

Micro y pequeñas empresas en los distritos industriales de México: La necesidad de un nuevo contexto institucional

Gonzalo A. Saraví*

RESUMEN

Los distritos industriales han emergido en los últimos años como una modalidad de organización productiva con innumerables posibilidades para el desarrollo de economías locales en América Latina. En México una larga presencia de clusters de micro y pequeñas empresas comienzan a vivir un proceso de reconversión al nuevo escenario económico. En este artículo se discuten las vías por las cuales transita este proceso de reconversión. El énfasis está puesto en la necesidad de construir un mesoespacio institucional para generar un contexto de cooperación, confianza y solidaridad. La intención es repensar los objetivos del desarrollo local, teniendo en cuenta no sólo las presiones competitivas sino también sus impactos en términos de equidad.

1. Introducción

Los distritos industriales han emergido en los últimos años como el modelo más estilizado de un nuevo paradigma productivo basado en la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984;

* Antropólogo social por la Universidad de Buenos Aires, egresado de FLAco-México y actual doctorado en Sociología en la Universidad de Texas, Austin.

Capecchi, 1990; Pederson *et al.*, 1994; Coriat, 1997). Al mismo tiempo, la confluencia de una serie de factores ha despertado innumerables expectativas sobre las potencialidades para replicar esta modalidad de organización productiva en América Latina (Humphrey, 1995). Dos conjuntos de aspectos han coincidido para despertar este interés por los distritos industriales en los países de la región.

En primer lugar, el agotamiento del viejo modelo de industrialización por sustitución de importaciones, ~ue significó paralelamente un rápido proceso de apertura económica e incorporación a los lineamientos de una economía global han planteado nuevos desafíos y presiones que empujan hacia la búsqueda de estrategias productivas más adecuadas a las exigencias del nuevo escenario económico. Una mayor flexibilidad en los procesos productivos y nuevas estrategias competitivas tendientes a lograr mejores niveles de competitividad en los mercados internacionales, se constituyen en desafíos ineludibles para los países de la región rápidamente reconvertidos de un modelo de industrialización sustitutiva de importaciones hacia otro de industrialización orientada a la exportación. En segundo lugar, las micro y pequeñas empresas, aunque de actuación silenciosa durante los períodos de auge fordista, siempre han constituido un sector sumamente importante de la estructura productiva de los mercados de trabajo de la región.

En la década de los años setentas y en el marco de los análisis sobre el "sector informal", los primeros estudios del PREALC y luego una extensa bibliografía pusieron de relieve la significación de estas pequeñas unidades productivas en el continente (Tokman, 1977, 1978). Más tarde en los años ochentas, particularmente en ~l contexto mexicano, una serie de autores comenzaron a llamar la atención sobre ciertos procesos de industrialización difusa, que tenían lugar en áreas tradicionalmente rurales y que estaban basados en el trabajo domiciliario y la gestación de microempresas (Arias, 1988; Cook y Binford, 1995). Finalmente, durante todo este período caracterizado por la protección de los mercados nacionales, las pequeñas empresas han sido uno de los sectores más importantes en la provisión de bienes de consumo tradicionales en mercados locales y regionales (Martínez, 1995).

La coincidencia de estos dos aspectos, entre otras razones, presentan a los distritos industriales como una de las posibles y más alentadoras alternativas de reconversión de las micro y pequeñas empresas al nuevo escenario impuesto por la globalización de la economía. Pedersen *et al.* (1994) han identificado tres posibles alternativas en los países en vías de desarrollo: una de ellas es la simple supervivencia de pequeños talleres y(o) trabajadores domiciliarios; la segunda es una

estrategia que prioriza la precarización de las condiciones de trabajo para lograr una mayor flexibilidad y la subcontratación como vía de inserción en los mercados; finalmente la tercera está representada por los distritos industriales, basados en tecnologías de usos o propósitos múltiples y trabajadores calificados como estrategias para alcanzar mayores niveles de flexibilidad y competitividad. En la misma línea, Pérez Sainz (1995) ha identificado tres escenarios posibles de incorporación a la economía global: exclusión, subordinación al sector de "transables" y aglomeración de pequeñas empresas dinámicas. En ambas clasificaciones, las dos últimas alternativas significan transitar ya sea por la *low road* o la *high road* de la reestructuración industrial, respectivamente (Pyke y Sengenberger, 1992).

En este artículo pretendemos discutir algunas de las principales dificultades que enfrentan las experiencias de agrupamientos (o *clusters*) de micro y pequeñas empresas para transitar una *high road* de reestructuración industrial. Los argumentos que aquí presentamos pueden leerse desde dos perspectivas: una analítica y otra normativa. Por un lado, existe un conjunto de estudios recientes sobre este tipo de experiencias que, aunque reducido, nos permiten delinear algunos de los principales rasgos que comienzan a asumir estos agrupamientos o *clusters* de micro y pequeñas empresas en su intento por sobrevivir al nuevo escenario económico. Además, estas tendencias permiten hacer un primer replanteo crítico respecto al sendero que transitamos, las alternativas posibles y los destinos que nos esperan.

2. Cooperación interempresarial: ¿es posible en todo contexto?

Uno de los rasgos distintivos de los distritos industriales exitosos, particularmente los de la *Tercera Italia*, el Baden-Württemberg, en Alemania y algunas regiones del sur de España, entre otros, es la generación de una densa red de relaciones horizontales y verticales de cooperación. El capital social de estas economías locales, expresado en la capacidad para generar redes de colaboración y complementariedad, representa uno de los elementos determinantes de la flexibilidad y competitividad alcanzada por estos agrupamientos de pequeñas empresas. La concentración socioterritorial no hace referencia simplemente a la aglomeración productiva de firmas especializadas en un mismo sector, sino también a la presencia de una atmósfera sociocultural e institucional que favorece la generación de redes productivas de cooperación (Saraví, 1997a).

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 dentro del *cluster*. Por otra parte, la concentración socioterritorial 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 (1995) se trata de una "eficiencia colectiva" que se traduce tanto en ventajas espontáneas (como la conformación de mercados de trabajo locales, el fácil acceso a proveedores de insumos, a información especializada, la generación de un *know how* comunitario, la disponibilidad de infraestructura, etcétera), así como la posibilidad de obtener beneficios a través de relaciones verticales de complementariedad y horizontales de cooperación para emprender acciones colectivas.

Diversos estudios de caso realizados en México muestran una clara tendencia a ese respecto: las relaciones de cooperación han alcanzado un escaso desarrollo, particularmente aquéllas con una estructura formalizada y de largo plazo. Brown Grossman y Domínguez Villalobos (1997) señalan como una de las características centrales de los distritos en México la falta de redes de trabajo, comunicación y aprendizaje entre empresas. Los pequeños productores tienden a trabajar en forma autónoma, manifestando cierta reticencia a modalidades de cooperación interempresarial percibidas como un socavamiento de la propia autonomía e independencia laboral. Algunos análisis recientes, han observado entre los pequeños productores de calzado una clara tendencia hacia la integración vertical del proceso productivo. Ello apunta a que se intemalice la mayor cantidad posible de etapas, llegando en algunos casos a incluir la comercialización, con el fin de evitar la dependencia con respecto de terceros (Rabellotti, 1995; Saraví, 1997a).

Un rasgo destacable es la presencia de relaciones de cooperación de tipo informal generalmente asociadas a lazos de parentesco, vecindad, compadrazgo, etcétera. Algunas relaciones sociales preexistentes constituyen canales habituales a través de los que se intercambia información referente al mercado, nuevos conocimientos, herramientas, dinero para nuevos emprendimientos, etcétera. En tal sentido, en un estudio comparativo sobre los distritos de León y Guadalajara por un lado, y algunas experiencias italianas, por el otro, Rabellotti (1995) sorpresivamente observa que la cooperación informal en México es más común y frecuente que en Italia.

Distintas razones han sido propuestas como posibles explicaciones a la limitada profundidad que adquieren las relaciones de cooperación en los distritos mexicanos; desde factores socioculturales que destacan

la valorización de la autonomía, la independencia, la falta de confianza y la fuerte asociación entre familia y negocio en los pequeños productores (Brown Grossman y Domínguez Villalobos, 1997; Saraví, 1998) hasta aspectos asociados con los niveles de calidad, la inestabilidad de los mercados, deficiencias en la infraestructura física, etcétera. (Rabelloti, 1994; Berry, 1997). Igualmente importantes resultan otros dos tipos de factores: los escasos apoyos institucionales a nivel local y algunas condiciones macroeconómicas que favorecen un tipo de competencia que atenta contra las formas de cooperación dinámica.

Las relaciones de cooperación interempresarial pueden verse favorecidas por ciertos aspectos socioculturales inherentes a la "atmósfera industrial" de los distritos; sin embargo, no son un fenómeno totalmente espontáneo. Messner (1996) ha enfatizado la importancia del *mesoespacio* a nivel local como escenario para el desarrollo de una política de localización industrial, una de cuyas tareas prioritarias es generar y fomentar un espacio de confianza que favorezca el surgimiento de redes productivas. Diversos análisis han mostrado la centralidad de un conjunto de instituciones públicas y privadas en el éxito de los distritos italianos, instituciones que brindan apoyos a las pequeñas firmas en términos de capacitación, asistencia técnica, comercialización y *marketing*, enlace con instituciones financieras y centros de investigación. (Brusco, 1990; Piore, 1990; Dei Otatti, 1995). Finalmente, como ha apuntado Berry (1997), resulta inapropiado separar las políticas de apoyo a la generación de redes interempresariales de cooperación respecto de las destinadas a apoyar a las pequeñas empresas en general: donde las pequeñas empresas no logran funcionar bien en términos generales, su margen de interacción efectiva con otras firmas se reducirá.

La situación en México muestra matices interesantes en relación con estos aspectos. Por un lado, en los últimos años se ha desarrollado una red de apoyos institucionales desde los organismos oficiales para apoyar a las micro y pequeñas empresas en rubros básicos tales como acceso a créditos, modernización tecnológica y capacitación empresarial. Entre estos, cabe destacar los programas para la micro y pequeña empresa y el Programa de Desarrollo Empresarial, ambos de NAFIN, y el Programa de Empresas Integradoras desarrollado por Secofi (Casalet, 1995). También, en los últimos años han surgido un conjunto de "instituciones puentes" que funcionan como centros de consultoría, información y enlace para el sector de las micro y pequeñas empresas (Casalet y Saraví, 1997).

Sin embargo, si bien estas acciones y políticas generales son necesarias, sobre todo las de nivel nacional, no son suficientes para estimular las formas de organización productiva inherentemente re-

gionales, cuya dinámica se gesta y desarrolla localmente. Los distritos industriales son fenómenos locales y, por lo tanto, requieren de apoyos institucionales a las zonas correspondientes. En este sentido, no sólo es notoria la ausencia de acciones concretas por parte de los gobiernos lugareños, sino también las que deberían provenir de las asociaciones de productores, agentes de comercialización, sindicatos, organizaciones intermedias, universidades, etcétera. Lo ausente es, precisamente, la construcción misma del *mesoespacio*, es decir, de una estructura institucional que soporte un desarrollo local interactivo en el que los diferentes actores (empresarios, sindicatos, universidades, gobiernos locales) asuman el compromiso de elevar los niveles de competitividad local.

En el caso de León, Guanajuato, Brown Grossman y Dorínguez Villalobos (1997) han observado algunas acciones emprendidas por la asociación local de productores (CICEO) que involucran también a los gobiernos estatal y municipal, y que apuntan en la dirección antes señalada; en particular, programas tendientes a una mayor integración de los distintos sectores sociales en proyectos de producción y comercialización, de capacitación laboral y de incremento de las exportaciones. Algunas iniciativas similares -aunque de menor envergadura y emprendidas por grupos independientes de productores- han sido observadas también en San Mateo Ateneo (Saraví, 1997a). Sin embargo, de estas experiencias se desprende que estas iniciativas y programas tienden a ser aprovechados por las empresas de mayor tamaño y con una posición consolidada en el mercado, marginando de este proceso al sector más necesitado y vulnerable de las micro y pequeñas empresas (Rabelloti, 1995; Brown Grossman ~ Domínguez Villalobos, 1997; Saraví, 1998).

Las políticas macroeconómicas de apertura de los mercados han contribuido a acentuar este proceso de exclusión de las micro y pequeñas empresas en los esfuerzos por insertarse en formas organizativas más dinámicas. Las medidas de liberalización y apertura comercial tuvieron un fuerte impacto sobre la industria en general, pero afectaron con particular intensidad al sector de micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción de bienes de consumo tradicional de baja calidad y precio, y destinados a los mercados nacional e incluso regional (Martínez Vázquez, 1995). Estos sectores, que representan la especialización productiva de la mayor parte de los *clusters* industriales en México, debieron enfrentar el ingreso de productos a precios *dumping* provenientes del sudeste asiático. Frente a este escenario, lejos de la modernización e innovación tecnológicas y de la inserción en mercados internacionales, la mayor preocupación de las micro y

pequeñas empresas ha consistido en multiplicar sus estrategias de supervivencia.

Este contexto, aunado al debilitamiento de la capacidad de consumo del mercado nacional y a la falta de liquidez y modernización del sector de pequeñas empresas, ha generado una clara tendencia a centrar la competencia en los precios. En este sentido, la estrategia de competitividad ha conducido a un incremento de los costos sociales traducido en una precarización de las condiciones de vida y trabajo, tanto de los pequeños productores como de sus trabajadores. Como han observado numerosos autores, una competencia exclusivamente centrada en el precio tiene claras consecuencias destructivas y contrarias a la generación de relaciones de cooperación interempresariales: se fomenta la disminución de valor agregado, de la calidad de los productos y de los servicios al consumidor; se bloquean canales tradicionales a través de los cuales deberían fluir la información, los conocimientos y la ayuda; se estimula la copia de productos sin innovación, etcétera. (Dei Otatti, 1995, Berry, 1997).

La confluencia de una serie de factores centrados en las deficiencias de las mesopolíticas y en las características de las macropolíticas seguidas por el país, han estimulado un escenario de "sálvese quien pueda" en el cual quienes estaban mejor posicionados acrecientan sus posibilidades de reconversión, mientras una gran mayoría de micro y pequeñas empresas son expulsadas a los márgenes de la actividad. Evidentemente este no es el mejor escenario para la gestación de verdaderas relaciones de cooperación. La emergencia de relaciones jerárquicas dentro de los distritos se hace manifiesta en el surgimiento de relaciones de subcontratación con altos niveles de precarización laboral y subordinación (Wilson, 1994). El reflejo de esta coincidencia de factores en los distritos industriales ha sido una polarización creciente entre medianas empresas que logran reconvertirse y crecer, por un lado, y micro y pequeñas empresas que luchan por sobrevivir, por el otro.

3. Los costos sociales de la competitividad

Otro de los aspectos que distinguen a los distritos industriales como modalidad de organización productiva reside en las características que asume la participación de la fuerza de trabajo. La cooperación y la confianza no se limitan a las relaciones entre empresas, sino que se extiende a las relaciones entre capital y trabajo. Las relaciones personalizadas entre patrones y trabajadores, propias de las pequeñas unidades productivas, al igual que la pertenencia a una misma comu-

nidad con valores y pautas de comportamiento en común, favorecen el desarrollo de relaciones laborales basadas en la confianza mutua y la colaboración (Lazerson, 1988). Por otro lado, las nuevas exigencias de los mercados -que ahora se presentan como inestables y heterogéneos- y de la competitividad que se basa en la calidad y la innovación, contribuyen a hacer que se revalore tanto la calificación y la polyvalencia de los trabajadores como su involucramiento, participación y compromiso en el proceso productivo (Piore y Sabel, 1984). De ahí que nuevamente la cooperación interempresarial resulte de importancia. Ya Perulli (1992) señalaba los esfuerzos tendientes a elevar los niveles de calificación del mercado local de trabajo realizados en común por las asociaciones de productores, los sindicatos y los gobiernos locales como una de las características importantes de los distritos exitosos.

Como lo señalaban Piore y Sabel (1984), las experiencias exitosas permitían aventurar el surgimiento de un nuevo artesanado, en cuya calificación y cooperación residía buena parte de la flexibilidad mostrada por estas formas de organización productiva. Los escasos estudios de distritos mexicanos parecen indicar que en estos aspectos se transita por vías muy distantes a las esperadas, mientras las tendencias más claras parecen orientarse hacia las modalidades de talleres entre atrasados y explotadores o *sweatshops* descritas por Pedersen y otros (1994). La abrupta transformación del escenario económico, la falta de apoyos para su modernización y un entorno macroeconómico que ha debilitado notoriamente su situación en el mercado nacional han contribuido a generar una estrategia competitiva por parte de las micro y pequeñas empresas que toma a la fuerza de trabajo como principal variable de ajuste.

Unos de los pilares a partir de los cuales las posiciones más optimistas esperaban la generación de relaciones flexibles y de cooperación entre capital y trabajo en las micro y pequeñas empresas lo eran la proximidad, el trato directo y el conocimiento mutuo entre patrones y trabajadores que, en general, caracteriza a las relaciones laborales en este sector.

Sin embargo, un estudio reciente sobre el distrito de San Mateo nos ha permitido observar un cambio paulatino en las relaciones laborales desde un modelo de compromiso social personal (en el que la relación de trabajo se halla incrustada en relaciones preexistentes) hacia otro de discrecionalidad patronal, en el que se prefiere el autoritarismo a la cooperación como la clave de la flexibilidad (Saraví, 1997b).

De hecho, los procesos de liberalización, la crisis económica y la subsecuente reestructuración pusieron fin a una lenta tendencia hacia la formalización de las pequeñas empresas que incluía el reconoci-

miento de ciertos derechos laborales (Wilson, 1994). Las viejas prácticas paternalistas que caracterizaron al sector de las micro y pequeñas empresas fueron abandonadas. Ahora se confía más en incentivos negativos basados en los bajos salarios, el desempleo, la precariedad y la desprotección legal de los trabajadores como factores que sirven para incrementar el compromiso de los trabajadores con la empresa y la aceptación de las decisiones patronales verticales (Bensusan, García y Von Bulow, 1997).

Las horas extras, la extensión de la jornada laboral, el trabajo en los fines de semana y la contratación y despido de los trabajadores son aspectos que se mueven al son de las exigencias de la demanda y de los mercados, sin más ataduras que la decisión patronal. De esta manera, los pequeños productores han encontrado en la flexibilidad en el manejo de la fuerza de trabajo la clave de la competitividad para sobrevivir en el nuevo escenario económico. Sin embargo, utilizando una expresión de Enrique de la Garza, se trata de una *flexibilidad primitiva*, importante en términos cuantitativos y salariales, basada en la discrecionalidad patronal y la desprotección legal, lo cual dista mucho de significar que se trata de relaciones de cooperación consensadas.

No es sencillo identificar los factores que han contribuido a esta configuración particular. Sin embargo, los efectos de la crisis del sector de las micro y pequeñas empresas, más los debidos a la incapacidad de los productores (por falta de recursos, apoyos institucionales, y en muchos casos por falta de conocimientos) resultan evidentes al momento de buscar nuevas estrategias competitivas basadas en la innovación, la calidad, la calificación y un consenso real con los trabajadores.

Estos elementos, sumados a la preferencia de los pequeños productores por un control personal, directo y autónomo de la empresa, los ha llevado a centrar sus esfuerzos competitivos en un manejo más autoritario de las relaciones laborales, la reducción permanente de los costos laborales y un endurecimiento y precarización de las condiciones de trabajo.

Como antes señalábamos, la cooperación en general no es un fenómeno espontáneo. Tampoco lo es cuando se refiere a las relaciones entre capital y trabajo. Los factores culturales, sociales e institucionales influyen para generar el contexto propicio para el surgimiento de relaciones laborales más o menos cooperativas, basadas en el diálogo y en el reconocimiento mutuo de derechos. Precisamente estos últimos han sido los atributos de los exitosos distritos industriales en los cuales se ha generado un modelo al cual Perulli (1992) denomina como de "reconocimiento mutuo y participación en conjunto". La principal diferencia con respecto a los modelos tayloristas y fordistas

reside en un involucramiento negociado, en el que trabajadores y empresarios alcanzan un consenso básico respecto de la organización de la producción y de ciertas pautas sociales de desarrollo regional o nacional (Lipietz, 1995).

La construcción de canales institucionales participativos y democráticos para el diálogo y la obtención de consensos a nivel local se constituyen nuevamente en elementos centrales de un *mesoespacio* de política industrial encaminado a generar relaciones de cooperación. Perulli mismo (1992) señala que distritos industriales tales como los de la Emilia Romagna, Baden- Württemberg y en menor medida el de la región de Rhone-Alpes han desarrollado un conjunto de políticas industriales a nivel local y regional para promover su actual estructura industrial. Lo importante de todo ello es que estas políticas, como lo observa ese autor, son resultado de la cooperación entre gobiernos locales, asociaciones de productores y organizaciones de trabajadores que participan conjuntamente y en un clima de buenas relaciones laborales dentro del amplio conjunto de las instituciones locales.

Las deficiencias en la construcción de este *mesoespacio* vuelven a ser uno de los principales atributos observados en las experiencias mexicanas. Por un lado, los pequeños productores, siguiendo las pautas trazadas por un discurso flexibilizador neoliberal que enfatiza la desregulación y la supresión de derechos, no parecen manifestar interés en generar este tipo de canales participativos (Bensusan, García y Von Bulow, 1997). Realmente, en el mejor de los casos, se opta por un involucramiento individual de los trabajadores que se centra fuertemente en incentivos negativos, así como en la existencia de espacios para la participación y los beneficios sociales que justifican actitudes paternalistas, más que representar una conciencia de derechos (Morris y Lowder, 1992; Saraví, 1997b).

Por otro lado, debemos señalar la escasa presencia de organizaciones que representen los intereses de los trabajadores en el sector de la micro y pequeñas empresas. La búsqueda de canales formales de negociación entre patrones y trabajadores en este sector es un área que requiere de una reflexión propia, para la cual los escenarios locales y(o) regionales abrirían diversas alternativas. Finalmente, la ya de por sí escasa participación de los gobiernos locales se ve todavía más disminuida cuando se trata de generar canales institucionales de participación para el logro de acuerdos consensados, sobre todo cuando éstos se refieren a los lineamientos del desarrollo local.

4. La construcción de una institucionalidad local

Iniciamos esta discusión con el propósito de hacer una temprana evaluación crítica en torno a los derroteros seguidos por algunas experiencias de los distritos industriales en México. Con esta intención, hemos enfocado brevemente dos aspectos centrales de este modelo de organización productiva flexible: las relaciones interempresariales y las relaciones capital-trabajo. La elección de estos dos elementos no ha sido casual. En las experiencias de distritos industriales que se han presentado como exitosas, ambos conjuntos de relaciones presentan como rasgo común la cooperación, e incluso una atmósfera de solidaridad y confianza.

Algunos factores culturales y comunitarios, como la presencia de algunos valores y pautas de comportamiento, además de una historia común, pueden contribuir a la generación de esta particular atmósfera industrial. Sin embargo, la construcción de un *mesoespacio* institucional para estimular y asegurar en el largo plazo un clima de cooperación y confianza, resulta un elemento vital (Hirst y Zeitlin, 1997). En este punto nos encontramos con una de las principales deficiencias de la experiencia mexicana, que se manifiesta a distintos niveles y que conlleva importantes costos sociales.

Piore (1990) ha señalado dos áreas prioritarias de política pública que se desprenden de los análisis sobre los distritos industriales europeos. Ellas son, por un lado la provisión de servicios reales, y por otro, el establecimiento de reglas y estándares de comportamiento. La primera de estas áreas de acción se refiere al involucramiento directo o indirecto de los gobiernos locales y de las organizaciones intermedias en la provisión de una amplia gama de servicios que van desde la investigación y el desarrollo, la capacitación laboral y la educación, hasta la asistencia financiera, el *marketing*, las consultorías, la compra de insumos, e incluso los servicios de salud y otros beneficios sociales comunitarios.

En esta esfera de asuntos, algunas experiencias mexicanas registran el incipiente desarrollo de una red de apoyos institucionales, a pesar de que es posible observar dos importantes debilidades: primero, que todavía está por generarse una dinámica regional interactiva con participación de los diferentes actores comprometidos en la economía local, y segundo y más importante es el hecho de que aquellos incipientes servicios y apoyos no parecen alcanzar todavía a los componentes más necesitados del sector de las micro y las pequeñas empresas. De hecho, esos apoyos actualmente sólo tienen alcance para considerar a aquellas empresas que presentan posiciones relativamente más fuertes y consolidadas en el mercado, que a la vez son las que

tienen la capacidad de penetrar las redes burocráticas y políticas por las que transcurren aquellos apoyos.

La segunda área mencionada por Piore se refiere a la presencia de un conjunto de reglas consensadas que sirven como guías o directrices para el desarrollo de la economía local. Su principal función sería la de reducir la clase de explotación entre los miembros de la comunidad que podría atentar contra las relaciones de cooperación. Como ejemplo de este tipo de intervenciones de las instituciones locales, Piore menciona las leyes ecaminadas a evitar la competencia salarial, los procedimientos para distribuir la demanda, para asegurar el pleno empleo y aprovechar los recursos de la comunidad, entre otros aspectos. Evidentemente esta es el área donde las debilidades de las experiencias mexicanas se hacen más notorias, pues las iniciativas en esos puntos son prácticamente inexistentes.

Como señalan Hirst y Zeitlin (1997), los requerimientos regulatorios de los modelos de especialización flexible son incompatibles con un régimen neoliberal de desregulación de los mercados y competencia salvaje. Precisamente las deficiencias institucionales y el vacío regulatorio en los niveles locales y regionales, en el contexto de una política nacional basada en principios neoliberales de apertura y desregulación han empujado a los distritos industriales mexicanos a transitar la *low road* de la reestructuración. Las consecuencias de transitar esta vía se expresan tanto en una creciente polarización entre las empresas, como en una precarización de las condiciones de trabajo y de vida en las comunidades. Evidentemente este contexto institucional no genera las mejores oportunidades para el florecimiento de pautas de cooperación, confianza y solidaridad.

La construcción de esta red de soporte institucional constituye uno de los principales desafíos para el desarrollo de los distritos industriales en México. La tarea no es sencilla y comprende acciones para desarrollarse en diferentes niveles: en primer lugar, fortalecer a las instituciones proveedoras de insumos no mercantiles con el fin que incrementen la eficiencia colectiva de la comunidad, pero sobre todo, para que aumenten su capacidad de alcanzar a las *micro* y pequeñas empresas más vulnerables, e incluso las que aún no se ha generado la "necesidad de la necesidad", quedando marginadas de estas redes de apoyo. Enseguida, estimular un marco microrregulatorio tendiente a estimular una competencia dinámica que pueda convivir con pautas de cooperación y confianza. Y finalmente, sería necesario hallar nuevos mecanismos participativos para que los distintos actores comprometidos definan consensadamente los senderos por los que habría de transitar el desarrollo de las economías locales.

Los distritos industriales constituyen una estrategia para el desarrollo de las economías locales, y en tal sentido, el cuestionamiento permanente debe ser sobre qué tipo de desarrollo se persigue: uno simplemente preocupado por la competitividad y la eficiencia a cualquier precio, o uno que considere la equidad y la vigencia de derechos sociales como pauta de crecimiento.

Bibliografía

- Arias, P. (1988). "La pequeña empresa en el occidente rural", en *Estudios Sociológicos*, volumen 6, no. 2.
- Bensusan, G., García, C. y von Bulow, M. (1997). *Relaciones Laborales en las PYMES de México*. México: Fundación F. Ebert.
- Berry, R. (1997). "Análisis de la mejor práctica en la cooperación interempresarial", en E. Dussel Peters, M. Piore y C. Ruiz Durán (eds.), *Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente*. México: UNAM, Fundación F. Ebert y Editorial Jus.
- Brown Grossman, F. y Domínguez Villalobos, L. (1997). "¿Es posible conformar distritos industriales? La experiencia del calzado en León, Guanajuato", en E. Dussel Peters, M. Piore y C. Ruiz Durán (eds.), *Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente*. México: UNAM, Fundación F. Ebert y Editorial Jus.
- Brusco, S., (1990). "The idea of the industrial district: Its genesis", en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Capecchi, V. (1990). "A history of flexible specialization and industrial districts in Emilia Romagna", en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Casalet, M. (coord.), (1995). *Red de Apoyos Públicos y Privados hacia la Competitividad de las PyMES*. México: FLACSo-Nafin.
- Casalet, M. y Saraví, G. (1997). *Las Instituciones Puentes en el Sistema Nacional de Innovación Mexicano*. (mimeo.)
- Cook, S. y Binford, L., (1995). *La Necesidad Obliga. La Pequeña Industrial Rural en el Capitalismo Mexicano*. México: CONACULTA.
- Coriat, B., (1997). "Globalization, variety, and mass production: The metamorphosis of mass production in the new competitive age",

