

PARTICIPANTE (S)	José Ramón García
DEPARTAMENTO	
INSTITUCIÓN	UAM-Iztapalapa
MAIL	jurastegui77@yahoo.com.mx
TELEFONO	

TITULO DE LA PONENCIA

El distrito industrial como alternativa de cooperación para la modernización y el desarrollo económico e industrial de la micro y pequeña organización productiva

AUTOR (ES)

José Ramón García

El distrito industrial como alternativa de cooperación para la modernización y el desarrollo económico e industrial de la micro y pequeña organización productiva.

Mtro. José Ramón García

Resumen

Este trabajo trata sobre el impulso de las MyPE para que se conformen en redes de organizaciones como por ejemplo los distritos industriales, cooperación horizontal entre las pequeñas organizaciones productivas, ya que puede otorgar soluciones importantes en el tema del desempleo, de la distribución de la riqueza, la generación de economías de escala y sostiene vivo al tejido empresarial local, lo cual puede generar una ventaja sobre la Gran Empresa. El distrito industrial es en su mayoría un fenómeno exitoso en países como Italia, y otros ejemplos como los sistemas japoneses de contratación relacional, modelo de la cooperación vertical entre MPYMES y grandes empresas. Esta experiencia, puede ser aprovechada en países como el nuestro, y otorgar a la pequeña organización productiva, una oportunidad como forma de modernización a través de una configuración en torno a los distritos industriales, sin embargo para considerar la transferencia organizacional de este modelo organizacional de cooperación, habría que estudiar algunas experiencias empíricas de las pequeñas organizaciones productivas en el contexto mexicano para tener un sustento que permita desarrollar un análisis y abrir el debate entre las esferas académicas, gubernamental y managerial, sobre la posibilidad de considerar el modelo de distrito industrial dentro de programas gubernamentales, tomando en cuenta las articulaciones productivas, y las bases sociotécnicas, cultural y económica, explorando la viabilidad y dificultades del distrito industrial en México, como alternativa de cooperación de desarrollo local, económico e

industrial y modernización de la pequeña organización productiva de frente al fenómeno de la globalización.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas organizaciones productivas¹ siempre han existido como una forma de realización colectiva y socialización del conocimiento de los individuos, para solventar necesidades propias y del entorno social, económico, político, etc, ya sea que se conformen de manera legal-formal o informal, por seguir una tradición familiar o como producto alterno por la falta de respuestas del capitalismo, siempre han estado ahí, e incluso desde épocas muy remotas previas a la industrialización, se sabe que su tipo de organización era familiar y artesanal donde el capitalista iba en busca del trabajador de oficio y de los talleres artesanales, que muchas veces se organizaban en gremios. Pero es a partir del surgimiento de la revolución industrial, que la pequeña organización productiva se ve totalmente mermada, debido a que no contaban con los suficientes medios para contender contra la nueva tecnología que el gran capital podía resolver sin problemas, y la idea que se generó acerca de ellas era de anticuada y obsoleta. Durante décadas, el imperio de la gran empresa, ha dominado en los ámbitos productivos, social, económico y político y de igual forma los gobiernos les apostaban todos los apoyos e instrumentos económicos y sociales, sesgando los apoyos a las pequeñas organizaciones productivas.

Sin embargo en las últimas décadas, la pequeña organización productiva ha retomado un lugar importante en los distintos escenarios social y económico alrededor del mundo, y es que las nuevas transformaciones que se han venido generando en todos los

¹ Retomando lo señalado por De la Rosa (2004), la emergencia de pensar y estudiar a la MPYME como organización, y debido a las características propias del trabajo, se les dará el tratamiento de pequeñas organizaciones productivas, a la micro y pequeña empresa (PE).

niveles, donde hasta los discursos se han modificado, contemplándose así la idea de que no solo la gran empresa participa de manera estratégica en el mercado, sino que la pequeña organización productiva tiene una participación estratégica activa en el dinamismo económico, ésta ha mostrado atributos, que ya no solo la GE cuenta hasta ahora, y es que los momentos que se están viviendo dentro de este gran proceso llamado Globalización o Glocalización², es sumamente necesario que las pequeñas organizaciones productivas cuente con ciertos atributos, por ejemplo, una gran flexibilidad como requisito básico para ajustarse a los nuevos requerimientos, niveles de competitividad e innovación de nuevas formas de organización del trabajo y de tecnologías blandas o duras que conlleven a su modernización³.

El mundo industrial ha dado ya cuenta, que las esferas académicas, gubernamental y managerial, han observado entre otros aspectos, que el impulso al desarrollo de las pequeñas organizaciones productivas⁴, otorga soluciones importantes en el tema del desempleo, una distribución de la riqueza, hace eficaz el funcionamiento del mercado, a través de la generación de economías de escala, pudiendo otorgar una ventaja sobre la GE, conformadas en redes como los distritos industriales, cooperación horizontal entre MPYMES, fenómeno exitoso en países como Italia, de donde surge a propuesta de Marshall de fines del siglo antepasado, y otros ejemplos como los sistemas japoneses de contratación relacional, modelo de la cooperación vertical entre MPYMES y grandes empresas (Soto, 1997).

² Neologismo formado por las palabras globalización y localización (ver Barba, 2000), se considera que el término es pertinente para el tema de este trabajo, debido a que en el proceso de encadenamiento de las organizaciones, es muy posible la existencia de un acercamiento y entrelazamiento de las culturas locales.

³ No se quiere decir que se abandonen formas de trabajo tradicionales y se adopten nuevas, sino que se tomen en cuenta la mixtura tanto de las formas tradicionales, autóctonas o de nueva generación, que mejor den respuesta a las necesidades de las pequeñas organizaciones productivas.

⁴ En México constituye aproximadamente el 95.5% del sector industrial, utilizando el criterio que considera micro en el sector industrial, de comercio y servicios hasta 10 trabajadores, pequeño para el sector industrial de 11 a 50 trabajadores, para el comercio de 11 a 30 trabajadores y de servicios de 11 a 50; mediano para el sector industrial de 51 a 250 trabajadores, para el comercio de 31 a 100 trabajadores y de servicios de 51 a 100 y grande de más de 250 (INEGI, 2004).

