

# Las redes industriales como construcción social para la competitividad

Marleny Cardona\*

## Resumen

Este trabajo se desarrolla en tres apartados (la conformación de las cadenas productivas, redes, clústers y distritos industriales; las estrategias de competitividad; la competitividad a través de las redes industriales) desde los cuales se muestran los marcos teóricos de un análisis que no reconoce el mercado como la mejor propuesta económica para una sociedad. Se plantea que las relaciones sociales son la fortaleza de las alianzas que, a su vez, garantizan círculos virtuosos para la economía. La globalización estaría llevando a las empresas e instituciones a organizarse de manera diferente para lograr articularse al proceso de mercado con base en la cultura y el territorio.

**Palabras Clave:** globalización, cadenas productivas, redes industriales, competitividad, clusters.

## Industrial nets as social construction for competitiveness

**ABSTRACT:** This work is developed in three parts (productive chains, nets, clusters and industrial districts conformation; competitiveness strategies, competitiveness through industrial nets). The author shows the theoretical frame of an analysis that does not recognize the market as the best economical proposal for the society and that the social relations are the alliances strength that also guarantee virtuous circles for the economy. Globalization will be driving institutions and firms to organize in different ways to succeed in their market articulation based in culture and territory.

**Key Words:** globalization, productive chains, networks, competitiveness, clusters, commodity chains.

*«La construcción de una alternativa real, global y dramáticamente alterna, es decir, considerablemente diferentes, sólo puede partir de nuevos modelos societarios que se diseñen por grupos genuinos de la sociedad misma».* Hiernaux, 1995



## Introducción

La globalización marca pautas territoriales tanto a nivel local como nacional, a diferencia de la «internacionalización» que sólo se refiere a la dispersión geográfica de las actividades económicas. La primera se refiere a la integración funcional de actividades dispersas y a la continua expansión de los procesos de diversos tipos en el sistema globalizado o sistema-mundo. (Dussel, 1997; Myker, 1996; Gereffi y Hempel, 1996).

La racionalización y reubicación del proceso

productivo y de la organización del trabajo no responde sólo a menores costes salariales sino a una serie de factores entre los cuales se destacan: la apertura de las economías nacionales al comercio internacional, los cambios en el papel del Estado, la mayor desregulación, los cambios en las políticas laborales (cambio en la legislación laboral en Colombia, Ley 50 de 1990), el uso de nuevas tecnologías duras y la estructuración de nuevas formas organizacionales intra e interempresa para la búsqueda de una mayor competitividad internacional, llevando ya sea a una mayor articulación y a una desarticulación de los procesos productivos (Gereffi y Hempel, 1996; De la Garza, 1994; Ramírez, 1995).

El concepto de globalización se refiere también a una forma de interpretar las situaciones de la sociedad, desde el nivel mundial hasta el local, donde lo cultural es el rasgo que predomina sobre lo político y lo económico (Rivas Mira, 1996:957), en donde se trascienden estos esquemas a través de las relaciones sociales. Por eso, cuando se plantea el enfoque de las cadenas productivas como estrategias competitivas, lo que se está diciendo es que se ejerce una presión fuerte en las em-

presas y localidades desde la dimensión internacional.

Así mismo, Giddens (1990) trata de enlazar la teoría de la modernidad con la de la globalización, como dimensiones básicas de las nuevas formas de división internacional del trabajo, la economía mundial capitalista, el sistema de estados-nación y el orden militar mundial. Frente a estas circunstancias, los países, las regiones y las empresas tienen que responder a las exigencias de competitividad, flexibilidad y estabilidad en los procesos productivos, buscando crear estrategias que van desde las cadenas productivas hasta la asociación por medio de las redes y los clústers.

El marco conceptual, como se explicó antes, lo constituyen las cadenas mercantiles globales y dentro de ellas, la estructuración de redes sociales y clústers, que permite explicar las relaciones que predominan entre las empresas que participan en las diferentes fases y las funciones de la cadena productiva, ya que las decisiones tanto de cambio tecnológico como de organización del trabajo no responden sólo a condiciones internas (donde los mercados internos de trabajo son importantes), sino que también responden a relaciones de cooperación que van más allá de la unidad productiva o de la firma, puesto que forman parte de las acciones colectivas para mantenerse en el mercado (Niosi, 1996). Este trabajo se desarrolla en cuatro apartados desde los cuales se analizan los marcos teóricos de un análisis que no reconoce el mercado como la mejor propuesta económica para una sociedad. Se plantea que las relaciones sociales son la fortaleza de las alianzas que, a su vez, garantizan círculos virtuosos para la economía.

### 1-. La conformación de las cadenas productivas, redes, clusters y distritos industriales

Las estrategias de competitividad del sector vestido son específicas, corresponden a las respuestas que se tienen que dar en una cadena

de valor construida en los eslabonamientos fibra-tela-producción de prendas-comercialización. El despliegue internacional de las empresas y la estructuración de las relaciones entre las organizaciones a través del eslabonamiento en la cadena, también tocan al sector como una característica del funcionamiento de la economía. Asimismo, los mecanismos de gobernación o dirección se presentan de forma diferente de acuerdo al sector industrial, al tipo de actores económicos que intervienen en las firmas-empresas-sistemas productivos a la localidad o a la región (Storper y Harrison, 1989).

Se define cadena como «una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada», estas incluyen las esferas de producción, distribución, mercadeo y consumo, y vinculan diferentes tipos de organizaciones sociales, entre las cuales se enfatizan las relaciones entre hogares, empresas e instituciones gubernamentales, económicas y políticas (Humprey y Schmitz, 1995). Otra red de procesos es la producción por módulos basada en el justo a tiempo y los sistemas de autocontrol.

Cetré (1995) habla de las cadenas mercantiles globales y hace notar que durante las últimas dos décadas hemos presenciado una transformación fundamental en la organización de los vínculos, donde muchas de estas cadenas productivas han pasado de ser «conducidas por productores» (Producer-driver) a ser «conducidas por compradores» (buyer-driver). En el primer tipo se encuentran empresas industriales, -casi siempre multinacionales- integradas verticalmente que cumplen un papel esencial en organizar y controlar el sistema productivo (Applebaum y Gereffi, 1994, en Cetré, 1995). En el segundo tipo la producción toma lugar de forma mucho más descentralizada y el control sobre los sistemas de producción y distribución es ejercido por empresas que se especializan en el diseño y comercialización de las mercancías involucradas.

En este sentido, el marco concep-

tual de cadenas productivas globales nos permite elucidar prácticas que, en los ochenta y los noventa, fueron implementadas tanto por empresas en forma particular, como por las localidades, los países y los grupos de países. Estas prácticas se caracterizaron no por formas específicas de organización de la producción y/o el intercambio, sino por cierta capacidad organizativa de moldear y variar los objetivos estratégicos de acuerdo con la transformación constante de las oportunidades y los estreñimientos existentes que permitieron crecer a las economías. Las redes son conjuntos de relaciones entre las unidades productivas para superar obstáculos y conquistar mercados más allá de los alcances individuales. Carrillo y Hualde (1996) plantean que «las redes se extienden más allá de un territorio concreto y pueden iniciarse sin la fuerte cohesión social de los distritos y con una menor complejidad que los clústers industriales». Montero (1996:96) define cuatro tipos de redes: la territorial, la productiva, la comercial y la tecnológica.

