Jens). Este sistema surge en la economía japonesa (Smitka) durante los años 40, y se convierte en un modelo paradigmático en Occidente, sobre todo a partir de los 80, por su «maleabilidad» para responder oportunamente a las exigencias del mercado. En la década pasada, los procesos productivos de corte fordista-taylorista de las economías occidentales, que tendían a centralizar gran parte del proceso productivo en corporaciones inmanejablemente robustas, resultaron incapaces de responder de manera eficiente a la acelerada competencia de calidad, precio e innovación constante de los mercados globalizados, mercados en los que las empresas y productos japoneses estaban jugando un rol protagónico.

El **keiretsu** es un sistema abierto que forma una red productiva donde cada unidad o empresa se especializa en un proceso que a la vez se enlaza con otras unidades que se ocupan de procesos subsecuentes. La estructura del **keiretsu** tiene corte piramidal. En la cúspide están grandes corporaciones que hoy por

hoy tienen presencia mundial; éstas tienen como motor instituciones financieras que no solamente están al servicio de entes corporativos, sino que asisten preferencialmente a las otras empresas que integran el **keiretsu**. Las grandes corporaciones son en su mayoría ensambladoras, diseñadoras, distribuidoras de productos e importantes promotoras y generadoras de toda la red productiva. Sus estrategias empresariales son múltiples: mantienen asociaciones de investigación tecnológica y administrativa; para expandir su mercado han formado alianzas estratégicas; tienen administraciones compartidas, inclusive con capitales de Asia. Europa y América del Norte.

En el siguiente nivel están las empresas que producen, y ensamblan partes integrales, es decir, el motor de un automóvil o la pantalla de una computadora. Se puede decir que en este primer nivel están los «hijos predilectos» que junto con la cabeza del **keiretsu** se encargan de diseñar los productos, de analizar y planificar las estrategias del mercado, y de buscar y apoyar a sus proveedores, que se sitúan en el siguiente nivel, el segundo, donde están los fabricantes de componentes y partes que se ensamblan en el primer nivel. Destacan como empresas de segundo nivel aquellas con alto nivel tecnológico y con volúmenes de producción importantes. Estas empresas se proveen a su vez de empresas pequeñas y medianas con un nivel menor de producción y desarrollo tecnológico¹.

Las empresas de tercer nivel suelen trabajar con maquinaria prestada por las empresas superiores y, en reciprocidad, con frecuencia brindan otros servicios a cambio, como préstamos de trabajadores en los momentos de alta demanda. En este nivel se pueden encontrar algunas que se han integrado como «cooperativas de servicio», que son uniones de dos o tres pequeñas empresas que juntas pueden tener acceso a los programas desarrollados por el MITI (ministerio de orientación y apoyo a la pequeña y mediana empresa), por los gobiernos locales o incluso por las cabezas de **keiretsu** que ofrecen diversos proyectos de desarrollo, como son préstamos financieros, inversión en investigación de proceso, capacitación subsidiada y canales de comercialización. Ballon ofrece una aproximación cuantitativa de la magnitud del sistema **keiretsu**, en la cual un fabricante cuenta con alrededor de 200 proveedores de partes integradas, éstos a su vez se surten de 5.000 proveedores de segundo nivel, quienes solicitan partes y componentes de alrededor de 40.000 pequeñas y medianas empresas (p.84).

Es el mismo **keiretsu**, a través de su propia estructura o la formación de asociaciones auspiciadas por la corporación principal, así como diversas dependencias del gobierno central o local que, de manera conjunta y/o paralela, han incidido en la conformación de un meso-espacio institucional que propicia una dinámica interactiva y sistémica del conjunto de empresas. En especial, se

¹ Ballon (1997) dice que, a principio de los 90, en la base de la pirámide hay microempresas, muchas de éstas familiares que representar, el 25% de las plantas manufactureras en Japón, mientras que, en EEUU, las pequeñas empresas representan el 7,9% y en Alemania el 0,9%,

gesta una gran variedad de programas para impulsar el desarrollo «orgánico del **keiretsu**» atendiendo las capacidades y necesidades de unidades productivas situadas en diversos niveles del sistema. Este apoyo institucional ha redundado en ventajas competitivas basadas en altos niveles de calificación laboral, innovaciones continuas y permanentes de procesos y de productos, y en la inserción a los circuitos comerciales e industriales a nivel global.