Es claro que el fenómeno italiano obedeció a condiciones positivas de tipo cultural, tecnológica, social, política e histórica, que en la actualidad países desarrollados y en vías de desarrollo han importado esta experiencia que emergió de manera instintiva en Italia, pero que sin embargo, también se pueden enfrentar serios problemas debido a la falta de consideraciones de tipo cultural, económico y político del orden micro, meso y macro. La experiencia, podría ser muy bien aprovechada en países como el nuestro, para otorgar a la pequeña organización productiva, una oportunidad como forma de modernización a través de una configuración en torno a los distritos industriales, por que como se sabe, una de la características de las pequeñas organizaciones productivas es la relación más próxima que tiene con sus proveedores, clientes, trabajadores, comunidad, etc, y que esto es un importante elemento para la conformación de esta forma de organización, ya que esta estrecha relación entre los actores y la organización de tipo regional, es un facilitador para que pueda darse la cooperación y la confianza, que pueda hacer frente a los grandes consorcios, y trazar sus sistemas productivos tanto al interior como al exterior. Pero para eso la pequeña organización productiva tiene que adoptar nuevas tecnologías y dejar atrás la obsolescencia y considerar el involucramiento serio y responsable de los sectores académicos, gubernamental y managerial.

Y es en este sentido, que surge la pregunta, la cual ha llevado a la realización de este trabajo; ¿Es la red organizacional como el distrito industrial, una forma alternativa viable para impulsar el desarrollo y modernización de las pequeñas organizaciones productivas?, y por otro lado, ¿contribuiría de manera importante una mayor eficiencia al mercado? ya que esta forma de organización en red generan economías de escala.

Para poder formar una visión más completa sobre la posibilidad que rige el tema del presente trabajo, en las siguientes líneas se abordara la experiencia del distrito industrial resaltando sus definiciones, características específicas; sus orígenes y la experiencia italiana, posteriormente se hablara sobre el tema de la transferencia

organizacional, algunas experiencias empíricas de las pequeñas organizaciones productivas en el contexto mexicano en torno al fenómeno integrador, esto con el fin de tener un sustento que permita desarrollar un análisis y abrir el debate sobre la posibilidad de considerar el modelo de distrito industrial como red organizacional para las organizaciones en el contexto mexicano, tomando en cuenta las articulaciones productivas, y las bases sociotécnicas y cultural, y el aspecto económico, para que finalmente en la parte de conclusiones se pueda dar una opinión sobre la viabilidad y dificultades del distrito industrial en México, como alternativa cooperativista de desarrollo y modernización de la pequeña organización productiva.

EL DISTRITO INDUSTRIAL

La industria se ha organizado de diversos modos desde sus orígenes, hasta el siglo XVIII predominaban dos formas: el taller artesanal, durante muchos siglos organizado en gremios, y la industria domiciliaria, microtalleres controlados por comerciantes que suministraban materiales a trabajadores agrícolas, que así obtenían un complemento de renta. Tras la Revolución Industrial se generaliza la fábrica, lugar en el que se persigue aumentar la producción para ganar economías de escala aplicando grandes cantidades de capital, trabajo y tecnología.

El sistema fabril permitió la generalización de la división del trabajo. Las sucesivas mejoras organizativas permitieron la especialización de funciones, la estandarización de procedimientos (taylorismo) y la producción en cadena (fordismo). Durante más de 150 años, estas mejoras se han traducido en una reducción tal del coste por unidad producida que aumentaron los salarios reales, se redujeron los precios de los bienes, aumentó el consumo de la sociedad y el número de trabajadores empleados.

Desde la década de 1970 la industria entró en crisis. Los cambios en la demanda y las innovaciones tecnológicas están forzando transformaciones radicales en su

organización. Por una parte, se demandan productos diferentes y personalizados; por otra, las nuevas tecnologías informáticas y la robótica permiten la sustitución casi completa del factor trabajo; por último, estos dos fenómenos fuerzan la adopción de sistemas productivos en tiempo real (*just-in-time*), que reducen la necesidad de almacenamiento pero incrementan el consumo de transportes.

Esto está dando lugar a nuevos procedimientos de articulación de la actividad que dejan atrás los grandes *trusts* para dar paso a redes interconectadas de pequeñas y medianas empresas como los distritos industriales, con una mayor capacidad de adaptación a cambios bruscos de la demanda. Las grandes corporaciones asumen estos cambios introduciendo tecnologías flexibles que permiten rentabilizar las series cortas con sistemas de producción conjunta, cediendo a las pequeñas organizaciones productivas la producción de ciertos componentes o partes determinadas del proceso productivo.

Las consecuencias sociales de estos cambios se están observando ahora al ver cómo las altas tasas de desempleo son estructurales y las perspectivas no apuntan a su reducción, a pesar de las tasas de crecimiento de la economía. En seguida se dará una idea general de lo que significa el distrito industrial.

Qué es un Distrito Industrial?

Esta red de la PE, ha sido conceptualizada por distintos autores así:

“Es un thickening de interrelaciones socioculturales, técnico-industriales e historicoinstitucionales (Becattini en Saraví, 1997).”

“No son modelos que deban ser reproducidos ni descubiertos, sino experiencias socioculturales y productivas locales, que deben ser consideradas en la complejidad de sus propios contextos (Saraví Gonzalo, 1997).”

“Se trata de vínculos entre los sistemas de producción y distribución, y las culturas laborales de los actores involucrados en zonas geográficas reducidas pero de intensa interacción empresarial (De la Garza 1998).”

También se le entiende comúnmente por cluster, es decir a una concentración sectorial y/o geográfica de empresas en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas, con importantes y cumulativas economías externas, de aglomeración y especialización - de productores, proveedores y mano de obra especializada, de servicios anexos específicos al sector - con la posibilidad de acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva (Ramos, 1998 en Obeso 2001).

Pueden pensarse como compuestos a base de entramados o redes de empresas de tamaño reducido (PYMES), especializadas en fases distintas del proceso de producción, forman un sistema productivo conjunto, descentralizado, flexible y eficiente. El concepto de “nuevos distritos industriales”⁵ está basado en la reestructuración productiva: en respuesta a la emergencia de mercados globales y al cambio tecnológico rápido, las empresas se han visto obligadas a adoptar métodos de organización más flexibles, en su gestión, de los recursos humanos, en la adquisición y creación de habilidades y conocimiento por parte de sus empleados, así como en la adopción de formas y métodos de interrelación con otras empresas.

Así entonces existen diversas opiniones sobre los distritos industriales, pero se puede rescatar la generalidad y pensar en el distrito industrial, “ *como un conglomerado de características flexibles, dentro de un espacio regional que concentra a un número de pequeñas organizaciones productivas, que orienta su producción a un mismo tipo de*

⁵ Ver “De Luca Martínez, J.A. Y G. M. Soto Pacheco, *Los distritos industriales como estrategia de desarrollo regional*, (Murcia: Ed. Caja Murcia), 1995.”

producto o servicio, definida por aspectos de tipo sociocultural, productivo, político y económicos particulares de tipo regional”, que permiten además reducir el coste medio de la producción, a medida que aumenta su producto total, mediante economías de escala haciendo más eficaz su mercado.

CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

En la adopción de formas y métodos de interrelación con otras empresas pueden variar desde aquellos que incluyen solamente empresas micro, pequeñas y medianas y que excluyen a grupos integrados por empresas más grandes, hasta aquellos que incluyen a grandes empresas circundadas por sus propios sub-contratistas descentralizados (Bianchi y Miller, 1999 en Obeso 2001). Varían en tamaño, amplitud y fase de desarrollo, de esta manera, sus fronteras evolucionan constantemente en la medida en que aparecen nuevas empresas y sectores, en que los sectores establecidos se contraen o decaen y en que las instituciones se desarrollan y cambian sus límites han de ser reflejo de la realidad económica, no de las fronteras políticas” (Porter, 1999, en Obeso 2001).

Esa fuerte interrelación presente entre las distintas empresas del distrito genera una serie de externalidades positivas derivadas de la transmisión de información, de la competencia y de la complementariedad interempresarial. A ello contribuye también una serie de elementos derivados de la propia concentración espacial mencionada: la densidad demográfica (mercados amplios), el desarrollo de infraestructuras (transportes, comunicaciones y energéticas) así como de mercados de trabajo diversificados y de redes proveedoras de servicios a empresas.

Se desarrolla así una serie de sinergias (menores costes, mayores rendimientos) comúnmente atribuidas a la *atmósfera industrial* (Marshall en Saraví, 1997), que

cristalizan en una mayor capacidad de innovación tecnológica, y de adaptación a los cambios en la demanda y en la situación de competencia exterior, y en un mayor dinamismo y flexibilidad en la asignación de los recursos.

Las contemplaciones anteriores nos otorgan una serie de elementos que ayudan a entender mejor al distrito industrial como forma de organización productiva y citando a Rabelotti (en Zaraví 1997) se caracterizan como:

1. "Agrupaciones de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente"
2. "Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extra-mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos"
3. "Un entorno cultura y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos"
4. "Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos que actúan en el distrito".
5. "Las relaciones de cooperación y competencia"

De acuerdo con Rabelotti, el creciente interés por los distritos industriales se basa en el reconocimiento de que el agrupamiento empresarial ha ayudado a las empresas a crecer y a competir en mercados distantes.

Los distritos industriales, también han sido contemplados, desde dos aspectos centrales que componen la atmósfera industrial, de donde se derivan una serie de

atributos, los cuales al combinarse dan una configuración particular a las pequeñas organizaciones productivas; la concentración productiva y la concentración geográfica⁶, pero basadas en el análisis de las experiencias italianas originadas en el noreste y centro de Italia. Sin embargo es importante tener muy en cuenta que las aportaciones que puedan brindar estas experiencias, es no determinar este modelo como un sistema cerrado, de naturaleza predeterminada, hay que visualizarlos desde un punto analítico, atrayendo factores de diversas dimensiones del nivel meso, como la dimensión geográfica, histórica y regional, la dimensión sociocultural de la comunidad y la dimensión del contexto institucional local (Zaraví, 1997).

TRANSFERENCIA DE MODELOS ORGANIZACIONALES

El uso de diversas estrategias en México, es muy diversa, hay empresas con un manejo moderno o tradicional de las estrategias empresariales y otras que manejan los modelos organizacionales del nuevo paradigma administrativo, que son transferidos de Estados Unidos y Japón pero adaptadas la mayoría de las veces de manera acritica al contexto regional.

Las organizaciones son singulares, complejas y genéricas, cada región por sus características particulares presenta diferentes comportamientos. En ese sentido, Durán y Escamilla (1997) identifican cuatro modelos de desarrollo territorial (en Montaña, 2002):

- A. El Conglomerado. Propio de grandes aglomeraciones urbanas (Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Monterrey);
- B. Proyectos Estatales. Caracterizado por megaproyectos coordinados por el Estado, dada la importancia estratégica de los recursos, por ejemplo: el petróleo en el sureste mexicano.

⁶ Para más detalles ver Zaraví Gonzalo (1997).

- C. Inversión Extranjera. Se refiere al establecimiento de maquiladoras, alianzas, *joint ventures*. Los estados principalmente beneficiados con ese esquema, son: Aguascalientes, Baja California, Morelos, DF y Veracruz.
- D. Tradicional. Este modelo se refiere a la aplicación de estrategias de la empresa tayloriana y postfordista, el cual se sigue aplicando en Chiapas, Guanajuato, Oaxaca e Hidalgo.

De acuerdo con Montaña (2002), los modelos más dinámicos son los de inversión extranjera y de conglomerados, debido a la competencia internacional.

Sin embargo, en América Latina y México la transferencia de modelos organizacionales continúa generando gran incertidumbre respecto a las consecuencias que tiene la incorporación de modelos de otras regiones del mundo respecto a la eficiencia organizacional.

El aspecto cultural en la transferencia

El elemento importante que deberá ser contemplado en la transferencia de modelos, es el aspecto cultural, debido a los entornos diametralmente diferentes entre un lugar y otro. Si dos o más culturas nacionales y organizacionales distintas se ponen de acuerdo se origina la cultura negociada, no será necesariamente una mezcla o un híbrido, ni reflejará plenamente una u otra cultura, sino que contendrá elementos de las culturas participantes, así como aspectos conductuales, propios del contexto. De esto surgirá una cultura laboral a partir de las influencias de las culturas de origen, la postura de los actores y el contexto funcional. Los actores interculturales a menudo enfrentan situaciones para las que no existe ningún antecedente, pero éstos crean algo nuevo para ambas partes: culturas de trabajo particulares respecto al contexto multinacional y que evolucionan al mismo tiempo que éste (Mary Yoko y Jean Salk en Gámez, 2004).

En la configuración del cambio organizacional e innovación de modelos de organización, la cultura es preponderante, más no único elemento.

Organización y medio ambiente

La teoría de la organización y la sociología industrial sugieren que es difícil transferir modelos organizacionales de un medio ambiente a otro, ya que las organizaciones o modelos organizacionales transferidos tomarán gradualmente las características del nuevo medio ambiente. Es posible que los modelos organizacionales puedan transferirse de un medio ambiente a otro, siempre y cuando sean organizaciones ricas, poderosas y grandes, dado que pueden alterar el medio ambiente a la luz de sus requerimientos funcionales. La relación entre medio ambiente y organización es recíproca.