- en R. Hollingsworth and R. Boyer (eds.) *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dei Ottati, G. (1995). *Tra Mercato e Comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*. Milano: Ed. Franco Angeli.
- Hirst, P. y Zeitlin, J. (1997). "Flexible specialization: Theory and evidence in the analysis of industrial change", en R. Hollingsworth and R. Boyer (eds.), *Contemporary Capitalismo The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Humphrey, L. (1995). "Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories", en *World Development*, vol. 23, núm. 1.
- Lazerson, M., (1988). "Organizational growth of small firms: an outcome of markets and hierarchies?", en *American Sociological Review*, vol. 53, núm. 3.
- Lipietz, A., (1995). "Capital-labour relations at the dawn of the twenty-first century", en I. Schor y long-U You (eds.), *Capital, the State and Labour. A Global Perspective*. Aldershot, U.K.: United Nations University Press.
- Martínez, I. (1995). "Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas", en T. Calvo y B. Méndez (coord.) *Micro y Pequeña Empresa en México frente a Los Retos de La Globalización*. México: Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centro-americanos.
- Martínez Vázquez, G. (1995). "Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México", en *EL Cotidiano*. Núm. 72.
- Messner, D. (1996). "Dimensiones espaciales de la competitividad internacional", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, vol. 2, núm. 3.
- Morris, A. y Lowder, S., (1992). "Flexible specialization: the application of theory in a poor country context: León, México", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 16, núm. 2.
- Pedersen, P., Sverrisson, A. y Van Dijk, M. (1994). "Introduction", en P. Pedersen, A. Sverrisson y M. van Dijk (eds.) *Flexible Specialization. The Dynamics of Small Scale Industries in the South*. London: I.T. Publications.
- Pérez Sainz, J. (1995). "Globalización y neoinformalidad en América Latina", en *Nueva Sociedad*, núm. 135; Enero-Febrero.

- Perulli, P. (1992). "Towards a regionalization of industrial relation", en *International Journal of Urban and Regional Research*. Mayo-junio.
- Piore, M. (1990). "Work, labour and action: Work experience in a system of flexible production", en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Piore, M. y Sabel, Ch., (1984). *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (1992). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Rabellotti, R. (1994). "Industrial districts in Mexico: The case of the footwear industry in Leon and Guadalajara", en P. Pedersen, A. Sverrisson y M. van Dijk (eds.) *Flexible Specialization. The Dynamics of Small Scale Industries in the South*. London: I. T. Publications.
- Rabellotti, R. (1995). "Is there an "Industrial District Model"? Footwear districts in Italy and Mexico compared", en *World Development*, vol. 23, núm. 1.
- Saraví, G. (1997a). *Redescubriendo la microindustria: dinámica y configuración de un distrito industrial en México*. FLACSO Sede México y Juan Pablos Editor, México.
- Saraví, G., (1997b). "Microempresas y relaciones laborales: Modelos y estrategias ante el nuevo escenario económico", en *Argumentos*, núm. 28, Diciembre.
- Saraví, G. (1998). "Cooperación y competencia en un distrito industrial: entre la comunidad y la autosuficiencia", en *Nueva Antropología* (en prensa).
- Schmitz, H., (1995). "Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster", en *World Development*, vol. 23, núm. 1.
- Tokman, V. (1977). *Dinámica del mercado de trabajo urbano. El sector informal urbano en América Latina*. Madrid: O.I.T.-PREALC.
- Tokman, V. (1978). "La relación entre los sectores formal e informal", en *Revista de la Cepal*. Enero-junio.
- Wilson, F. (1994). "Reflections on the present predicament of the mexican garment industry", en P. Pedersen, A. Sverrisson y M. van Dijk (eds.) *Flexible Specialization. The Dynamics of Small Scale Industries in the South*. London: LT. Publications.