En sus interconexiones productivas, la estructura del **keiretsu fortalece** las redes de manera vertical, mientras que existe una gran competencia a nivel horizontal por el afán de consolidar una posición en el sistema. La competencia horizontal en ocasiones se diluye, esto es, cuando dos o tres empresas logran consolidarse en cooperativa y entre sí mantener una cierta complementariedad, formando una especie de **cluster** o agrupamientos de empresas, dentro del mismo sistema.

La descripción de la estructura permite apreciar cómo el proceso productivo trasciende los límites de la empresa individual, pues su eje de interacción es estrictamente vertical. Este hecho está efectivamente reproduciendo relaciones asimétricas, y por ello existen posiciones desiguales de poder. Relaciones de poder que en la práctica resultan en la intervención y control parcial de las empresas en posiciones superiores sobre la dinámica interna de empresas a nivel inferior. No obstante, a diferencia de la concepción occidental de explotación de los fuertes sobre los débiles, en la sociedad japonesa hay un elemento cultural que permite dirimir las fricciones: reconocer que el sistema en su conjunto trasciende los intereses individuales.

La unidad esencial de la sociedad japonesa es la colectividad, y la dinámica de la colectividad o del «todo» es el resultado del esfuerzo compartido por los integrantes de la propia colectividad. Este «todo», con las complejidades que engloba, parece tener una misión o destino común, por lo que cada una de las unidades que integran al sistema tienen que salvaguardar al «todo» compartiendo implícitamente un esquema de valores. Las empresas que se encuentran en la base de la estructura aceptan y luchan por mantener su posición, por la convicción de que son partícipes de los beneficios del sistema.

Existen diversas variables culturales que explican y le dan sentido a la intensa interacción que existe dentro del sistema, tanto de personas como de procesos, donde se intercambia y se comparte la innovación y la mejora continua (**kaizen**) en un ir y venir de gentes, de conocimientos, de experiencia. de aprendizaje mutuo y de maquinaria con el fin de coordinar actividades y resolver problemas. Como afirma Ballon «la calidad está en el proceso y encuentra su expresión en el producto».

Son dos las variables culturales más importantes: la confianza y el honor. La confianza se va madurando a través del tiempo; resulta de la eficacia con la que se lleven a cabo las transacciones, y sobre todo en la disposición de las partes

involucradas en intercambiar información, en aprender acerca de las demandas y oportunidades de negocio a través de la interacción. La confianza es el resultado de la comprobación a través de acciones específicas, del comportamiento predecible de las partes en interacción. Cuando se reconoce haber afianzado lazos de confianza hay acuerdos implícitos y una cierta lealtad, lo cual facilita resolver contingencias o ajustarse con gran flexibilidad a las demandas del mercado. La confianza no sólo se cultiva en el ámbito productivo, sino que se va afianzando a lo largo de continuas actividades sociales (cenas, juegos de golf, vacaciones conjuntas, asistencia a baños colectivos, etc.).

El control social sobre las relaciones de confianza es muy importante, pues muchas de las empresas que integran un **keiretsu nacieron** y se consolidaron a través de recomendaciones y de «padrinazgos»; esto es, se invita y apoya de manera integral a empleados que han comprobado su lealtad a comenzar un nuevo proyecto de empresa para expandir las ramas del **keiretsu** (Bueno et al.). Es el mismo control social que marca los parámetros del honor, lo que revierte en prestigio personal. Esto marca la conducta y la respuesta en la interacción cotidiana de los japoneses.

Cooperación interfirmas en los «encadenamientos mexicanos»

En los años 80 hubo una gran preocupación por parte del MITI en torno a la posibilidad de que, al expandir este sistema económico a otros lugares, las empresas japonesas afectaran irrevocablemente las relaciones al interior de la estructura productiva nipona. Efectivamente, las grandes empresas japonesas han expandido sus tentáculos en múltiples países del globo terráqueo. Hatch y Yamamura analizan a profundidad los mecanismos utilizados en la expansión de los encadenamientos productivos de los grandes consorcios japoneses demostrando que, más que resquebrajarse, el sistema se consolidó. Las causas fueron que en Asia, Europa y América se mantuvo la estrategia de importar gran parte de su materia prima y de artículos intermedios directamente del Japón, o bien se invitó a sus abastecedores a instalarse con ellos en el extranjero, sobre todo para las partes y componentes de alto valor agregado. Actualmente, el **keiretsu** no es exclusivo de las corporaciones japonesas; empresas asiáticas, europeas y norteamericanas han visto las bondades de la estructura y han pretendido copiar el modelo. En la literatura podemos ver gran polémica acerca de la viabilidad de los trasplantes japoneses².