Son pocos los autores que trabajan el enfoque explícito de las influencias de las organizaciones sobre el medio ambiente. Joseph Shumpeter, (Gámez, 2004), realizó un estudio sobre la innovación en el capitalismo y cómo es que las organizaciones impactan en el medio ambiente. Este autor plantea diferencias entre las respuestas creativas que alteran las situaciones económicas y sociales y las respuestas típicas de adaptación de las firmas y organizaciones económicas.

Es decir, analiza cómo las organizaciones pueden cambiar el medio ambiente o bien cómo la firma define el uso del espacio, por ejemplo: el caso del *Silicon Valley* y el desarrollo de la agricultura moderna en California.

A su vez, Pfeffer y Salancick (1988) sugieren que mientras las organizaciones tienden a adaptarse a su medio ambiente, éstas algunas veces alteran el medio ambiente en línea con sus necesidades. Weick (1985) argumenta que la habilidad de una

organización para influir, construir o modificar su medio ambiente está en función de su tamaño, las organizaciones pueden cambiar su medio ambiente por el estratégico uso de recursos.

Nuevas formas de organización y aspectos estructurales

Actualmente, hay un gran debate sobre el crecimiento de formas alternativas en las organizaciones, incluyendo el surgimiento de nuevas formas. Se plantea el surgimiento de nuevos mecanismos para generar control y compromiso en la fuerza de trabajo y las alternativas para organizar el trabajo dentro y fuera de la compañía.

Sin duda alguna la postindustrialización, ha propiciado el medio adecuado para el surgimiento de nuevas formas de organización en magnitud pequeña, estas formas son conformadas por unidades pequeñas de organizaciones más grandes; ya sean que otorguen un servicio o información, pero no precisamente, sino producción automatizada; su tecnología es computarizada; su división de trabajo es informal y flexible y su estructura directiva es funcionalmente descentralizada, ecléctica y participativa, traslapándose en muchas maneras con funciones no directivas (Heydebrand, 1989 en Gámez 2004).

Así, las organizaciones postindustriales o aquéllas que van emergiendo de la transición tienden a tener una estructura de control postburocrática, aunque los elementos preburocráticos, tales como el personalismo tipo clan, el informalismo y la cultura corporativa pueden ser usados para integrar un sistema, de otra manera flojamente acoplado.

De la Garza Toledo (1998) y Heydebrand (1989) coinciden y sugieren un análisis de forma organizacional en términos de un número de variables estructurales, como el

cambio tecnológico, organización del trabajo, bilateralidad y flexibilidad, fuerza de trabajo, el objeto y los medios de trabajo, la división y el control de trabajo y las formas institucionales y sociales de control que pueblan e informan los diferentes dominios organizacionales que coexisten.

Las nuevas formas organizacionales generan un híbrido organizacional, tomando características de cada uno de los modelos administrativos de los países, para dar lugar a uno que fusiona elementos de ambos.

Una visión interesante para comprender este planteamiento, es el concepto de *culturas híbridas* planteado por García Canclini (en Gámez, 2004), ya que permite estudiar la integración que hacen los individuos de diversas prácticas que provienen de fuentes tradicionales o modernas, urbanas o campesinas. Esta idea de culturas híbridas permite estudiar las fuerzas de asimilación que se realizan al interior de una cultura dominante, para representar nuevas formas que simultáneamente integran y desintegran modernidad y tradición, en un intento de renovar la heterogeneidad multitemporal que caracteriza a los países latinoamericanos.

Finalmente, el nuevo entorno internacional turbulento y fluctuante exige a las organizaciones ser capaces de adaptarse a ese nuevo medio ambiente con la utilización de modelos organizacionales innovadores. Hay que tener cuidado al tratar de importar herramientas, modelos y estrategias organizacionales, esto quiere decir que se deben tener en cuenta las limitaciones y las configuraciones particulares de la participación de las bases socio técnicas, culturales y las articulaciones productivas predominantes de tipo regional. En México aun se tienen grandes incertidumbres, en las formas de organización y la eficiencia de estas, es evidente que muchas de las formas van de lo tradicional a lo moderno y viceversa, cuestión que debe ser aprovechada, para innovar

en NFOT y formas de organización interorganizacionales, propias del entorno cultural, político, social, económico, para que se pueda dar una adecuada compenetración y mixturas de modelos importados y los autóctonos.

LA EXPERIENCIA ITALIANA; ORÍGENES DEL DISTRITO INDUSTRIAL

Italia mostró una experiencia muy benéfica, con resultados importantes que incidieron tanto económica y socialmente, mediante la construcción de una estrategia colectiva, el distrito industrial.

La productividad, la cual los economistas la ligan a la dimensión de la empresa, que sin embargo no coteja al intentar explicar las economías de escala, en estas economías las innovaciones tecnológicas se tornan difíciles y la creación de instrumentos y obtención de información también en la PE empresa cuando se encuentran solas en su contexto. En Italia encontraron la manera de poder hacer frente a este problema en el mercado, se agruparon las empresas, dividiéndose las diversas funciones de la producción, donde cada una se especializó en una parte, para generar niveles altos de especialización, surgiendo así fenómenos positivos pero solo en algunas regiones de Italia, debido a que contribuyeron condiciones culturales, sociales, políticas e históricas.

La extrema especialización de la producción de maquinaria y herramienta, que necesariamente conllevan un nivel cultural e industrial alto, aunado a una creciente necesidad de conocimientos en mecánica e informática, que caracteriza a Italia, y que los coloca como el tercer país del mundo después de Alemania y Japón en la producción y exportación de maquinaria y herramienta, cabe destacar que muchas de estas herramientas y maquinaria se han producido en los mismos distritos, otorgando gran

ventaja e importancia competitiva doble, por que en esta construcción existe un continuo progreso de la maquinaria y la herramienta por un lado, y un progreso continuo de la producción del bien final por otro.

La flexibilidad en cuanto a la productividad dentro del distrito resultó muy importante, sobre todo lo referente al aspecto estructural, lo cual sirvió de mucho para enfrentar la inestabilidad del mercado, por que les permite bajar la producción cuando la demanda es baja, además de que no tienen estructuras muy burocratizadas que les impida cambiar rápidamente, de un mercado a otro o de un sector a otro fácilmente.

La calidad es otro de los factores que le otorga gran éxito a la experiencia italiana, ya que ellos se mueven continuamente en el nivel cualitativo.