Los encadenamientos productivos se garantizan a través de un conjunto de redes sociales entre empresas o grupos de empresas, se trata de atender mercados específicos y el punto central es el desarrollo de programas de apoyo empezando por un enfoque del lado de la demanda. Un ejemplo de esto son las redes entre abastecedores de materias primas, red de producción, red de exportación o red de comercialización. Las firmas pueden participar de varias redes, estar sólo en una o actuar como coordinadores o intermediarios entre ellas (Carrillo y Hualde, 1996)

Hoy día, las redes abundan, se trata de mecanismos bastante flexibles y muchas veces poco formales por los cuales circulan los recursos necesarios: recursos económicos, materiales, informacionales, humanos. Las redes tienen la ventaja de atravesar las fronteras de lo público y lo privado, las instituciones, las empresas, las asociaciones o los grupos voluntarios. En la industria del vestido, los mecanismos de funcio-

namiento de las redes están sujetas al ciclo del producto y del mercado.

Lo que parece mucho más específico de las redes es el agrupamiento alrededor de un objetivo privilegiado, en este caso, la producción o la comercialización. Además, cuando se haya escogido un objeto de investigación bien definido, las redes agudizan todavía más su selección y concentran la investigación sobre ciertos aspectos solamente. Son vínculos entre empresarios que recoge una red de empresarios del mismo sector, tiene toda la apariencia de una asociación pero no se rompe tan fácilmente en momentos de crisis. Muchas veces la red es anterior a los financiamientos o concomitante con ellos. La especificidad de cada red parece ser tal, que cada caso da la impresión de ser especial.

Las redes, como ya lo hemos dicho, son de una gran multiplicidad: van desde la gestión de la agenda de producción y comercialización hasta el programa de asesoría con coordinación y apoyo económico. Además, construyen una serie de entendidos a través de los cuales se comunican para la realización del fin propuesto y defienden precios ya sea en el mercado internacional o nacional.

La «red» no es solamente una práctica sino también un concepto para describir el mundo social. El análisis de redes sociales es, en efecto, infinito. Puede analizar el mercado de trabajo, las relaciones de vecindad, los nexos familiares o cualquier otra forma organizacional (Arvanitis, 1996; Burt, 1982).

El análisis en términos de redes trata precisamente de descifrar la complejidad de los fenómenos ligados a la innovación, a la heterogeneidad de las situaciones y la irreductibilidad de los actores sociales. Las innovaciones no pueden ser entendidas fuera de la estrategia de los actores (empresa, empresarios, innovadores, usuarios, etc.). La consideración de que el mundo está constituido por redes y no por grupos, implicó un cambio de concepción que permitió comprender que las normas no obedecen a las características de los individuos sino a su po-

sición dentro de las redes. Así, el objeto de análisis de las redes es la estructura social, no simplemente la comunicación, la organización o la comunidad (Arvanitis, 1996).

La conceptualización en términos de redes en el análisis de la innovación nos ofrece: primero, entender que la difusión de las innovaciones no es un proceso lineal sino un complejo proceso que sigue, literalmente, las rutas que describen las redes por donde transitan las innovaciones. Segundo, comprender que las normas sociales están construidas al ritmo de la construcción de la red social. Para entender el movimiento de la innovación hay que conocer las redes en las cuales circulan los recursos, la información y los mismos actores.

«*Los individuos no están conscientes de las limitaciones impuestas por el hecho de pertenecer a una red social*» (Granovetter, 1985). Las normas, son un efecto de la «posición estructural» que tienen los actores sociales al interior de la red o redes a las que pertenecen y la introducción de innovaciones mayores produce cambios en estas posiciones, pues transforman las relaciones entre los actores.

La complejidad de formar una red se constituye en la carencia de tradiciones e instituciones científicas. La dificultad está en que los actores sociales no están dotados de una lógica simple y unilateral, sino al contrario, adoptan estrategias multidimensionales e inciertas.

Una de las manifestaciones de la construcción de redes o agrupaciones son los clústers, como la concentración de empresas de un mismo sector en un mismo territorio que concentran economías internas y externas, centralizan proveedores, productores y clientes; además, trabajadores y maquinaria nueva o de segunda que funcionan como repuestos o autopartes para desarrollar el proceso productivo.

Los clústers, definidos como una concentración de empresas sectorial y geográficamente, son concentraciones que se ven beneficiadas de las economías externas en cuanto a

la emergencia de proveedores de materias primas y componentes, la emergencia de la fusión de intereses y sostener trabajadores con ciertas cualidades en un sector específico (Humprey y Schmitz, 1995). Son grupos de empresas que, a diferencia de las redes, pueden existir sin desplegar los aspectos de eficiencia colectiva que se asocian con el modelo de distrito industrial, la cooperación entre empresas, el aprendizaje mutuo y la innovación colectiva (Humprey y Schmitz, 1995).

Los clústers en América Latina y Asia han adquirido una gran profundidad en cuanto a la concentración de proveedores especializados y grupos de apoyo. Particularmente, los clústers han alcanzado gran éxito en exportar textiles de algodón básico, pero todavía se muestra poca capacidad en los nichos de mercado de valor más alto. Existe un gran abismo entre las empresas medianas y pequeñas del vestido y las «redes de empresas tecnológicamente sofisticadas» muy flexibles (Piore y Sabel, 1984), aunque estas empresas difieran en algunas cosas, en general proveen algunos clústers y llegan a ser tecnológicamente sofisticadas y a ser capaces de competir en mundos exigentes. Un clúster también atraería agentes que venden en mercados distantes y favorece la emergencia de especialización en importación de servicios técnicos, financieros y de contabilidad.

Otra forma de organización son los Distritos Industriales, estos constituyen un tipo de organización industrial que afronta retos competitivos con productos diferenciados de alta calidad, flexibilidad de adaptación y capacidad de innovación. Estos centros emergen de un desarrollo de grupos más especializados, conformados por diferentes tipos de empresas, generalmente del mismo sector y con división del trabajo entre firmas.

Además, a través de los distritos industriales surgen a la vez formas de colaboración entre firmas implícitas y explícitas entre los agentes de las economías locales en los distritos, con el fin de reforzar la pro-

ducción local y algunas capacidades de innovación; además de fuertes asociaciones sectoriales (Rabelloti, 1995 en Humprey y Schmitz, 1995).

Sin embargo, dada la creciente complejidad en las formas de asociación, no es tan clara la forma como las empresas construyen sus redes y encadenamientos, pero que sí es cierto es que existe una racionalidad empresarial ligada a estos niveles de asociación.