Factores estructurales. En el caso de México, los sistemas de encadenamiento productivo, su estructura e interrelación, están fuertemente influenciados por el modelo norteamericano. Tanto el despegue industrial de este país por la vía de sustitución de importaciones como el modelo de reconversión industrial de la

² Para el caso de Gran Bretaña ver el artículo de Roper et. al. Para Asia está el libro de Hatch y Yamamura sobre la integración regional de los países del sudeste asiático con Japón. Para México se puede revisar el libro coordinado por Jordy Micheli que contiene varios capítulos que hacen referencia a la experiencia mexicana.

planta productiva mexicana en los años 80, estuvieron dirigidos en buena medida por los capitales e intereses económicos de grandes consorcios europeos y norteamericanos, y de manera secundaria por los industriales asiáticos.

A partir de la apertura comercial de México, que inició formalmente con la firma del GATT a mediados de la década pasada, hemos podido presenciar grandes cambios: importantes consorcios internacionales han instalado plantas de «calidad mundial»³ en el país; las industrias mexicanas que quieren participar en los eslabonamientos productivos de estos consorcios han tenido que buscar alianzas estratégicas con tecnólogos de primer orden en los países industrializados. Esto ha generado una fuerte dependencia de tecnología desarrollada fuera del país, inhibiendo la posibilidad, por lo general, de participar activamente en la investigación y en el desarrollo de innovaciones de procesos y productos. La injerencia de los socios tecnológicos en las políticas internas de estas empresas se concreta a través de programas tecnológicos y administrativos diseñados en la casa matriz. En la mayoría de los casos parecen basarse en una supuesta «universalidad» de la tecnología, sin considerar las particularidades de los contextos locales. En consecuencia, muchos de estos programas no generan el dinamismo esperado en su articulación al sistema, por ser imposiciones verticales, en las cuales las plantas locales cumplen un rol totalmente pasivo. En este escenario es que las plantas industriales mexicanas enfrentan el desafío de pasar de una fase orientada al mercado nacional, a estar inmersas dentro del mercado mundial, luchando contracorriente para lograr en poco tiempo la calidad, el precio y el servicio exigidos a los productos que fluyen a través de los sistemas de encadenamientos productivos internacionales.

En la segunda mitad de la década de los 90 ya podemos hacer un balance de los efectos iniciales de la participación de la planta industrial mexicana en el mercado global y, en particular, en el mercado regional de América del Norte. Las plantas mexicanas en lo general, aun aquellas que tienen el apoyo de capitales extranjeros o de grandes consorcios, experimentan fuertes presiones debido al escaso volumen de producción en relación con la demanda internacional. La reducida producción que aún se fabrica en México las mantiene en una posición marginal de las nuevas lógicas de las economías de escala global.

Esto, aunado a la fuerte dependencia tecnológica del extranjero y a la falta de programas eficientes de capacitación que efectivamente saquen provecho del potencial productivo de la mano de obra nacional, sitúa al producto mexicano en desventaja. La combinación perversa entre poca producción, pago de licencias y

³ Calidad mundial significa plantas que tienen tecnología de punta, que cumplen con todos los requisitos de calidad contemplados en los manuales y auditorías de productividad y calidad y que ofrecen un producto que cubre el nivel de exigencia del consumidor de países altamente desarrollados.

regalías por el uso de tecnologías, y trabajadores inadecuadamente entrenados. vulnera, debilita y hace disfuncional la integración de las plantas mexicanas en los encadenamientos productivos globalizados.