La autoridad local y la banca, juegan un papel muy importante en la integración de la PE, por los aspectos facilitadores que esta le pueda otorgar. La legislación de leyes apropiadas favorecieron a la PE, por que permitieron que emergieran de la clandestinidad e informalidad varias empresas. La ley consistía en que, un pequeño productor puede comprar maquinaria y pagarla en cinco años con títulos cambiarios, reduciendo los intereses a un tercio con respecto a la tasa de interés enjuiciada, entonces los vendedores de la maquinaria toman los títulos, y el banco del gobierno italiano y hacer efectivo el titulo, entonces la importancia, que otorgó la expedición de esta ley, fue que además salieron de la clandestinidad las pequeñas unidades productivas, provocó un cambio tecnológico, logrando con ello, que regiones enteras realizaran un desarrollo industrial importante que permanece hasta ahora y que los ha colocado en los primeros lugares a nivel mundial en diversos sectores.

Esto los ha llevado a ser el quinto país industrial en el mundo, a pesar de haber vivido casi constantemente durante 20 años crisis políticas, problemas sociales y generalmente conflictos graves que amenazaban su estabilidad como nación, pero también es necesario comprender todos los mecanismos de integración, la complejidad de los distritos industriales, así como la diversidad de estos, determinados por la cultura de tipo regional que se han dado en algunos sectores italianos para obtener un panorama más completo de esta experiencia que surgió de la espontaneidad. En general varios de los distritos industriales Italianos están concentrados en tres regiones al Norte de Italia: Emilia Romagna, Toscana y Veneto.

Características funcionales

Mencarelli⁷, Saba Andrea (1998), Dini (en Saraví, 1997), coinciden que en los distritos industriales Italianos existe un aspecto genérico que es “la presencia de un continuo dinamismo” el cual puede caracterizarse a través de los siguientes elementos: predominio de pequeñas empresas, generación de una producción exportable, generación de altos ingresos, generación de empleos.

Cabe destacar los elementos funcionales que constituyen una atmósfera industrial generada por la presencia de una base de conocimientos técnicos y de valores morales comunes entre los integrantes del conglomerado industrial:

⁷ Ver “Las pequeñas y medianas empresas italianas en la era global: los sistemas locales frente al espacio mundo de Mauricio Mencarelli, 1999).

- “La experiencia de Italia demuestra que el fenómeno del distrito industrial no es marginal y puede tener impactos significativos sobre el desempeño de economías desarrolladas”.
- “Varios de los distritos Italianos han tenido un éxito económico poco usual en los mercados domésticos así como en los internacionales”
- “Comparados con otras formas de organización de pequeñas empresas los distritos industriales han demostrado la capacidad de proveer condiciones sociales satisfactorias”
- La familia opera como una unidad económica independiente.
- La historia y la tradición de independencia política, administrativa y militar de numerosas ciudades sedes de distritos industriales, ha contribuido a generar un fuerte sentido de pertenencia y una fuerte identidad común entre sus miembros.
- La estructura urbana policéntrica caracterizada por la presencia de numerosas ciudades de pequeña y mediana dimensión en las que se han mantenido más vivas la tradición y la identidad cultural.
- El clima político: la tradición de cooperación para la realización de la actividades productivas, potenciándose con los elementos anteriormente descritos, ha sido la base para el desarrollo de movimientos sociales y políticos de tipo masivos, que han contribuido a generar un espeso tejido de instituciones e instancias de participación en las que las comunidades han podido consensuar y reproducir una visión común de su propio desarrollo.
- El rol del gobierno local ha sido seguramente muy significativo a lo largo de las distintas etapas del proceso de industrialización de estas áreas, favoreciendo en primera instancia la realización de la infraestructura básica y creando después

instrumentos de apoyo no financieros, destinados a valorizar estas peculiares ventajas competitivas localizadas de naturaleza sistémica (Saba Andrea, 1998).

Es claro, a nuestro juicio que las características principales que se identifican en las relaciones productivas entre las pequeñas organizaciones productivas que conforman un distrito industrial italiano, las bases sociotécnicas y su contexto político-cultural e institucional, es que existe un fuerte sentido de interdependencia e identidad común, cooperación, competencia y confianza, que contribuyeron a crear una atmósfera social espontánea donde los comportamientos oportunistas de los actores económicos fueron canalizados para estimular el proceso de agregación.

ALGUNAS EXPERIENCIAS DE ASOCIACIÓN Y COOPERACIÓN DE LAS PEQUEÑAS ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS, EN EL CONTEXTO MEXICANO

El gran desafío en el que se han visto involucradas las pequeñas organizaciones productivas, surge de una serie de situaciones tales como, la apertura comercial, la internacionalización de la estructura productiva, procesos de regionalización de la demanda, necesidad de eficientar los procesos productivos y otorgar mayores recursos tecnológicos y capacitación de la fuerza de trabajo, la entrada de grandes consorcios a territorio mexicano obligan a considerar ya, formas alternativas de organización que permitan desarrollar a la pequeña organización productiva, para poder hacer frente a los grandes retos que plantean los fenómenos antes mencionados.

Se considera importante, enlistar brevemente una serie de experiencias de participación e integración de la pequeña organización productiva⁸, para obtener una visión más amplia sobre la posibilidad de aplicar el modelo de integración, en este caso el distrito industrial, veamos:

⁸ Cabe aclarar que estas experiencias, no representan de forma totalitaria, al universo tan diverso de formas de integración de la PE.

Sector manufacturero de Aguascalientes y Mexicali

Olivera Lozano (1997) realizó una encuesta al sector manufacturero de Aguascalientes y Mexicali llegando a las siguientes conclusiones: este sector no está integrado ni es complementario, lo que dificulta la generación de empleos y distribución mejor del ingreso. Hace falta una mayor vinculación entre empresarios, así como de éstos con las entidades públicas del sector manufacturero a fin de construir redes de apoyo mutuo y, sobre todo, que deriven en la puesta en marcha de un proyecto de desarrollo endógeno; es decir, basado en las capacidades y recursos de los sujetos regionales que favorezcan un círculo virtuoso de crecimiento e inversión. Uno de los rasgos de la reestructuración productiva e industrial que no se han cumplido en estas ciudades es la descentralización y fragmentación de los procesos productivos en pequeñas plantas interrelacionadas.

Asociaciones exitosas de micro y pequeños productores en Baja California

Soto (1998), realizó un trabajo sobre tres asociaciones exitosas de micro y pequeños productores, donde identificó 4 condiciones que facilitaron a los individuos cooperar y asociarse: la crisis y oportunidades que podían enfrentar al trabajar unidos (condición exógena, incentivo principal), confianza para poder discutir y formular proyectos colectivos, la restricción a la entrada de miembros, que aseguró el mecanismo fiduciario y competencia técnica, también controlaron el tamaño del grupo para equilibrar economías y deseconomías de escala por agregación y la creación de instituciones que facilitaron los arreglos cooperativos, en forma de acuerdos auto cumplidos, reglas, sanciones, mecanismos de monitoreo, etc.(estos tres de condición endógena, disminuyeron la incertidumbre y el oportunismo), estas condiciones explican el éxito de esta experiencia

y la ausencia de estas en otras experiencias donde no hay integración ni cooperación puede ser una posible razón de tales resultados.

Empresa integradora en el sector exportador de mueble rústicos de Puebla

Domínguez (2002), realizó un estudio sobre la empresa integradora en el sector exportador de muebles rústicos de Puebla, en este caso la cooperación interempresarial, surgió por: la demanda de un mercado externo en expansión y la apertura económica principalmente. Ahora bien las formas de cooperación en este sector son variadas entre ellas: la subcontratación, la asociación de empresas a través de la integradora. Las condiciones que han favorecido al desarrollo de estas experiencias han sido las cámaras y asociaciones de empresarios y los apoyos gubernamentales que han permitido el desarrollo de las exportaciones, la generación de beneficios de sus actores y la presencia de un liderazgo que dedica el tiempo completo. En este caso para las empresas de este sector, la subcontratación de sus procesos les ofrece el desarrollo y combinación de economías de escala que resultan de la producción entre grandes y medianas empresas con las ventajas de la flexibilidad de micros y pequeñas empresas, además utilizan mejor sus recursos productivos y económicos.

Análisis estadístico de empresas integradoras en México

Simón (1997), realizó un análisis estadístico de empresas integradoras en México, el cual arrojó que 28 empresas integradoras de las 48 analizadas, es decir el 58%, realizaban actividades como tales y el 41.7% de las integradoras muestra que ya no operaban como tal, los administradores de estas empresas atribuyeron la inoperancia a: dificultad para la obtención de créditos; poco apoyo gubernamental tanto económicos, fiscales, de promoción, apoyo logístico, etc.; poca difusión de programas de este tipo de

asociaciones; reducción en la demanda de sus productos; falta de cultura empresarial, trabajo en equipo y un plan de trabajo de largo plazo.

Caso de la industria del calzado en San Mateo Atenco

Saraví (1997), realizó un estudio sobre la dinámica y configuración de un distrito industrial en México el caso de la industria del calzado en San Mateo Atenco, concluyendo en el resultado de un distrito que tiende a cerrarse al exterior e identifica una fragmentación al interior pero que conserva características de un cluster industrial, esto se debe a varios factores: la percepción dominante del taller como patrimonio familiar; la aversión al riesgo y la retinencia a asumir compromisos a largo plazo y la tendencia a la autosuficiencia que favorecen comportamientos no cooperativos, enlazados fuertemente con el factor de la competencia. Por otro lado, existe una tradicional especialización en la producción destinada a sectores de escasos recursos; la escasez de recursos; reducción de costos a través de los materiales y la fuerza de trabajo; ausencia y poca participación de apoyos institucionales; tendencia a la integración jerárquica.

Uniones de crédito

En México, se han dado experiencias de integración de pequeñas organizaciones productivas, como las Uniones de crédito, lo cual representa un organismo creado como sociedad anónima de capital variable, solo que aquí lo pueden integrar socios, ya sean personas físicas o morales, pero desafortunadamente, las experiencias morales han sido malas y la confiabilidad en estas ha sido en muchos casos negativa(Villegas y Ortega 2002).

Aspectos organizacionales en el contexto mexicano

Los factores en común que flotan en el contexto mexicano y el italiano, que impulsaron la conformación de los distritos italianos, pero que sin embargo en nuestro

caso tiende a ser un freno y un obstáculo son; en niveles macro⁹, la Internacionalización, como la apertura económica y comercial hacia otros países y regiones como el TLC; crisis económica y recesión la cual fomenta la búsqueda de soluciones para sostener vivo al tejido empresarial local; el fenómeno de la transición política hacia una democracia apenas en proceso genera que los cuadros políticos y sus representantes, y que puedan, en busca de una posición política retomar las tareas pendientes y así fomentar el desarrollo de sus regiones y como consecuencia llevar a cabo la implantación de políticas y planes (como la integración industrial) para impulsarlas en el corto plazo y largo plazo.

Aun quedan secuelas, que la pequeña organización productiva ha venido arrastrando, debido a la política de sustitución de importaciones ya agotada que adopto nuestro gobierno, y todo lo que implico el corporativismo, por que la encapsuló desalentando la practica exportadora y no permitió una evolución hacia la practica de la innovación organizacional, tecnológica y su continua modernización. Pero podemos observar que se han suscitado fenómenos integradores, como los encadenamientos productivos débiles, en algunas regiones del país, pero con características de tipo endógeno, esta vinculación entre pequeñas organizaciones productivas, es aun esporádico, observando experiencias principalmente orientadas a la maquila y la subcontratación, es posible observar una cultura de dispersión y fragmentación, pero esto

⁹ Se considera factor macro como el nuevo escenario económico en el que se inserta México (Zaraví, 1997)

puede variar de acuerdo a las características de tipo meso¹⁰ en la que estén inmersas las pequeñas organizaciones productivas.

En el nivel tecnológico (tecnología blanda y dura) la pequeña organización productiva, en términos generales, ha evidenciado bajos niveles, tal vez debido a la falta de experiencia de incursionar en mercados externos, sin embargo, dentro de la gran heterogeneidad, se pueden dar casos excepcionales. Se trabaja con herramienta y maquinaria muchas veces reciclada, adaptada, diseñada en contextos diametralmente diferentes a los nuestros derivando en técnicas y tecnologías hechas, sin embargo los casos de innovación tecnológica es muy posible, el problema es que la diversidad y dispersión de estas organizaciones hace difícil su identificación. Es prudente decir sobre la posibilidad de que la tecnología, no precisamente sea un determinante para la supervivencia o éxito de las pequeñas organizaciones, creo que hablar de nichos de mercado, le pueden dar a la pequeña organización productiva elementos que le otorguen una adecuada ventaja competitiva.

En niveles micro¹¹, la pequeña organización productiva ha transitado por formas de organización de trabajo tradicionales, a veces improvisadas, con un estilo paternalista y toma de decisiones vertical, escaso involucramiento de los trabajadores en la identificación y resolución de problemas de producción, Alta rotación y ausentismo, limitados espacios o mecanismos para motivar la participación de los trabajadores.

La pequeña organización productiva tiende, a la flexibilidad numérica como: reajuste de personal, flexibilidad laboral alta, como multitareas, discrecionalidad unilateral patronal en ascensos, selección de personal, contrataciones individuales y condiciones de trabajo, así como las remuneraciones y prestaciones de ley, relación de poder de

¹⁰ Se considera factor meso a la atmósfera socio-cultural e institucional de la comunidad (en Zaraví, 1997).

¹¹ Se considera factor micro a la lógica productiva de los micro y pequeños empresarios (en Zaraví, 1997).

controlador. La relación con el sindicato tienden a la simulación y este no tiene presencia real como factor de equilibrio.

La pequeña organización productiva y su participación en el entorno económico

Los atributos que guarda la pequeña organización productiva en su tamaño y simple organización, le otorga gran flexibilidad y por lo tanto dinamismo a la economía, especialmente en aquellas áreas donde juegan un papel importante en las subcontrataciones, al frente de nuevas industrias y en nichos de mercado.

Ahora bien, la pequeña organización productiva ha fomentado el desarrollo de emprendedores, aprovechando la fuerza no utilizada o desaprovechada por la GE y que puede otorgar a la pequeña organización productiva una oportunidad para innovar y modernizarse. Si el tamaño y la estructura, le otorgan una virtud, el mercado le presenta fallas que le impiden acceder a información, nuevas tecnologías y financiamiento. Es muy visto que la mayoría de los casos enfrentan una serie de dificultades, para poder competir con las grandes empresas y desarrollarse en el proceso de la globalización.

En México ya es bien visto que la situación económica y social ha empeorado sus condiciones, debido a la imperfección del mercado que no permiten a la pequeña organización productiva libre acceso a mercados o capitales, haciendo muy difícil que éstas se desarrollen, o sobrevivan por sí mismas, a pesar de que tienen una posición importante en nuestra economía. Por eso la importancia de que se agreguen en cadenas productivas, por ejemplo los distritos industriales, como mecanismo para lograr la competitividad, además que se desarrollen y modernicen. El estado como eje articulador, es muy importante en el establecimiento de estas relaciones para poder otorgar esta integración que en el mercado y las fuerzas que influyen, dificultan dicha agregación.

Desafortunadamente las políticas de apoyo gubernamental¹² a la pequeña organización productiva, aún adolecen de una generalidad acritica, que no responde a las necesidades particulares de ésta.

Es muy importante crear programas de apoyo considerando, primero su problemática organizacional, su estructura financiera, la escasez mano de obra y su deficiente capacitación. Esta falta de apoyo en la generación de programas adecuados de corte gubernamental, han generado en la pequeña organización productiva falta de representatividad, de ambientes de negocios y políticas apropiados, ésta se ha visto agobiada por requerimientos de permisos, licencias, regulaciones, estructuras fiscales e impositivas, participación a licitaciones que les resultan caras y engorrosas.

CONCLUSIONES

Los distritos industriales en Italia surgieron como consecuencia de una singular y compleja combinación de elementos culturales, sociales, históricos, políticos y económicos, que permitieron en algunas regiones, ambientes locales adecuados para el desarrollo de encadenamientos productivos, específicos de tipo regional, con la extrema dificultad de que puedan ser transferidos intactos a otras regiones.

La posibilidad de generar redes de pequeñas organizaciones productivas en nuestro contexto, con características y resultados similares a la experiencia italiana, es una idea que implica un gran trabajo, el cual se tiene que tomar en nuestras manos con gran responsabilidad, es una tarea que debe ser abordada desde distintos flancos como el universitario, el gubernamental, de las propias organizaciones productivas y el nivel de conciencia cultural de la sociedad en su conjunto.

¹² Existen apoyos gubernamentales orientados a fomentar las actividades de las MPYMES, como los financiamientos, apoyos integrales, PEI, creación de instituciones, etc.

Es necesario que se hable de culturas y redes, de trabajo en equipos y asociaciones, concertación en lugar de control, de líderes y actores psicosociales y no de administradores, todo esto en el grado de hacer de la cooperación, la confianza¹³, la innovación, de formas de organizarse y asociarse dentro de un marco normativo y de políticas públicas que guarden una relación de equilibrio real, una práctica constante, que permitan a las pequeñas organizaciones productivas mantenerse y competir ante la gran turbulenta embestida de los grandes corporativos y la introducción legal e ilegal de productos chinos y otros países, ya que la apertura comercial¹⁴ les abrió las puertas, y en la actualidad están desplazando los productos y servicios de forma desleal, con consecuencias peligrosas para las pequeñas organizaciones, la cultura y el mercado mexicanos.

Sería muy aventurado y acético de nuestra parte hacer alguna propuesta con carácter prescriptivo, debido a la gran diversidad y heterogeneidad dentro del gran arenal organizativo de México, pero es importante observar algunas experiencias exitosas y no exitosas, de redes organizacionales, de participación complementaria, de integración, asociaciones, clusters y otras formas de cooperación en México, para estudiar los elementos que impulsan y dificultan esas formas de integración, tomando en cuenta las dimensiones micro, meso y macro en constante interacción que configuran y que nos permitirían entender las problemáticas, las virtudes y formas en como se desarrollan las pequeñas organizaciones productivas, a fin de ir reconstruyendo el tejido industrial¹⁵ que conforma también el tejido social.

¹³ En la micro y pequeña organización productiva, es el individualismo y la falta de confianza, generada por la práctica oportunista del hombre, en no dejar que alguien más coopere o realice actividades que tengan que ver con aspectos funcionales de la organización.

¹⁴ El TLC contiene una serie de salvedades que por circunstancias de intereses de poder, no han sido utilizados, pero ahí se pueden encontrar elementos para empezar a hacer algo realmente trascendental por nuestras organizaciones.

¹⁵ Conde, (1998), en seminario sobre políticas y desarrollo social y micro empresa.

Lograr gradualmente redes organizacionales¹⁶ más sólidas y de largo plazo, que permitan desarrollar redes como el distrito industrial, puede ser una alternativa para impulsar el desarrollo y modernización de las pequeñas organizaciones productivas. La cooperación que se da entre las organizaciones, con los proveedores, clientes, los mercados, los gobiernos, distribuidores y así sucesivamente, generará un intercambio de información y conocimientos (autóctona, tradicional, histórica, contemporánea), destreza e ingenio mexicanos y tecnología, que contribuirá y obligará a los participantes de un encadenamiento como el distrito, a correr paralelamente sus capacidades y aprendizajes productivos, administrativos y organizacionales, impulsando la modernización, la creación e innovación tanto particular como colectivamente.

Los beneficios más inmediatos que otorgaría la modernización en los distritos industriales sería que los actores muevan constantemente su creatividad; un cambio de la organización que la ciña como un contenedor de actividad comercial para ligarse a redes entre las organizaciones; el manejo a través del distrito les facilitara renovar con mayor rapidez los ciclos de vida de los productos en un mercado cambiante y complejo; en cuanto a la racionalidad tecnológica habrá posibilidad de modernizarse en la tecnología y comunicación electrónica, por que en el proceso del cambio en las formas organizacionales, este proporciona los medios infraestructurales adecuados con los que pueden desarrollarse los distritos y/o nuevas formas de encadenamiento.

Se podrían canalizar a través de los distritos incentivos fiscales, capacitación, y servicios de apoyo. Paralelamente la creación de redes de instituciones públicas y privadas proveerían asistencia a las pequeñas organizaciones productivas, entre estas deberán estar las universidades, centros de capacitación, implementar mecanismos donde los estudiantes universitarios puedan vincularse con ellas y brindarles asesoría

¹⁶ Por ejemplo se podría empezar a trabajar con redes familiares, e impulsar el desarrollo regional.

pero a la vez intercambio de información para estudios de caso y robustecer el conocimiento sobre las MPyMES..

En la integración con las grandes empresas, se podrían lograr incentivos fiscales y subsidios, para así disminuir los gastos. La obtención de recursos financieros mediante la creación de mecanismos de ahorro y préstamo entre los miembros de los distritos, sería menos costoso. Se desarrollaría mayor potencial de crecimiento. El distrito industrial contribuiría de manera importante a una mayor eficiencia del mercado, ya que esta forma de organización en red genera economías de escala que en la gran empresa encuentra límites.

Es frecuente que las grandes compañías terminen siendo gigantes imposibles de gestionar, lo que las hace vulnerables a la competencia de las pequeñas organizaciones productivas, con características innovadoras y flexibles, si las pequeñas unidades productivas se fortalecen mediante el encadenamiento como el distrito industrial, el fortalecimiento que les otorgaría este tipo de economías de escala, denominadas internas, la posibilidad economías de escala externas, que a veces se conocen como externalidades positivas, van a generar un bien o servicio que favorecerá la venta de otro.

Finalmente, formas de organización como el distrito industrial al menos en la experiencia italiana, son impulsoras del desarrollo y modernización de las pequeñas organizaciones productivas, pero se deben estudiar y analizar características socioculturales, institucionales y estructurales propias de tipo regional, para poder implementar estrategias específicas dirigidas a este propósito, pero México tiene un gran reto y un gran trabajo por hacer todavía.

BIBLIOGRAFIA

- Barba Álvarez, Antonio (2000), "Cambio organizacional y cambio en los paradigmas de la Administración", en Iztapalapa, año 20, número 48, enero-junio, pp. 11-34.
- Bensusán, Graciela, Carlos García y Marisa Von Bülow (1996) Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México, Friedrich Ebert Stiftung y Juan Pablos Editor, México, pp. 105-157 (Capítulo III).
- Conde, Raúl (1998), "La microempresa integradora en México", en Seminario sobre políticas y desarrollo social y micro empresa, Kinética, México.
- Conde, Raúl y Magdalena Saleme. (2003), "Reconsideraciones de dos actores clave del desarrollo económico: la pequeña empresa y el emprendedor", En Administración y Organizaciones, No. 5, México, pp.45-66.
- De la Garza Toledo, Enrique (1998) Modelos de Industrialización en México, en De la Garza Toledo, Enrique (coord.) Modelos de Industrialización en México, Ed. UAM, México, pp. 87-267. (Introducción y Capítulos 3, 4, 5, 6 y 7).
- De la Rosa Albuquerque, Ayuzabet (2004), Hacia la emergencia de un nuevo objeto de estudio: la micro, pequeña y mediana organización, en Revista Iztapalapa, Num.56, Año 25, México, pp.129-174.
- Domínguez Ríos, Ma. Del Carmen (2002) La cooperación interempresarial. El caso de Puebla, Benemerita Universidad Autónoma de Puebla, México, pp. 183-226 (Capítulo VI).
- Gámez Gastélum, Rosalinda (2004), "Transferencia de modelos organizacionales en América del norte resultados de la globalización", en Revista Mexicana de Estudios Canadienses, Vol. 1, Num. 7, Nueva época.
- García Canclini (1990). *Culturas Híbridas*, México, 1990, 120-155 pp.

INEGI, 2004. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, Estratificación de los Establecimientos.

Mencarelli, Maurizio (1999), Las pequeñas y medianas empresas italianas en la era global: los sistemas locales frente al espacio mundo, en Rueda Pereiro, Isabel y Simón Domínguez, Nadima (coord.), "Asociación y cooperación de las micro, pequeña i mediana empresas, México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España, Colección Jesús Silva Herzog, Instituto de Investigaciones Económicas – UNAM, México.

Olivera Lozano, Guillermo (1997) " Participación Complementaria e integrada de la pequeña industria mexicana", Comercio exterior, Vol. 47, Núm. 4, Septiembre, México, pp.705-714.

Montaño Hirose, Luis (2002) "Estrategias empresariales de modernización frente al proceso de globalización económica. El caso de México", Gestión y Política Pública, Vol. XI, Núm. 1, Primer Semestre, pp.67-83.

Obeso, María de Jesús (2001), "La organización cluster: el caso de la camaronicultura en Sinaloa", Tesis de Maestría, México, pp. 13-15.

Saba, Andrea (1998), "La especialización flexible y los distritos industriales. El modelo italiano", en Seminario sobre políticas y desarrollo social y micro empresa, Kinética, México.

Saraví, Gonzalo A. (1997) Redescubriendo la microindustria: Dinámica y configuración de un distrito industrial en México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y Juan Pablos Editor, México.

Simón Domínguez, Nadima (1997) "Metodología y análisis estadístico de la encuesta", en Rueda de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, pp.81-116.

Soto Romero, Jorge M. (1998) "Asociaciones exitosas de micro y pequeños productores en Baja California", Comercio Exterior, Vol.48, Núm. 4, Abril, México, pp. 300-308.