### 1.1.- ESTRUCTURACIÓN DE LAS CADENAS

Las cadenas constituyen el proceso productivo y a la vez contienen el proceso de valorización del producto. La cadena puede contener todos los eslabonamientos del proceso hasta la realización de toda o una sola parte del proceso. Una de las cadenas más importantes son las mercantiles ya que pueden ir más allá de la caracterización usual de la producción descentralizada como una forma más eficaz de organización económica, para vincular esta descentralización a nuevos patrones de organización de los procesos de distribución, comercialización y consumo (Cetré, 1995)

En este marco, los estudios sobre encadenamientos y formación de nichos de mercado hacen difícil extrapolar las ventajas competitivas en las cadenas mercantiles globales que se derivan de estrategias localmente específicas dentro de un marco institucional que difícilmente puede ser copiado de país a país (ver, por ejemplo, las observaciones de Applebaum y Gereffi, 1994). La premisa básica de las cadenas mercantiles globales es que éxitos y fracasos están estrechamente ligados.

Las cadenas como forma de red pueden ser densas, pueden agregar valor, pueden diversificarse, pueden construir relaciones menos asimétricas, pueden generar un empleo estable, un colectivo de trabajadores con trabajo más digno, con derechos asegurados de reparto equitativo de los incrementos de productividad. Las cadenas requieren nuevos compromisos sociales.

En estos autores se observa que

**...los estudios sobre encadenamientos y formación de nichos de mercado hacen difícil extrapolar las ventajas competitivas en las cadenas mercantiles globales que se derivan de estrategias localmente específicas dentro de un marco institucional...**

la definición de cadenas, redes y clústers y su aplicación depende de las relaciones sociales entre las empresas y las localidades, de los referentes construidos para garantizar ya sea la producción o la comercialización. Se trata de una nueva organización productiva pero también es una nueva regulación privada de segmentos de la economía (Díaz, 1996).

### 1.2.- LOS NIVELES DE ENCADENAMIENTO A NIVEL INTERNACIONAL, NACIONAL, REGIONAL Y EMPRESARIAL

Las cadenas productivas son redes de relaciones que constan de «nodos» en el proceso de producción y cada uno de estos «nodos», a su vez, es en sí una red conexas con otros «nodos» de otras actividades relacionadas (Myker, 1996; Gereffi, 1996). La forma predominante de flexibilización no son «redes» de empresas sino los encadenamientos productivos que articulan grandes y pequeñas empresas, empresas formales con productores informales, empresas legales e ilegales, empresas formales con sistemas de contratación informal. Esto evidencia que la heterogeneidad estructural tan característica de América Latina, es cada vez menos expresión del dualismo y más la forma constitutiva de una lógica única de acumulación capitalista (Díaz, 1996).

Las teorías de la empresa, de la competencia, del comercio internacional y de la competitividad forman un conjunto teórico cuya estrecha interrelación es mucho mayor de lo que habitualmente se supone (Guerrero, 1996). La cooperación internacional como forma de coordinación de la actividad económica, ofrece un respuesta al dilema especialización/adaptabilidad de las empresas en un entorno económico cambiante y la desregulación y reforma de los Estados enfatizaron en la importancia del mercado como centro de preocupación y eje de los procesos de reorganización (Casalet, 1996). Así, para fortalecer las localizaciones nacionales industriales son importantes, las políticas locales y regionales, los proyectos de cooperación e integración entre las economías (Messner, 1996).

El mercado y la competencia de hoy exigen a las empresas capacidad de adaptación, flexibilidad, aprendizaje y acción que le permitan manejar sus acuerdos a través de grupos entre empresas de la localidad y de la región. En este sentido, se han generalizado los saltos en las relaciones entre organizaciones que van del nivel local al nivel internacional; específicamente saltos de las empresas que pasan la localidad por creación de acuerdos directos. Además, se preparan para llenar los requisitos que se exigen en el exterior y que definen relaciones internacionales.

Existen empresas conectadas directamente empresa-empresa, donde la supervisión también es directa. Díaz (1996) plantea que los eslabonamientos productivos constituyen un nuevo tejido que cubre los segmentos más dinámicos del sistema productivo latinoamericano; dentro de éste, las prácticas de subcontratación son un subconjunto menor pero de gran significación social y económica.

Las cadenas productivas —que se han constituido en la región latinoamericana— han elevado la flexibilidad y la competitividad de segmentos del sistema productivo, pero contienen elevados grados de asimetría entre empresas contratistas y

subcontratistas y no han demostrado beneficios significativos a los trabajadores periféricos que mantienen un empleo precario, mal pagado, intensivo y sometido a relaciones autoritarias (Díaz, 1996).

Si los países pudieran participar de las exportaciones, el comercio mundial crecería rápidamente, todo el mundo compraría a todo el mundo y lo que era un conjunto de economías nacionales, pasa a ser un entramado inextricable, en el que los distintos países se especializan en una serie de bienes que se complementan con los bienes que compran a los otros (Jarillo, 1992)

## 2.- Las estrategias de competitividad

La competitividad se construye a partir de la interacción de factores que operan a diferentes niveles: meta, macro, meso y microeconómico. (Vélez, 1997) La estrategia de competitividad, por tanto, debe partir de ellos.

Las ventajas competitivas de una empresa son las características estructurales que posibilitan pero no aseguran el obtener beneficios. La competitividad se basa no sólo en los costos sino en el diseño, la velocidad de entrega, disponibilidad de infraestructura para el servicio, control y riesgo (Applebaum y Gereffi, 1994:6). Consisten, normalmente, en la capacidad de elaborar el producto o prestar el servicio a un coste consistentemente inferior al de los competidores o en la capacidad de ofrecer al «único», que los clientes están dispuestos a comprar a un precio claramente por encima de sus costes, puesto que no puede entrar un competidor a ofrecer «lo mismo» (Jarillo, 1992:36)

Las ventajas surgen cuando las empresas logran organizarse y ser manejadas necesariamente por clientes exigentes. Marshall enfatizó que las economías pueden asegurar, por la concentración de pequeños negocios con características similares localizadas, ganancias por «economías externas».

De esta manera toda empresa, especialmente si ha adquirido ya un

cierto tamaño, es un organismo complejo, compuesto de partes muy diferenciadas y las características estructurales del sector, en las que se debe basar la estrategia competitiva afectan de modo muy distinto a las diversas partes de la empresa (Jarillo, 1996:27). Esa diferencia está en la raíz de la posibilidad de establecer distintas ventajas competitivas en un mismo sector y el análisis separado de las partes constituyentes de las empresas se convierte así en una fuente clave de diseño estratégico.

Las empresas necesitan asegurar sus beneficios a largo plazo como ventaja competitiva sobre sus competidores (Jarillo, 1992:26) y las estrategias competitivas son las ventajas que tienen las empresas u organizaciones para obtener beneficios de un modo sostenido, estas tienen «algo» que sus competidores no pueden igualar, aunque en muchos casos lo imiten: no sólo tiene una ventaja competitiva, sino que ésta es sostenible a mediano y largo plazo.

Los cambios en el modelo de producción, como estrategia competitiva de las empresas, han emprendido una búsqueda de nuevas fuentes de ganancias basadas en el incremento de la productividad y el aprovechamiento de las ventajas competitivas (Aguilar, 1996).

Asimismo, en términos formales, Porter (1982) propone la base de las estrategias sustentadas en la existencia de cuatro atributos para la competencia: a) Condiciones de los factores (mano de obra especializada, infraestructura), b) Condiciones de demanda, c) Sectores afines de apoyo (sectores proveedores competitivos) y d) Estrategias, estructura y rivalidad en la empresa.

Estos cuatro elementos componen el «diamante» de las ventajas competitivas. Porter (1982) en relación con las ventajas competitivas dice que una empresa debe comprender lo que sucede en su propia nación, aspecto crucial para determinar su capacidad o incapacidad, para crear y mantener una ventaja competitiva en términos internacionales. El énfasis está en el papel que desempeña el entorno, las instituciones y

las políticas económicas de una nación en el éxito competitivo de sus empresas en determinados sectores. La competitividad no se reconoce sólo entre empresas, también entre naciones. Comprender las razones de la capacidad de las empresas de la nación para crear y mantener ventajas competitivas, en determinados sectores, es importante para definir las formas de alcanzar las metas económicas nacionales, agrega que el «único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad».

En este sentido, las empresas de la nación deben mejorar la productividad en los sectores existentes mediante la elevación de la calidad de los productos, la adición de características deseables, la mejora de la tecnología del producto o la superación de la eficiencia de la producción, surgiendo de allí la pregunta: ¿las formas de coordinación de los mercados, organización y redes son alternativas mutuamente excluyentes o complementarias?. Porter (1982) destaca cuatro conjuntos de factores que determinan la capacidad de competencia de una nación y sus empresas en el mercado mundial: costos de factores de producción; condiciones de la demanda; estrategia, estructura y tipo de competencia que la compañía enfrenta, y condiciones existentes en las industrias conexas; lo importante de este enfoque es que concibe la competitividad como un fenómeno multidimensional y dinámico.

La preocupación está centrada en las estrategias de competitividad como expresión de las decisiones de las empresas para el logro de los objetivos propuestos por las empresas y la red dentro de la cadena productiva.

### 2.1.- FORMAS RELACIONALES EN LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE LAS ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Una empresa o grupo de empresas competitivas, inscritas en una industria o nación no competitiva, conduce a un riesgo social y económico que requiere estrategias a través de vínculos y alianzas. Este es un problema que requiere una visión global.

El desarrollo de las estrategias competitivas lleva a flexibilizar diferentes espacios y procesos, tanto dentro como fuera de la empresa. Díaz (1996) dice que las formas tradicionales de gestión de producción, tratan de elevar la flexibilidad a través de medidas tales como:

- Diversificación de mercados; esfuerzos de marketing, productos modularizados para flexibilidad, minimizando las alteraciones (muy utilizada en producción masiva).

- Desarrollo de productos con demanda estacional complementaria (tejidos invierno/verano).

- Mantenimiento de reservas de capacidad productiva para impedir la entrada de nuevos competidores (estrategia clásica de oligopolios).

- Mantenimiento de elevados stocks o inventarios de productos terminados o en proceso.

- Acentuación de la variabilidad de entrada de materias primas y fuerza de trabajo, a través de la subcontratación donde los costos son asumidos por terceros que están en situación de subordinación.

Asimismo, Díaz (1996) entre otros, destaca los cambios organizacionales progresivos que favorecen un aumento de la flexibilidad, junto con efectos sociales más positivos y plantea como nuevo paradigma empresarial:

- Aumento de la cooperación entre empresas, especialmente en el campo de la transferencia tecnológica, la colaboración entre proveedores y clientes, así como la tendencia a una cooperación tecnológica más avanzada, para el desarrollo de nuevas tecnologías.

- Cambios en la organización de la empresa, no sólo mediante externalización de procesos sino definición de «unidades de negocios» (o centros de costos), reducción de los niveles jerárquicos, informatización de la gestión y redefinición de funciones; cambios en la organización de la producción, con miras a reducir stocks, aumentar la rotación del capital y la tasa de ocupación de los equipos.

- Cambios en la organización del trabajo, con tendencia al abandono

de la noción tarea como puesto de trabajo, tan arraigada en la organización clásica, incrementando la capacitación, desarrollando la polivalencia, el trabajo en grupo y elevando la comunicación horizontal entre los trabajadores.

- Cambios en los sistemas de aseguramiento de la calidad, que implica pasar de los tradicionales mecanismos de control «al final de la línea» a sistemas más integrales de aseguramiento de la calidad.

Además, los nuevos modelos emergentes constituyen una alternativa radical a la herencia histórica del taylorismo y empresas jerárquicas con elevada división entre concepción y ejecución. América Latina tiene la oportunidad de avanzar hacia modelos de empresa fundados en una gestión productiva flexible, que es capaz de elevar la calidad del trabajo y las condiciones de trabajo. Esto supone avanzar hacia un nuevo trato laboral, un nuevo compromiso capital/trabajo basado en el reparto equitativo de los aumentos de productividad que incluyen calidad y en la recalificación permanente de los trabajadores. Otro aspecto importante son las estructuras productivas existentes en los países y las particularidades de las localidades donde se ubican las empresas; es el contexto en el cual se crean las estrategias de competitividad.

De acuerdo con Pries (1993), el proceso de modernización no llegó a su fin, lo que vivimos es un proceso, las manifestaciones son diferentes en cada lugar, pues la construcción del proceso de modernización llega de manera particular a las unidades productivas del sector vestido, volviendo más complejo el mantenimiento de la competencia y la permanencia en el mercado.

## 2.2.- LA FLEXIBILIDAD COMO ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD

La flexibilidad presenta varias y diversas dimensiones entre el nivel macro y micro. Una de tipo macroeconómica y que se refiere a la capacidad y tipo de adaptación del sistema productivo a condiciones cambiantes, determinadas por la

crisis de los modelos de acumulación anteriores, la globalización y la revolución tecnológica. Otra de tipo empresarial, que se refiere a la capacidad de adaptación de la empresa y a las condiciones cambiantes de su entorno económico.

La flexibilidad ha sido considerada como un concepto tan vasto como difuso, difícil de encuadrar analíticamente. Se habla de «empresa flexible», de «trabajador flexible», de «producción flexible», de «relaciones laborales flexibles», de «especialización flexible», de «mercados flexibles» e incluso de «instituciones flexibles» (Díaz, 1996)

La gama de significados es tan amplia que induce a confusión. Si bien la comprensión intuitiva es fácil, especialmente cuando se le opone el concepto de «rigidez», la diversidad de sus formas y la variabilidad de sus consecuencias, ya ha generado una ola de críticas que advierten sobre los usos inadecuados del término (Díaz, 1996).

La flexibilidad es una estrategia competitiva porque permite adaptaciones a nivel productivo, organizativo y comercial; esta aparece como una forma de superar las rigideces y restricciones institucionales, por eso opera como una oportunidad, para hacer a las empresas competitivas.

### 2.3.1.- FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y LABORAL

- La flexibilidad productiva y laboral tiene que ver con la gestión de la empresa en sus diferentes áreas; esta es una habilidad empresarial para transitar entre diferentes estadios de desarrollo de una empresa, sin pérdida de capacidad competitiva en materia de costos, tiempo y calidad. Díaz (1996) plantea cinco dimensiones de la flexibilidad como relevantes:

- Flexibilidad de contratación externa y/o de externalización, o capacidad de la empresa de recurrir a proveedores externos para insumos o servicios necesarios para la producción.

- Flexibilidad de volumen o la capacidad de variar el volumen de

producción de uno o más ítems producidos, sin pérdida de los márgenes operaciones cuando hay retrac entre empresas contratistas y subcontratistas y no han demostrado beneficios significativos a los tración de demanda o sin costos extraordinarios significativos, cuando hay expansión de producción y/o capacidad productiva.

- Flexibilidad de gama, entendida como la capacidad de introducir y/o retirar piezas y componentes de línea o de introducir modificaciones en los productos/componentes existentes.

- Flexibilidad para enfrentar fallas del sistema productivo, que consiste en la capacidad de la empresa para resolver problemas tales como accidentes, deterioro de equipos, variaciones en la calidad de los insumos, escasez de recursos, etc. Esta flexibilidad es decisiva cuando se trata de producciones con temporalidad crítica (p.e. la producción de alimentos o sistemas de producción «just in time») o que se caracterizan por su alto grado de automatización.

- Flexibilidad para enfrentar errores de previsión, que consiste en la capacidad de rectificación o modificación de la secuencia y ritmo de producción, debido a fallas en la predicción de las ventas o en el uso de insumos sin que ello implique recargas excesivas en los costos de la empresa.

Ahora bien, la búsqueda de la flexibilidad no es un fenómeno nuevo. Las que sí son novedosas son las estrategias que se están utilizando en países más desarrollados y que se basan en nuevos paradigmas de la empresa (p.e. «toyotismo», «lean production» o «producción ligera» y «especialización flexible») (Díaz, 1996).

Sin embargo, el compromiso capital/trabajo que emergió en los años treinta y duró hasta mediados de los ochenta es inviable, porque se fundamentaba en empresas con baja productividad y un Estado que protegía empresarios ineficientes y compensaba a trabajadores urbanos por la vía del gasto social, excluyendo a campesinos y a un creciente sector de la marginalidad urbana. Este modelo estaba destinado a fracasar y

### **...el compromiso capital/trabajo que emergió en los años treinta y duró hasta mediados de los ochenta es inviable, porque se fundamentaba en empresas con baja productividad y un Estado que protegía empresarios ineficientes y a trabajadores urbanos...**

ello se manifestaría por la vía de crecientes desequilibrios macroeconómicos (Díaz, 1996).

Las formas de flexibilidad laboral interna en la empresa, radican en la capacidad para contratar y utilizar flexiblemente la mano de obra, en sus dimensiones numérica, salarial, funcional y de tipo de contrato. Un nuevo trato laboral supone superar las relaciones laborales basadas en una extrema concentración del poder y de los ingresos, en servicios de salud y educación de pésima calidad para las mayorías, en la polarización extrema entre un núcleo reducido de trabajadores con alta educación y una mayoría con baja capacitación técnica.

#### **2.3.2-. FLEXIBILIDAD EMPRESARIAL**

La flexibilidad de gestión estratégica, financiera y comercial, presenta variadas dimensiones, especialmente después de las crisis y ajustes estructurales en América Latina, donde las empresas tienen un rápido y forzado aprendizaje para aumentar la movilidad del capital, en un contexto de mercado incierto y a la vez lleno de nuevas oportunidades. Los cambios se presentaron en un período breve de tiempo, que según Díaz (1996), tomando otros autores, determinó que el desarrollo de la gestión financiera que se manifestó en la reducción de la inversión en activos fijos y la modificación de la composición de activos totales, aumentando la importancia de los ac-

tivos financieros. Lo anterior se explica por las estrategias para minimizar los problemas de liquidez, para así sobrevivir a la crisis. El desarrollo de la gestión comercial también ganó importancia, dado que las empresas externalizaron el proceso vía importaciones, proveedores locales y subcontratistas (Díaz, 1995).

La flexibilidad de gestión estratégica consiste en la capacidad de las empresas de modificar en forma radical su comportamiento histórico en materia de negocios, sin pérdidas significativas ni degeneración de sus habilidades competitivas. En una época de cambios rápidos y profundos, esta habilidad competitiva se está difundiendo rápidamente en Latinoamérica. Esto supone capacidad para realizar fusiones, incorporaciones, acuerdos y «joint ventures», modificaciones de la composición de propiedad de la empresa, etcétera. La reingeniería constituye la expresión de un diseño para cambios radicales.

Utilizando el enfoque de Salais & Storper (1992) se identificaron cuatro modelos industriales que coexisten en la actualidad, cuya configuración depende de tecnologías, mercados, calidades y cantidades de productos. Para establecer estos modelos, los autores establecen tres criterios interesantes de análisis:

- Incertidumbre/predictibilidad de mercados: todos los mercados fluctúan y por tanto generan riesgos para las firmas, pero no necesariamente todos padecen de incertidumbre (riesgo no calculable).

- Variedad de productos y procesos: Otra dimensión clave es la tecnología y la organización de la producción. Hay impacto organizacional diverso según tecnologías que tienen economías de escala y de variedad diferenciadas. En general, cuando la tecnología del producto cambia rápidamente, se dificulta la consolidación de economías de escala; en cambio, cuando la tecnología del producto es relativamente estable, ello favorece las economías de escala.

- Tipología de productos: En esta dimensión influye si el producto es

estandarizado o especializado, refiriéndose a si la oferta de información, tecnología y capacidades necesarias para producir, está restringida a una comunidad de especialistas.

A continuación se presentan los elementos que condicionan el contexto de las empresas y que ayudan a reconocer el papel que cada una de ellas cumple para la realización de cadenas, en este caso específico, la cadena de la industria del vestido.

## 2.4.- Estrategias competitivas en el contexto empresarial en el marco de la globalización

Las relaciones de cooperación se estructuran como un conjunto de tres procesos de poder perfectamente integrado entre sí, formando una unidad. El primero es un proceso estrictamente individual, el segundo un proceso completo donde se diseñan un conjunto de acciones parciales y coordinadas que conduzcan al logro del objetivo común y el tercero consiste en poner en práctica las acciones previstas en el plan diseñado en las empresas.

La economía actual es intrínsecamente internacional y cada vez lo va a ser más, aunque las decisiones se tomen en lo local. Existe una fuerte interrelación entre las distintas economías nacionales y su impacto en la empresa individual. Los requisitos que se exigen en el mercado mundial no sólo influyen en las exportaciones sino también en la forma de producir y comercializar el producto nacional.

La organización a través de la participación en la cadena debe afirmar, en el entorno, la participación de la empresa, pero también su posición, manteniendo el peso relacional, situación que muestra que la racionalidad estratégica no es suficiente para el logro de los objetivos como organización.

### 2.4.1.- POLÍTICAS MACRO: INDUSTRIALES, COMERCIALES Y SECTORIALES

La política económica es un instrumento, pero a la vez es una respuesta a determinadas situaciones; tiene relación con orientaciones funcionales precisas y pudiera conside-

rarse como una representación de componentes y resultados de una estrategia; además se entiende como la acción del Estado orientada a la ordenación y regulación de las actividades económicas, para alcanzar la mejor situación o condición de una sociedad (Cámara de Comercio y Fomento Industrial, 1996).

La política industrial se relaciona con formas de intervención del Estado, ya sea sobre la base de consideraciones de fallas de mercado tradicional, como las generadas por la existencia de economías de escala, por externalidades (deseconomías: el caso de los bienes públicos), por la incertidumbre de los procesos o por dificultades de movilidad de factores (Vélez, 1997).

Una política industrial que tiene como objetivo el aumento de las tasas de difusión de tecnología de la información en un sistema (textil) emergente debe estar basado en el acceso a precios competitivos de tecnología de la información y comunicación; una política de inversiones concentrada en la industria madura y pequeña de la cadena productiva que se haga atractiva a la inversión en capital informativo; una política de infraestructura que acelere el acceso a la información de los agentes menos dinámicos; una política de entrenamiento y finalmente, una política de difusión de estándares industriales especialmente en materia de información y comunicaciones.

Los países enfrentan muchos problemas para el diseño e implementación de una política industrial, puesto que se necesita articulación entre las diferentes instituciones y actores que, para este caso, serían el gobierno, los sindicatos y las empresas. Cuando se les pregunta a los empresarios si se consideran las políticas económicas en su toma de decisiones, ellos responden que no porque son muy cambiantes.

En este sentido, Díaz identifica tres modelos, sobre las políticas públicas definidas en un marco nacional e internacional, que no necesariamente son excluyentes entre sí, pero que afectan directa o indirecta-

mente a la flexibilidad: políticas orientadas a favorecer la flexibilidad productiva laboral, políticas que buscan generar incentivos para favorecer procesos de flexibilización, aunque negociada, entre empresas y sindicatos y políticas orientadas a incentivar procesos de aumento de productividad.

Las políticas macro permiten establecer medidas para un posicionamiento, base de la competitividad, a todos los niveles: (industrial, comercial, sectorial). Lo mismo que establecer una política pública como estrategia para el desarrollo de la nación en el marco del bloque regional e internacional.

Es necesario verificar las limitaciones del mecanismo de mercado en áreas específicas y examinar la efectividad de las herramientas de política, pues aunque el mercado falla, las autoridades formuladoras de política también fallan. Los instrumentos de política industrial tienen costos fiscales (como conciliar las necesidades de financiamiento de corto plazo del Estado con las necesidades de financiamiento del desarrollo productivo de largo plazo); y también pueden presentar otros efectos colaterales (Vélez, 1997).

### 2.4.2.- POLÍTICAS MICRO: LABORAL, TECNOLÓGICA, EMPRESARIAL.

Las empresas para su funcionamiento, construyen esquemas de normatividad, inscritos en los marcos de normatividad macro. Las políticas micro se refieren al manejo interno de la empresa como lo laboral y lo tecnológico. Una política laboral considera:

- La flexibilidad salarial, entendida como el grado de sensibilidad de los salarios nominales y de costos no salariales a las variaciones de las condiciones económicas generales y el desempeño de las diferentes empresas (Lagos, 1994).

- La flexibilidad de volumen de empleo, entendida como el grado de sensibilidad del volumen de empleo a las variaciones de las condiciones económicas generales y el desempeño de las diferentes empresas.

- La movilidad ocupacional, en-

tendida como el grado de adaptación del mercado de trabajo a las variaciones en la estructura de la demanda de empleo.

- La movilidad geográfica, entendida como el grado de adaptación de los mercados de trabajo a los cambios en la estructura espacial de la economía. La movilidad geográfica de capitales es siempre más rápida y suele preceder a la movilidad del trabajo (Sassen, 1988).

El proceso de globalización ha llevado a la creación de fases productivas intensivas en trabajo relocalizadas hacia los países con presencia de salarios bajos, mayor espacio en el manejo de los recursos humano por parte de las empresas y una mayor duración de la jornada de trabajo con altos niveles de productividad. Se trata de una reorganización global de la producción industrial a través de una redistribución intensiva en busca de una reducción de costos (Frobel, 1983:101; Myker, 1996) y el empleo de tecnologías relativamente simples y con uso de trabajo intensivo y descalificado (De la O. Martínez, 1994). A esto se le denomina Nueva Teoría de la División Internacional del Trabajo.

La teoría sobre la nueva división del trabajo, considera las siguientes premisas: los términos de la transformación de las relaciones entre los países industrializados y los países en desarrollo son ocasionados por la fragmentación del proceso productivo donde los últimos se integran cada vez más como lugares para la producción competitiva en el mercado mundial a través de una mayor presencia de empresas transnacionales (Frobel, 1982). En el sector de la confección se presenta una combinación de trabajador por máquina y la tecnología es de nivel medio en la mayoría de los países.

## 2.5- La globalización como marco para la integración

La globalización obliga a las economías a desarrollar la capacidad de las empresas y las naciones para competir en los mercados mundiales. Estas capacidades para mantenerse las llevan a crear mecanismos

## El concepto de globalización permite vislumbrar cómo cada tipo de intercambio origina relaciones especiales entre la especie y el espacio: los intercambios materiales requieren del condicionamiento territorial; los políticos originan relaciones internacionales que se fundamentan en la soberanía ...

articulados en el proceso productivo y de comercialización que se vuelven estrategias propias de los países o de los sectores económicos. Estas formas de organización de la producción se observan a través de los encadenamientos, como el caso de las corporaciones transnacionales, que no sólo exportan productos sino que compiten en el extranjero mediante sus subsidiarias foráneas, o encadenamientos entre pequeñas empresas a través de la asociación y la cooperación (Porter, 1982), que integran varios modelos de organización de la producción y del trabajo según la necesidad del mismo producto final

Esta forma de articulación permite fragmentar territorialmente los procesos garantizando condiciones técnicas de producción en los componentes para la elaboración del producto (Hiernaux, 1995).

Rivas Mira (1996) dice que un mundo globalizado ideal será aquel donde el espacio y el territorio, dejen de ser determinantes y las prácticas y usos sociales superen las condiciones geográficas, de manera que seres humanos distantes y distintos, compartan la misma cultura.

El concepto de globalización

permite vislumbrar cómo cada tipo de intercambio origina relaciones especiales entre la especie y el espacio: los intercambios materiales requieren del condicionamiento territorial; los políticos originan relaciones internacionales que se fundamentan en la soberanía y por ende en el territorio geográfico; los culturales en cambio, se basan en símbolos, creencias, gustos y valores, por lo que modifican los constreñimientos espaciales y temporales (Rivas Mira, 1996:957).

La disminución en importancia de los costos laborales para la competencia no elimina la atracción que los países con bajos salarios presentan para la inversión. Ello debido a la dificultad de las empresas para incrementar su participación en los grandes mercados mediante inversión directa y la posibilidad adicional que presentan algunos de estos países, como en el caso de México y Colombia, para introducirse a estos mercados (Aguilar, 1996:7).

## 3- La competitividad a través de las redes industriales

En este marco, la organización industrial centrada en la autoridad ejercida en un cuadro jerárquico rígido, caracterizada por intereses divergentes y una distribución desigual de la información, cede el lugar a una relación de colaboración tecnológica basada en la reducción de las asimetrías de la información y el acuerdo sobre criterios que norman la calidad de los procesos y los productos involucrando la participación de proveedores cada vez más especializados (Casalet, 1997:13). Recordemos que Tolstoi decía que si la sociedad estaba mal organizada y un pequeño número de personas tenían el poder para oprimir a la mayoría, cada victoria sobre la naturaleza contribuiría, inevitablemente, a acrecentar ese poder y esa opresión.

El desarrollo de la industria no es asunto exclusivo de los industriales, trabajadores y autoridades del sector, es reto para las naciones y el mundo en su conjunto. La competitividad industrial no depende exclusivamente de factores y decisiones

internas de las empresas, demanda del soporte de una infraestructura física y una base humana e institucional eficiente y con estándares similares a la de los competidores. En este sentido, la economía de redes es la base de la descentralización productiva y de la construcción de la cadena. La búsqueda de mecanismos de desarrollo en las empresas ha sido compleja, el apoyo a través del crédito ha sido tan sólo uno de los problemas; se suman los de índole tecnológica como la falta de acceso al mercado, la carencia de organización y de estándares de producción (Ruiz, 1998:4).

La regulación excesiva y obsoleta impone costos que reducen la posición competitiva, pero la ausencia de acuerdo para el desarrollo de procesos productivos, ha mostrado que también trae serias consecuencias al interior de los sectores productivos, el asunto está en que no se generen barreras a la entrada o se excluyan los productos del mercado. Así, las redes industriales forman parte del sistema económico que avanza hacia esquemas horizontales y pasando de la subcontratación subordinada a la subcontratación innovadora, lo cual crea esquemas de alianzas estratégicas (Ruiz, 1998:3)

El esquema que se propone es la construcción de redes empresariales en la forma de cadena, clústers y distritos industriales para la colaboración de las empresas de diferentes tamaños, el cual se ha convertido en una práctica común: la gran empresa induce a la descentralización para enfrentar los retos de procesos productivos flexibles y con ello asume las características de una empresa pequeña en términos de empleo, pero al constituirse en integradora se mantiene como la gran empresa de organización y comercialización.

El asunto es dotar a los sectores industriales de condiciones de competitividad en la estructura productiva. Frente a un política industrial de este tipo, las redes industriales partirían de abajo hacia arriba, las formas organizativas se iniciarían en los grupos de empresas para terminar en políticas nacionales y re-

gionales que llevará a tener la estabilidad necesario para el desarrollo del sector.

Las empresas agrupadas en redes tienden a generar un proceso de aprendizaje que no se da cuando operan en forma aislada, generando lo que se ha empezado a conocer como «economías de cooperación». (Ruiz, 1998:4).

En Japón existen grupos de empresas que tienen una asociación que promueve la subcontratación a través de reuniones donde proporcionan información y materiales en proyectos de gran escala del gobierno y los gobiernos locales ofrecen información sobre transacciones de subcontratación entre las asociaciones, capacitan personal que participa en la promoción, preparan material de promoción, redactan y difunden acuerdos estandarizados para la promoción de la subcontratación, analizan e investigan nuevas formas de subcontratación, sirven de mediadoras en disputas internacionales. (Ruiz, 1998)

La construcción de redes industriales evita al gobierno el problema de que las empresas no podían generar un proceso propio de aprendizaje que les indujera a superar el problema y el funcionamiento con apoyos externos no fuera la solución para el crecimiento.

El actual proceso de reestructuración industrial constituye un repertorio amplio de estrategias y equilibrios de poder, donde el contexto también determina qué formas de vínculos intra e interorganizacionales son más adecuados. En algunos casos, puede dar origen a la formación de agrupamientos regionales, en otros, quizás, la lógica se manifiesta en la internacionalización y el reposicionamiento de los proveedores como consecuencia del cambio en los criterios de selección y de involucración tecnológica de los mismos (Casalet, 1996). En términos de las estrategias, ningún país puede darse el lujo de dar ventajas innecesarias a sus competidores, por ejemplo, esforzándose en seguir, al pie de la letra, los pasos recorridos por otros.

Los países en proceso de moder-

nización y apertura tienen necesidad de generar más valor agregado para que las empresas alcancen mayor competitividad y a través de esta, logran avances tecnológicos, mayor productividad y creen empleos sostenibles. El reto es agrupar a las empresas en «consorcios cooperativos», es decir, mediante cooperación intraindustrial de integración, ampliar y difundir oportunidades de negocios (Ibarra, 1998:16)

## Conclusión

La globalización lleva a las empresas e instituciones a organizarse de manera diferente para lograr articularse al proceso de mercado con base en la cultura y el territorio. Las expresiones de la globalización no pueden medirse solamente en la movilidad del mercado, sino también en las manifestaciones de la sociedad. En el territorio, se observa de forma particular en las economías locales, por la mayor o menor influencia de lo nacional y lo internacional.

Las redes como estrategia, son importantes para el desarrollo de las economías, pero no necesariamente llevan a crear círculos virtuosos para los sectores industriales o las empresas que se intrarrelacionan, lo sí es cierto, es que se crean vínculos muy fuertes a través de los cuales éstas pueden ser competitivas. Dichos vínculos sociales, especialmente los industriales que generan círculos virtuosos, responden a relaciones construidas a través de las cuales se potencializan las condiciones existentes, ya sea desde lo local hacia lo global o de lo global a lo local.

La construcción de redes productivas promueve la flexibilidad y la competitividad de segmentos en el sistema productivo, bajo el principio de las ventajas competitivas definidas en la productividad y en la integración de factores macro, micro, meso y metaeconómicos, que llevan a estructurar un sistema de estrategias que acogen las concepciones de globalización y se enmarcan en una situación cultural basada en las relaciones sociales con referentes simbólicos que van más allá del mercado.

## Bibliografía

- AGUILAR B., Ismael (1993): *Competitividad, Flexibilidad y rotación de personal en la industria maquiladora del televisor en Tijuana*. Tesis de maestría. COLEF, 1996.
- ÁLVAREZ, Pablo. «Marco Teórico de la industria maquiladora de exportación». *Comercio Exterior*, Vol. 43, N° 1, México.
- APPELBAUM, Richard and GEREFFI, Gary (1994): «Power and profits in the Apparel Commodity Chain». *Global Production*, Temple University Press/Philadelphia.
- ARVANITIS, R (1996): «Redes de investigación e innovación: un breve recorrido conceptual». *Revista latinoamericana de estudios de trabajo*. Año 2. N° 3.
- BOYER, R. «Labour Flexibilities (1987): Many forms, Uncertain Effects». *Revista Labour and Society*, Vol. 12, N° 1, Londres.
- BURT, R.S. (1982): *Toward a Structural theory of action*. New York. Academic Press.
- CARRILLO, Jorge y HUALDE, Alfredo (1996): *Redes productivas locales en las pequeñas y medianas empresas. La industria de autopartes y del vestido en Monterrey y Ciudad Juárez*. Reporte de Investigación.
- CASALET, Mónica (1996): «La cooperación empresarial: una alianza estratégica para las PYMES», Congreso Latinoamericano del Trabajo, Brasil.
- CARRILLO, Jorge (Coord.) (1993): *Condiciones de Empleo y Capacitación en las Maquiladoras de Exportación*. Secretaría del Trabajo y Previsión Social-COLEF, México.
- CETRÉ, Moisés (1995). «La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis de las causas de su estancamiento». *Revista Investigación Económica*. N° 214, UNAM, México.
- CHENG, Lucie y Gereffi Gary. U.S (1994): «Retailers and Asian Garment Production». En: *Global Production*, Cap. 4, Temple University Press.
- CORRIAT, Benjamin (1993): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. 1993.
- DE LA GARZA, Enrique (1994): *Reestructuración Espacial y Reconversión Industrial. Campo y Ciudad en una era de Transición, Problemas Tendencias y Desafíos*, Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Iztapalapa.
- DE LA O. MARTÍNEZ, María Eugenia (1994): *Innovación Tecnológica y clase obrera. Estudio de caso de la industria maquiladora electrónica*. R.C.A. Ciudad Juárez. México.
- DÍAZ, Álvaro (1995): «La industria Chilena entre 1970-1994: de la situación de importaciones a la 2 Fase Exportadora». Proyecto Conjunto CEPAL/CIID, (CAN/93/S41), Santiago.
- DÍAZ, Alvaro (1996): «Flexibilidad productiva y nuevos modelos de empresa». Seminario Latinoamericano de Estudios del Trabajo.
- DOERINGER, Peter y PIORE, Michael (1985): «Mercados internos de trabajo y análisis laboral. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social».
- DUSSEL, Enrique (1996): *Modernidad, globalización y exclusión. Globalización, exclusión y democracia en América Latina*. De Joaquín Mortiz. S.A.
- FROBEL, Folker (1983): «Política Económica en la crisis. Algunas observaciones desde la perspectiva de los países industrializados», en Isaac Minian (coord.). *Transnacionalización y periferia semi-industrializada* Y. CIDE, México.
- GEREFFI, Gary and KORZENIEWICZ, Michael (1994): *Commodity Chains and global capitalism*, London.
- GEREFFI, Gary (s/f): *Las cadenas productivas y la división regional del trabajo en el Este Asiático*.
- GEREFFI, Gary y HEMPEL Lynn (1996): «Latin America: on the global economy: Running faster to stay in place». *Revista Reporte de Investigación, NACLA, Report on the Americas*, Vol. XXIX, N° 4.
- GEREFFI, Gary (1995): «The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Re-tailers Shape Overseas Production Networks», *Digesto del Seminario de Política Industrial del Doctorado en Economía, UNAM*.
- GIDDENS, Anthony (1990): *The consequences of modernity*. Stanford University Press.
- GRANOVETTER, Mark (1985): «Economic action and social structure: the problem of embeddesnes». En: *American journal of sociology*, Vol. 91, N°3.
- GRANOVETTER, Mark (1986): «Labor mobility, internal markets, and job matching: a comparison of the sociological economic approaches. Research in social stratification and mobility», Vol. 5, Jai Press Inc.
- HIERNAUX, Daniel (1995): *La región insoslayable*. Revista EURE, N° 63, Vol. XXI.
- HUALDE, A y MERCADO, Celis (1996): *Al sur de California, Industrialización sin Empresarios*. Revista Estudios Latinoamericanos del Trabajo. N° 3, México.
- HUMPREY, John & SCHMITZ, Humbert (1995): *Principles for promoting clusters & Networks of SMEs (pequeña y mediana empresa)*. UNIDO. N° 1, United Nations Industrial Development Organization.
- JARRILLO, José Carlos (1992): *Estrategia Internacional*. Mc Graw-Hill.
- LAGOS, R (1994): «¿Qué se entiende por flexibilidad del Mercado de Trabajo?». *Revista de la CEPAL*, N°54, Santiago de Chile.
- MESSNER, Dirk (1996): «Dimensiones espaciales de competitividad internacional». *Redes y regiones: Una nueva configuración*. *Revista Latinoamericana de Estudios de Trabajo*. Año 2, N°3.
- MONTERO, Cecilia (s/f): «Redes productivas en países en desarrollo: La experiencia Chilena de fomento de asociatividad». II Encuentro Latinoamericano de Estudios de Trabajo. Brasil. Mimeo.
- MYKER P., Martha (1996): «Las Estrategias de articulación productiva en las plantas suministradoras de Ford en el norte de México». Tesis de Maestría en desarrollo regional en el Colegio de la Frontera Norte.
- NIOSI TEN KATE, Adriaan (1992): «El ajuste estructural de México: dos historias diferentes de comercio exterior». Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 42, N° 6, México.
- NIOSI TEN KATE, Adriaan (1996): *Networks and Alliances: A theoretical discussion*. México.
- PIORE, Michel y SABEL, C.F (1984): *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York, Basic Books.
- PORTER, Michael (1982): *Estrategias Competitivas*. Ed. Continental, México.
- PRIES, Ludger (1993): «Transformación industrial y productiva en una perspectiva comparativa: ¿Modernización reflexiva, modernización truncada, modernización híbrida?». Colegio de la Frontera Norte, Documento del Seminario «Perspectivas de la modernización y del cambio social», México.
- RAMÍREZ, J, Fernando Carlos (1995): «The new location and interaction patterns the mexican motor industry». Tesis de Doctorado, University of Sussex, Inglaterra.
- RIVAS MIRA, Fernando A (1996): *Teoría de globalización y el foro de cooperación económica Asia Pacifico*. Comercio exterior Vol. 46, N° 12.
- RUIZ (1998): *Revista Mercado de Valores*.
- SAGLIO, Jean (1991): «Intercambio social e identidad colectiva en los sistemas industriales». *Revista Sociología del Trabajo*, España.
- SALAIIS & STORPER (1992): «The Four «Words» of Contemporary Industry». *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 16, N° 2. Gran Bretaña.
- SELLENAVE, Jean Paul (1994): «La gerencia integral». Cap. 5. *La dinámica competitiva*. Norma, Colombia.
- SASSEN, Saskia (1988): *The Mobility of Labor and Capital. A study in international investment and labor flow*. New York, Cambridge University Press.
- STORPER, M. y HARRISON (1989): «Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production system and their forms or governance in 1990s». Documento presentado en la conferencia internacional *Industrial Police: New Issues and new models. The regional experiences*. Italia, Nov. 1989
- VELEZ, Agustín (1997): «Política industrial y sector textilero» *Memorias del Seminario de Estrategias Competitivas del sector textil y la confección*, CIDETEXTO.
- WILLIAMSON, O (1984): «The economics of governance: framework and implications». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.

**Profesora del Departamento de Economía de la Universidad EAFIT. Economista de la Universidad de Antioquia. Especialista en planeación urbana y regional y Doctora en Ciencias Sociales.**

E-mail: marca@eafit.edu.co

Fecha de recepción: **enero 2000**  
Fecha de aprobación definitiva: **julio 2001**