Factores socioculturales. Ante este panorama, la relación comprador-abastecedor dentro de un sistema de encadenamientos productivos dista mucho de tener la dinámica del *keiretsu* japonés. Si bien se está luchando por fortalecer un sistema que permita la integración eficiente de procesos productivos sucesivos, las interconexiones no se consolidan por el apoyo mutuo sino que están controladas por las reglas del mercado. El gran consorcio demanda un producto determinado, el proveedor tiene que cumplir con todos los requisitos exigidos «por mandato superior», y será competencia de la planta abastecedora buscar la manera de complacer al cliente. Aquí estamos efectivamente frente a una estructura vertical de profunda asimetría y desigualdad de poder entre los integrantes del sistema, donde se han gestado diversos mecanismos formales para asegurar que las reglas impuestas sean obedecidas. El trato burocratizado dentro del sistema de encadenamiento productivo es reflejo del arraigo que tiene, en el ambiente industrial del México moderno, el modelo norteamericano, que privilegia el individualismo y la desconfianza, legitimando la formulación de convenios impersonales, donde todo se asienta por escrito (Bueno et. al.).

Por ello, para poder garantizar la eficiencia de los integrantes de la cadena productiva, se han elaborado manuales donde se hacen puntualmente explícitas las condiciones productivas y la calidad requerida en el producto terminal. Además, hay constantes auditorías realizadas por agentes externos a la cadena productiva donde se vigila la observancia de lo pactado formalmente. Tanto los manuales como las auditorías son procedimientos altamente burocráticos, impersonales, donde la tecnología es lo único «confiable» de la relación y que claramente reflejan la desconfianza que reina en los compromisos contraídos entre las unidades productivas que participan en el sistema.

Contrario a lo que sucede en Japón, en México el sistema de encadenamiento productivo es la suma de esfuerzos individuales aislados y solamente integrados por el mercado. Por ello, paradójicamente y a pesar de la necesaria interconexión de las partes, se generan mecanismos que niegan la dinámica del grupo. Por ejemplo, se puede encontrar que incluso entre las plantas de un mismo consorcio se tiende a negar el traspaso de información o a brindarla sólo en forma parcial. Cada una de las empresas desarrolla su propia cultura corporativa, su propia manera de hacer las cosas y jamás se propone la generación de valores compartidos por los integrantes del sistema. Las relaciones contractuales fijan plazos cortos de operación y su continuidad se medirá a través del resultado.

Factores institucionales. A nivel institucional encontramos asociaciones empresariales y gobiernos locales que manifiestan interés en apoyar la consolidación de las cadenas productivas. Existen diversos programas públicos y privados destinados a favorecer el establecimiento de alianzas estratégicas y promover la incorporación de pequeñas y medianas empresas en grandes encadenamientos productivos⁴. Sin embargo, aún existen grandes obstáculos para acceder a los programas de apoyo financiero y de investigación, sobre todo para las empresas que se encuentran en los niveles inferiores de la estructura, que no tienen la solvencia suficiente para poder estar al día con los progresos tecnológicos y que no cuentan con el apoyo ni la tutela de proveedores en posiciones superiores.

La queja generalizada de los directores de estas plantas es que el Estado mexicano tiene buenas intenciones, pero urgen propuestas más prácticas de pronta respuesta. Contrario a esto, la puesta en marcha de los proyectos públicos es problemática, por seguir siendo altamente burocrática y por no sentir los efectos directos de la improductividad y las pérdidas que esto ocasiona, carencias que ponen en desventaja a la planta industrial mexicana, en un sistema productivo que está resignificando las nociones de tiempo y espacio. El espacio se desterritorializa y el tiempo se acota y toma otra dimensión a partir de la introducción de las nuevas tecnologías de la información (Ianni 1996). Los contextos institucionales necesariamente deben ser conscientes de estas transformaciones y los nuevos desafíos que ellas implican para sus funciones.

Conclusiones

No sólo resulta enriquecedor para el análisis, sino sumamente sugerente y provechoso para los esfuerzos orientados a promover el tipo de organizaciones productivas analizadas, el hecho de partir de una perspectiva relativista que permita encontrar un justo equilibrio entre lo local y lo global. En efecto, las posiciones del universalismo y el particularismo se han construido a partir de falacias extremas surgidas de la reciente tematización de los procesos de globalización. Estas falacias podrían sintetizarse con las siguientes metáforas: «el mundo se ha encogido» y «el mundo ha estallado en fragmentos. De acuerdo con la primera de ellas, hoy somos testigos de una irreversible tendencia hacia la homogeneización que haría posible el trasplante de modelos

⁴ El Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) ha implementado diferentes programas de este tipo como un intento de estimular la capacidad exportadora de las PyMEs (Casalet). La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) ha establecido una «bolsa de subcontratación» cuya finalidad es actuar como intermediario para estimular la incorporación de proveedores locales en encadenamientos productivos encabezados por grandes empresas transnacionales. Finalmente, cabe mencionar en este conjunto de esfuerzos institucionales, las tareas desarrolladas por la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en las Pequeñas y Medianas Empresas (Funtec), asociación civil que promueve y financia proyectos dirigidos fortalecer agrupamientos empresariales y encadenamientos productivos.

de un lugar a otro sin mayores dificultades; esto es, muy esquemáticamente, el sustento último del universalismo. Por otro lado, de acuerdo con la segunda metáfora, los procesos de globalización han puesto en contacto a través del mercado realidades y micro-mundos con configuraciones socioculturales completamente diferentes, que se constituyen sobre la base de estrategias de organización productiva-competitiva difícilmente sostenible en otros contextos. Esquemáticamente, este argumento da sustento a las posiciones del particularismo.

Sin embargo, estas metáforas resultan falaces sólo si son consideradas aislada e individualmente, como si se tratara de extremos opuestos e irreconciliables.

Los procesos de globalización han implicado simultáneamente que el mundo se haya encogido y que haya estallado en fragmentos. De aquí, la importancia de revitalizar, hoy más que nunca, las posiciones relativistas⁵.

Una posición relativista nos permite reconocer tanto las tendencias a la homogeneización como aquellas que empujan hacia la diversidad. Evidentemente, las formas de organización productiva basadas en relaciones de cooperación interfirmas, que resultaron exitosas en su adecuación a los nuevos escenarios económicos impuestos por la globalización, rápidamente se extendieron más allá de sus fronteras originarias. Los distritos industriales han comenzado a extenderse como una fórmula posible para el crecimiento de países en vías de desarrollo, basándose en las potencialidades de las micro, pequeñas y medianas empresas especializadas en sectores tradicionales. Con igual velocidad, los encadenamientos productivos han sido adoptados en todo el mundo por sectores industriales de punta como modelos que permiten alcanzar la flexibilidad exigida por los mercados, e incluso han sido trasplantados por las mismas empresas japonesas en nuevos contextos muy alejados de los que les dieron origen.

Sin embargo, negar esta expansión de los distritos y encadenamientos resultaría tan falaz como pensar que ellos se presentan en todas partes con las mismas características, configuración y dinámica. Los contextos socioculturales e institucionales, y las diferencias estructurales de cada país, que no sólo no desaparecen sino que tienden a acentuarse, moldean las modalidades que asumen estas formas de organización productiva dotándolas de una impronta local. Nuevas ventajas y/o nuevos obstáculos surgirán en los contextos locales a partir de las especificidades que adquirirán estas formas de organización productiva en sus nuevos hogares.

En este sentido, las posiciones relativistas no plantean únicamente novedosos aspectos a ser tomados en cuenta, sino que abren innumerables desafíos para

⁵ No sólo en el ámbito de la economía y la producción que aquí estamos considerando, sino también en el escenario político, de las relaciones interculturales.

los **policies makers** de la política industrial nacional. Como hemos planteado en los apartados anteriores, estas formas de organización productiva basadas en relaciones de cooperación interfirmas están sustentadas sobre una densa red de apoyos institucionales construidos en el mesoespacio que contribuyen a sostener y desarrollar las ventajas competitivas de distritos y encadenamientos productivos. Las configuraciones socioculturales no son artefactos inamovibles y estáticos, pero tampoco constituyen condiciones que pueden ser subestimadas y pasadas por alto. Por lo tanto, una postura relativista implica revalorizar la importancia de los diseños institucionales locales, los cuales deben reconocer y basarse en las características de los contextos socioculturales, para responder creativamente a los obstáculos y/o ventajas que de ellos puedan derivarse.

Referencias

- Ballon, Robert: «Compradores y proveedores en la industria automotriz japonesa» en Jordy Micheli (coord.): **Japan Inc. en México, Las empresas y modelos laborales japoneses**, Porrúa, México 1996.
- Becattini, G.: «Italy» en W. Sengenberger, G. Loveman y M. Piore (eds.): **The Re-emergence of Small Enterprises**, DIT, Ginebra, 1990.
- Berry, A.: «Análisis de la mejor práctica en la cooperación interempresarial» en E. Dussel, M. Piore y C. Durán (coords.): **Pensar globalmente y actuar regionalmente**, UNAM, México, 1997.
- Bianchi, P.: «Competencia dinámica, distritos industriales y medidas locales» en **Industrialización y Desarrollo Tecnológico**, Naciones Unidas, Informe N° 13, Santiago de Chile, 1992.
- Bueno, Carmen et al.: «Relaciones estratégicas comprador-abastecedor en la industria automotriz. Una comparación entre México y Japón» en Jordy Micheli (coord.): **Japan Inc. en México. Las empresas y modelos laborales japoneses**, Porrúa, México 1996.
- Brown, F. y L. Domínguez: «¿Es posible conformar distritos industriales? La experiencia del calzado en León, Guanajuato» en E. Russel, M. Piore y C. Durán (coords.): ob. cit., 1997.
- Capecchi, V.: «The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia Romagna» en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.): **The Informal Economy**, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1987.
- Casalet, M. (coord.): **Red de Apoyos Públicos y Privados Hacia la Competitividad de las PYMES**, Nafin -Flacso, México, 1995.
- Coleman, J.: «Social capital in the creation of human capital» en **American Journal of Sociology** N° 94, 1988.
- Dei Otatti, G.: **Tra Mercato e Comunita, aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale**, Ed. Franco Angeli, Milán, 1995.
- Dini, M.: «Capacidad competitiva de las pequeñas empresas italianas» en **Industrialización y Desarrollo Tecnológico**, Naciones Unidas, Informe N° 13, Santiago de Chile, 1992.
- Fukuyama, F.: **Confianza**, Editorial Atlántida, Buenos Aires, 1995.
- Hatch, Walter y Kozo Yamamura: **Asia in Japans Embrace. Building a Regional Production Alliance**, Cambridge University Press, 1996.
- Herrera Lima, Fernando: «La flexibilización del mercado de trabajo en México y Japón: formas similares, contenidos diversos» en **Ciencia Ergo Sum** Vol. 1 N° 2, 8/1994.
- Humphrey, J.: «Introduction» en **World Development** Vol. 23 N° 1, 1995a.
- Humphrey, J.: «Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories» en **World Development** Vol. 23 N° 1, 1995b.
- Ianni, Octavio: **Teorías de la globalización**, Siglo XXI, México, 1996.

- Laage-Heliman, Jens: **Business Networks in Japan. Supplier-customer interaction in product development**, Routledge, Nueva York, 1997.
- Kaplinsky, R.: «Technique and system: the spread of Japanese management techniques to developing countries» en **World Development** Vol. 23 Nº 1, 1995,
- Messner, D.: «Dimensiones espaciales de la competitividad internacional», en **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo** año 2, Nº 3, 1996.
- North, D.: **Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico**, FCE, México, 1993.
- Piore, M. y Sabel Ch.: **La Segunda Ruptura Industrial**, Alianza, Madrid, 1990.
- Rabellotti, R.: «Is there an Industrial District Model? Footwear districts in Italy and Mexico compared» en **World Development** Vol. 23 Nº 1, 1995.
- Saraví, G.: **Redescubriendo la Micro Industria, Dinámica y Configuración de un Distrito industrial en México**, Editorial Juan Pablo, México, 1997.
- Schmitz, H. 1995. «Small shoemakers and fordist giants: tale of supercluster» en **World Development**, Vol. 23 Nº 1.
- Smitka, Michael J.: **Competitive Ties. Subcontracting in the Japanese Automobile Industry**, Columbia University Press, Nueva York, 1991.
- Toper, Ilian, Vas Prabhu y Nigel Van Zwanenberg: «(Only) Just in time: Japanization and the 'Nonlearning' Firm», en **Work, Employment and Society** Vol. 11 Nº 1, 3/1997.
- Womack, J., M. Jones y D. Ross: **La Máquina que Cambió al Mundo**, M.I.T., McGraw-Hill, Madrid, 1992.
- Zeitlin, J.: **Industrial Districts and Local Economic Regeneration, Models, Institutions and Policies**, ponencia presentada en International Conference on Industrial Districts and Economic Regeneration, organizada por International Institute for Labour Studies, Ginebra, 1990.



La ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista