

El territorio como configuración compleja en las relaciones entre educación y trabajo

*Alfredo Hualde*¹

*Il sistema locale è, insieme e congiuntamente,
un luogo di accumulazione di sperienze produttiva e di vita
è un luogo di produzione di nuova conoscenza;
e queste sono precisamente le risorse critiche
dello sviluppo del capitalismo industriale contemporáneo.
Becattini e Rullani, 1994*

Breve introducción

El objetivo general de este trabajo es revisar los temas importantes sobre la región y el territorio que aparecen en trabajos teóricos y empíricos, de modo que se puedan extraer implicaciones acerca de las formas en que el territorio influye o condiciona la articulación entre educación y empleo, y educación y trabajo. Lo local y la articulación local/global es un marco de acción para este tipo de relaciones.

Buena parte de esta revisión se refiere a autores que han basado su trabajo en realidades de los países industrializados, Europa o Estados Unidos, aunque se incluyen algunas referencias a experiencias latinoamericanas. Ello se debe a que en aquellos territorios la teoría ha evolucionado más y se ha documentado la existencia de los territorios que aprenden. El ejercicio y su interpretación requieren, por tanto, cierta distancia crítica, dadas las características de la realidad latinoamericana.

¹ Profesor investigador de El Colegio de la Frontera Norte. El autor agradece a Arcelia Serrano su ayuda en la revisión bibliográfica del texto, aclarando que los errores son del autor.

1. La cuestión regional y el “nuevo regionalismo”

Desde principios de los años ochenta se observa en las ciencias sociales una importancia renovada o reemergencia de las regiones. El fenómeno, denominado “nuevo regionalismo”, coincide asimismo con la era de la globalización (Storper, 1997). Se asigna a la región un papel más activo e importante, de manera que la región ya no es vista como el producto de fuerzas globales o de desarrollos tecnológicos, sino como un motor del desarrollo.

Sin embargo, ¿por qué se produce la renovación del pensamiento teórico, del interés empírico y de la política regional? Se pueden anotar varios fenómenos que contribuyen a ello:

1. Crisis del Estado-nación como actor ante la expansión de actores como las transnacionales en un contexto de crisis fiscal del Estado que se había desarrollado a partir del *consenso keynesiano*.
2. Delegación de responsabilidades a las regiones junto con reivindicaciones de nuevas competencias y poder de decisión por parte de las regiones. Estos fenómenos se conjugan en tendencias hacia la descentralización, la autonomía regional.
3. Críticas a la política regional e industrial (Meyer-Stamer, 2000).

PARADÓJICAMENTE EN LA FASE DE LA GLOBALIZACIÓN, junto a la integración mundial, y el desvanecimiento de fronteras económicas, surge una tendencia a impulsar y fortalecer lo local y regional. A su vez la revalorización de los sistemas de gobierno democráticos señala al municipio como ámbito más próximo a la ciudadanía, y por tanto como espacio privilegiado para la construcción de la democracia social. De esta manera, lo local-municipal asume un significativo resurgimiento, como espacio para la participación, el ejercicio de derechos ciudadanos, la planificación con sectores políticos y económicos, pero a su vez como espacio de localización del capital transnacional globalizado. La fragmentación de los espacios nacionales conduce a una interdependencia cada vez mayor entre la política local y la economía privada, proceso conocido como globalización.

Cristina Girardo

¿POR QUÉ ESTE RENOVADO INTERÉS POR “LO LOCAL”? Podemos afirmar que si bien lo local, en los años setenta fue un problema marginal, en los años noventa, se convirtió en un debate central sobre las alternativas de desarrollo y se volvió foco de atención por parte de todos: empresas multinacionales, empresas virtuales, empresas nacionales, locales, etc. ¿Cuáles son las razones que impulsan estas nuevas configuraciones? ¿Por qué todos tienen necesidad de que se desarrolle lo local con tanta intensidad en estos modelos de la globalización? Algunas razones las encontramos en que: por una parte, el mercado mundial necesita cada vez más multiplicar y diferenciar los productos y los consumos; de esta manera, lo que se produce en el nivel local comienza a valorizarse más, ya que se agrega, la particularidad, calidad y valor a los productos para la competición en el mercado global. Si bien el contexto de la globalización produce procesos de homologación, como muchas veces viene señalado, uniformando estilos de vida, estandarizando consumos y generalizando modas y prácticas, también estimula procesos de diferenciación, de búsqueda de productos más vinculados con las peculiaridades de lo local, autóctonos, heterogéneos, irrepetibles en su reproducción, porque están cargados de una tradición, cultura, identidad, lo que tiende a resaltar la especificidad del lugar. El caso de León y su especialización en la producción de calzado es significativo al respecto.

Otro de los elementos que determina el proceso de globalización es generar cambios en los patrones de localización de las empresas transnacionales, quienes descentralizan sus plantas centrales (*outsourcing*), buscando mejores condiciones fiscales, ambientales o bajos salarios. No debemos olvidar que la relación entre local y global es una relación desequilibrada, muchas veces a favor de lo global (particularmente cuando se vincula con el capital financiero), que fija parámetros, reglas, vínculos, tecnología, modelos de desarrollo. Esta dinámica muchas veces puede generar el predominio de los mercados globales, sin ningún tipo de regulación, aumentando la concentración del capital e incertidumbre en los mercados, favoreciendo orientaciones especulativas con predominio del capital financiero. Por eso es necesario señalar que las condiciones de competitividad de lo local no solo implican la reducción de costos, sino también la existencia de condiciones de sustentabilidad ambiental, de calidad regulatoria y de servicios del propio lugar.

Cristina Girardo

4. Una nueva concepción del espacio ante el desarrollo de las tecnologías de comunicación e información.

5. Novedosas formas organizativas de las empresas, más flexibles y descentralizadas.

6. Papel central del aprendizaje y el conocimiento.

En este marco, una extensa e interesante nómina de autores ha examinado temas clásicos bajo nuevas perspectivas, lejos de las posturas extremas que abrazan la causa de la globalización o de quienes la consideran como intrínsecamente nociva. Las preocupaciones de investigación se proponen discernir las perspectivas más adecuadas para analizar los territorios, delimitar los márgenes de manobra existentes ante las dinámicas globalizadoras desde el ámbito local y, finalmente, estimar el papel que pueden –o deben– desempeñar las instituciones públicas y privadas.

El cuerpo de conocimientos al que nos referimos se aparta de la serena armonía de las visiones neoclásicas ortodoxas, basadas en el equilibrio general, la racionalidad maximizadora de los individuos y la competencia vía precios, para proponer otras aproximaciones a la dinámica económica de los territorios. De allí

PARA EL ANÁLISIS REGIONAL DE CUALQUIER FENÓMENO, la globalización es proceso y no solo un “contexto” o un “entorno”. Si bien la fase actual de la globalización supone la reestructuración de la economía mundial mediante la liberalización de los flujos de capital y de las normas que rigen las operaciones internacionales de intercambio comercial, facilitadas por las nuevas tecnologías de comunicación, la globalización no es un proceso homogéneo o lineal de progresiva integración mundial.

La globalización se construye de manera territorial, en tanto los capitales, los procesos productivos y los flujos de intercambio de bienes de capital, mercancías y trabajo se sitúan en territorios específicos que se articulan o no a las grandes redes de intercambio. En ese aspecto, la globalización es un proceso que *integra* o *excluye* unidades territoriales con base en sus cualidades y potencialidades. Pero la globalización no es una entidad externa a las regiones, sino que ellas mismas son las que con sus intercambios constituyen a la economía globalizada.

Guillermo Tapia García

se deriva una pluralidad de marcos analíticos en los que predomina el eclecticismo o la integración de disciplinas como la sociología, la economía o la geografía. Al respecto, la ciencia económica ha aportado una serie de nuevas teorías y propuestas:

a) Acerca de la innovación: teoría evolucionista (Nelson y Winter, 1982; Dosi *et al.*, 1998).

b) Teoría de los costos de transacción en la economía institucional (Villavicencio, 2000).

c) Economía del conocimiento.²

Por su parte, la sociología y la antropología han realizado las siguientes aportaciones:

a) Teoría de redes (Callon y Latour, 1989).

b) Sociología del trabajo y de las organizaciones.

c) Propuestas analíticas sobre el aprendizaje (Nonaka y Takeuchi, 1995, Von Krogh *et al.*, 2000).

De acuerdo con Storper (1997), tres escuelas de pensamiento participan en el debate: las que se centran en instituciones, la de costos de transacción y organización industrial, y las que se concentran en el cambio tecnológico y el aprendizaje. Instituciones, firmas y territorios son los tres elementos que concurren en el nuevo regionalismo. Varias de las teorías acentúan el elemento relacional: redes entre empresas, individuos u otro tipo de instituciones; relaciones en la cadena productiva más allá del *input-output*: cadena global del producto (*global commodity chains*); relaciones entre empresas e instituciones que atraviesan los sectores económicos clásicos o las *filiéres*; importancia otorgada al asociacionismo, al intercambio y a la cooperación.

Desde el punto de vista teórico, varios abordajes frecuentemente interdisciplinarios son importantes para entender el tema que presentamos. Las aportaciones teóricas surgen de la observación de realidades empíricas novedosas que son ejemplos recurrentes en varios autores:

² Una revisión del tema de la "Economía del conocimiento" se puede encontrar en David y Foray (2002) y en los artículos de la revista *Comercio Exterior*, donde aparece el artículo mencionado.

SERÍA MUY ÚTIL AHONDAR EN LA CATEGORÍA DE REGIÓN, que en diferentes medios se utiliza para designar realidades muy distintas. Se le ha usado para nombrar la unión de varios países que comparten acuerdos económicos internacionales, como los del TLCAN o los del Mercosur. También se habla de ella para caracterizar a un conjunto de entidades federativas que comparten ciertos rasgos homogéneos en términos geográficos, económicos o sociales, como los estados del sureste de México, o los de la frontera norte. Asimismo se llega a identificar a la región, de manera un tanto artificial, con una sola entidad federativa, en la medida que el manejo de la información se facilita. Históricamente, se ha llegado a estudiar a las regiones por su pertenencia a cuencas hidrológicas, aunque en su interior existan realidades económicas, sociales y políticas muy diversas. ¿Cómo delimitar, entonces, para su análisis, un territorio determinado? ¿Qué matices se quieren dar cuando se habla de territorio y de región? ¿No nos estamos refiriendo más bien a localidades específicas?

Carlos Alba Vega

- El “éxito” de ciertas regiones europeas (principalmente italianas y después otras de Dinamarca, Alemania y España) y de Estados Unidos: Silicon Valley y la ruta 128, donde se concentra la mayor parte de la innovación tecnológica y social (Saxenian, 2000).
- La constatación de una pluralidad de modelos de desarrollo, *mundos de producción* o distritos industriales (Salais y Storper, 1993). Es importante señalar esto porque se desecha la posibilidad de proponer un *best way* universal, de acuerdo con una racionalidad única.

Todo lo anterior lleva a considerar a la región como un actor capaz de innovar, aprender y competir. La competitividad no es un asunto privativo de las empresas; se da mediante una compleja articulación entre los distintos actores del territorio y entre estos y el entorno global. En la región se produce una *governance* que se aleja tanto de la lógica y la racionalidad individualista del mercado como de las jerarquías de poder entre empresas.³

Una definición interesante de *governance* es la que incluye mecanismos productivos e institucionales. En esta visión, el territorio se define como “un proceso de recuperación y articulación de proximidades organizacionales y territoriales,

³ La *governance* territorial ha sido definida como un modo contractual de coordinación, como una coordinación político-legal o como un modo de coordinación social.

LAS REGIONES SON *ACTORES* DEL PROCESO GLOBALIZADOR, los que adoptan una postura por acción u omisión ante las tendencias de inclusión o exclusión. En ese sentido, las regiones construyen formas peculiares de inclusión o respuestas ante la exclusión. En términos analíticos se pueden observar los siguientes:

En el primer caso, las regiones pueden adoptar un *modelo primario exportador*, cuando se incorporan a los flujos interregionales e internacionales basadas solo en la exportación de materias primas no procesadas. Se trata de una economía que no agrega valor a los productos pero cuya competitividad global está basada en su incapacidad para hacerlo. También puede adoptar un *modelo secundario exportador*, sea basado en una industria local que es competitiva en planos extrarregionales, sea en una economía “maquiladora” cuya ventaja competitiva global radica en los bajos costos de los insumos materiales y del trabajo. En este caso los actores económicos y los agentes institucionales de la región toman un papel activo de promoción para ser espacios de captación de capitales internacionales. Asimismo, hay regiones que buscan ser intermediarias de los procesos globales de distribución comercial y de la prestación de servicios. Esto es, regiones que buscan situarse como espacios de encuentro de los actores globales para fines de intercambio: centros financieros, de intercambio tecnológico o de producción y distribución de información.

En el segundo caso, cuando las regiones construyen respuestas ante la exclusión de las que son sujeto, se presentan otros fenómenos. El más representativo es el conjunto de flujos migratorios internos y externos.

Lo que resulta claro es que cualquiera de las formas de inclusión en la globalización por parte de las regiones, implica otro conjunto de procesos a su interior. Esto es, se implican procesos de articulación interna de los factores de la producción, en los que puede haber cierta predominancia según la forma peculiar de inclusión.

En el caso *modelo primario exportador* cobra relevancia la disponibilidad de recursos naturales –materias primas–, las formas locales de aprovechamiento de tales recursos, los procesos de trabajo y las formas primarias de acumulación. Los factores clave de inclusión son el cumplimiento de “normas” por los productos a exportar y el “precio” final del producto. La inclusión de estas regiones está basada en su capacidad de aportar recursos al proceso de acumulación global.

En el caso del *modelo secundario exportador* los factores relevantes se ubican en la disponibilidad de trabajo calificado, semicalificado o potencialmente calificable, así como en el costo final de la mano de obra. Asimismo, se observan como factores relevantes la productividad del trabajo y la competitividad global de los productos. En este caso, la combinación de factores locales facilita la participación de la región en los procesos globales de acumulación.

En el caso de las *regiones intermediarias* de los procesos globales de distribución el factor crítico está en su capacidad para fundar y sostener instituciones capaces de sostener de manera competitiva los flujos de información a escala global, por lo que la disponibilidad de trabajo intelectual de alto nivel de calificación es fundamental.

Las formas de inclusión regional, sus procesos clave y sus factores de articulación interna producen, a la vez, factores y procesos secundarios de inclusión y exclusión al interior de la región. Estos elementos secundarios están más referidos a la disponibilidad por los sujetos y actores sociales de los conocimientos, los saberes y las habilidades para participar con determinado papel en los procesos productivos y en la distribución.

La diferencia entre una región y otra y sus formas peculiares de inclusión en los procesos de la globalización, está no solo en la disponibilidad de un capital cognoscitivo y cultural, sino en sus capacidades para incrementarlo y transferirlo a otros campos de actividad, a través de su distribución social y económica.

Es decir, la diferencia radica en las capacidades de aprendizaje de la región, en sus mecanismos sociales e institucionales de producción, reproducción y formalización del conocimiento; en las oportunidades que las personas tienen para aprender y transferir sus saberes de un campo a otro de actividad; en la eficacia de los procesos de transferencia de saberes tradicionales a saberes capaces de someterse a procesos de actualización permanentes.

La exclusión más relevante que produce la globalización es, en este aspecto, la negación de la posibilidad de la población para participar con igualdad de oportunidades en los procesos de producción, reproducción y distribución de los conocimientos necesarios para participar en la actividad social y económica.

Guillermo Tapia García

tanto en la dimensión local (proximidad geográfica *versus* proximidad organizacional) y en la dimensión local-global (proximidad institucional local *versus* proximidad institucional global). La *governance* territorial constituye un proceso de recuperación e hibridación de proximidades institucionales. En este sentido, hay una “alianza de varios sistemas de representaciones” (Torre and Gilly, 2000). Estas formas de *governance* contribuyen a mitigar *la incertidumbre*, que es un elemento fundamental para explicar muchas de las discusiones y las propuestas alrededor del territorio y la innovación.

Sin embargo, a pesar del consenso acerca del nuevo protagonismo de la región o del territorio en la economía de la globalización, la innovación o el aprendizaje, existen matices importantes o desacuerdos acentuados a la hora de sopesar los distintos factores que influyen en el desarrollo de las regiones y las potencialidades de ciertas formas de *governance*. La complejidad se deriva de la multiplicidad de factores y actores que confluyen en el accionar y el devenir de las regiones. Ello dificulta aprehender las distintas lógicas con que actúan, su evolución y la forma en que confluyen en espacios y tiempos determinados. Muchos autores incluyen como elementos comunes las redes, las instituciones, el aprendizaje, la innovación, las formas de organización de la empresa. El desafío es encontrar la causalidad de los fenómenos presentes en el territorio en una perspectiva dinámica (evolucionista).

Tres preguntas básicas que están muy relacionadas con la articulación entre educación y trabajo pueden ayudar a situar los dilemas a los que se enfrentan los territorios y (Acs *et al.*, 2000):

- ¿Por qué la información y el conocimiento florecen en unas regiones y no en otras?
- ¿Hasta qué punto debe haber información acumulada en una región para que se pueda denominar región inteligente, *smart region* (Florida, 2000), o región que aprende (*learning region*).
- ¿En qué momento una región se convierte en un punto nodal alrededor del cual gravita toda una economía?

Dicho de otra manera: ¿existen umbrales mínimos a partir de los cuales la región puede aprender de manera consistente y permanente? ¿De qué manera se logra hacer irreversible un proceso de aglomeración industrial y aprendizaje?

Para entrar en el tema parece aconsejable llevar a cabo algunas distinciones analíticas partiendo de los aspectos principales que se deben tomar en cuenta en el análisis de las regiones:

HABRÍA QUE INTRODUCIR, EN EL CONCEPTO DE REGIÓN, la desigualdad interna. En el caso de la ciudad de León existe una heterogeneidad muy grande dentro de un mismo sector productivo. Los criterios que permiten describir la heterogeneidad han sido ampliamente documentados por diversos autores. En lo personal he planteado un conjunto que resultó ser muy útil en otro tipo de trabajos. Ahora recupero los de Guillermo Labarca, en particular respecto de la naturaleza de la gestión y a las relaciones de las empresas con los centros de innovación y conocimiento. Sin embargo, la pregunta fundamental clave para mí queda sin respuesta: para el desarrollo equitativo y cualitativo de la ciudad, cómo es la relación entre estos sectores heterogéneos y cómo debiera ser. Hay más investigación respecto de las relaciones entre las grandes empresas y las pequeñas; las formales y las informales. Para algunos, las grandes explotan a las pequeñas. Para otros, las pequeñas capacitan inicialmente a la fuerza de trabajo y les dan la experiencia laboral necesaria para incorporarse después a las grandes. Finalmente hay quien considera que a la larga las empresas grandes arrastrarán a las pequeñas a la formalidad, al cumplimiento de normas de calidad y a una mayor productividad colectiva regional. Hace falta, sin embargo, un mayor conocimiento de las empresas y talleritos pequeños entre sí. Qué tanta colaboración o solidaridad se desarrolla entre ellas. O qué tanta competitividad y de qué forma.

María de Ibarrola

- 1) Las instituciones: a) su cantidad y la calidad, b) las relaciones entre ellas, c) el espesor de las redes institucionales, d) el tipo de organización que tienen. La idea es que las instituciones constituyen un actor importante en la acción económica y en la innovación, que son parte de la misma y no solo un apoyo o soporte de las empresas.
- 2) El tipo de industria que se asienta en la región: productos y procesos que llevan a cabo, sector de actividad, tipos de empresas, tipos de organizaciones empresariales, niveles tecnológicos, formas de adquisición de la tecnología: creación, imitación, adaptación.
- 3) El denominado *capital humano* y, en consecuencia, la infraestructura educativa y de formación.
- 4) La infraestructura financiera, tecnológica y de comunicaciones.
- 5) Un conjunto de valores, reglas, racionalidad compartida, que puede conceptualizarse como "identidad regional".

EN EL CASO DE LEÓN, se trata de un conocimiento fundamentalmente tácito; las instituciones académicas que codifican o sistematizan ese conocimiento son recientes en la larga historia de la ciudad. La formación escolar de un especialista en producción de cuero y calzado es reciente y son muy pocos los que la tienen). También habría que agregar que las instituciones jerarquizan a las personas que atienden según sus posiciones laborales.

Este conocimiento tácito se adquiere por la proximidad física con la producción del calzado. Un ejercicio curioso que he intentado realizar es la identificación de productores o comercializadores de calzado en las historias a lo largo del siglo XX de familias que no son zapateras. Se observa en esas historias que el recurso a la producción o comercialización de calzado es siempre una solución temporal o definitiva entre los habitantes de la ciudad.

No es la única región del país en donde florece este conocimiento. La bibliografía nos permitió identificar otras regiones con características semejantes o equivalentes: el barrio de Tepito, la ciudad de Guadalajara, San Mateo Atenco en el Estado de México. Sería interesante descubrir las relaciones, redes o *filières* que relacionan unas con otras.

Una inquietud continuamente presente y que todavía no ha sido posible resolver es hasta dónde llega el "saber" o el conocimiento tácito sobre la producción de calzado en la ciudad respecto de lo que podríamos denominar "la frontera" del conocimiento codificado al respecto y que posiblemente podríamos encontrar en el Centro de Investigación y Asesoría Tecnológica en Cuero y Calzado (Ciatec). Unida a esa inquietud está la que refiere a la distribución interna de ese conocimiento entre los trabajadores; para ello nos apoyamos en la descripción que han hecho los antropólogos sobre el proceso de producción y la identificación de lo que un autor denomina el "trabajador integral" *versus* los fraccionados.

Este conocimiento se refiere al proceso técnico de producción del calzado; el referido a la organización de la producción y a la comercialización, está mucho menos distribuido.

María de Ibarrola

2. Instituciones y territorios

Una primera observación acerca de las instituciones regionales es la necesaria autonomía que deben tener respecto del poder central o nacional. Ello está en función de: a) sus recursos humanos y financieros, b) sus formas organizativas, c) la estructura legal que las rige (estatutos de autonomía, leyes de descentralización, etc.). Todo lo anterior son marcos de acción para el desenvolvimiento de las regiones que no agotan, sin embargo, todos los requisitos necesarios para hacer de la región un territorio competitivo. De hecho, los trabajos recientes abundan más en los llamados intangibles. Son factores decisivos: la cantidad y calidad de las instituciones, la coordinación entre ellas y *el ethos y la racionalidad* que las animan, o las convenciones que subyacen en su existencia y evolución.

Por otro lado, las instituciones no son únicamente aquellas estrictamente formalizadas, ni se identifica institución con sector público. Por el contrario, se tiende a considerar como instituciones a las formas de comportamiento recurrentes de determinados colectivos que constituyen un referente para la propia acción social en la región. En este sentido, los nexos individuales o grupales semiformales pueden ser tan importantes como las mismas instituciones formales.⁴

Según Storper (1997: 3), el aspecto central a considerar en el análisis de las regiones es lo que los economistas llaman “interdependencias no mercantiles” (*untraded interdependences*), que toman la forma de convenciones, reglas informales y hábitos que coordinan a los actores económicos en condiciones de incertidumbre; estas relaciones constituyen activos específicos de la región en la producción.

Amin (1999), en un artículo referido a la región de la Emilia-Romagna, distingue varios tipos de instituciones: las relacionadas con la cultura institucional asociacionista y artesanal basada en ciertos valores: apoyo en el trabajo de la familia extendida; ritmos de trabajo y domésticos no estandarizados; la reorientación de los valores y habilidades campesinas; ideología del trabajo (por encima de la ética del beneficio) y orgullo emprendedor. Estas son las instituciones características del distrito industrial. Sin embargo, una serie de cambios sociales y económicos han propiciado en dicha región el surgimiento de nuevos actores que buscan otro tipo de instituciones. Se ha dado un giro hacia instituciones orientadas al mercado en busca de eficiencia que no son capaces de lograr consensos sociales para diseñar estrategias con visiones amplias. El autor concluye:

⁴ Este es un resultado recurrente en investigaciones recientes. En México, se puede ver en los trabajos de Casas y Luna (1997), Hualde (2001) y otros.

Hasta hace poco la innovación institucional descansaba en los intermediarios, compartía principios políticos y culturales, intercambio de información y acuerdos entre las diferentes instituciones y socios de la región. Hay quien afirma que este legado está siendo amenazado tanto por el surgimiento de una tecnocracia profesional nueva como por una *governance* burocrática en el seno de organizaciones individuales. El riesgo es que los nexos horizontales entre organizaciones se debiliten y que el liderazgo de las organizaciones representativas se divorcie de sus miembros y constituyentes.

En este texto se advierte claramente una preocupación que está presente en la bibliografía sobre distritos industriales, pero que afecta a todas las regiones: cómo llevar a cabo rupturas, cómo evolucionar sin romper consensos (Becattini, 1994). Al respecto, Bianchi, como cita Amin (1999), indica que los nuevos desafíos que enfrenta la región se deben dirigir no hacia soluciones tecnocráticas, sino hacia el aprendizaje de iniciativas de abajo-arriba o de arriba-abajo, es decir, un “regionalismo experimental”⁵ basado en el aprendizaje de alternativas que rompan moldes, pero sin perder de vista el capital social acumulado.

El ejemplo anterior también sirve para introducir el tema de la cantidad de las instituciones y las funciones de cada una de ellas. Las regiones sobre las que se llama la atención son aquellas en que existe una cantidad de instituciones que permiten lograr un “espesor institucional” adecuado. Ciertos autores sugieren que parece más conveniente un “exceso” de instituciones que se encuentren permanentemente en contacto, aun a riesgo de una cierta redundancia de informaciones y de funciones, que un tejido institucional desconectado.

En el caso de Silicon Valley se mencionan como base del éxito regional aspectos tan diversos como la importancia de las universidades, las redes informales entre ingenieros, las instituciones de apoyo financiero y la cantidad y calidad de abogados que realizan una labor crucial en el tema de las patentes y de las fusiones (Kenney, ed., 2000). Sin embargo, esta visión también tiene sus críticos. Listerri (1997), retomando la experiencia española, se refiere a la superposición institucional como un fenómeno perjudicial debido al despilfarro de recursos en que se incurre cuando actúan simultáneamente en la misma realidad productiva instituciones europeas, del Estado central, regionales y locales. Boschma (2001) señala la dificultad de encontrar el grado de proximidad y de interacción adecuado y advierte de los peligros tanto de una excesiva interacción como de lo contrario.

⁵ Entrecorillado nuestro.

En las regiones o territorios es necesario, por tanto, delimitar al menos:

- la cantidad de instituciones, la densidad de sus interacciones y el sentido de las mismas (Casalet, 2001);
- las jerarquías entre las instituciones y las formas de colaboración horizontal entre las mismas;
- las convenciones subyacentes en las mismas, su racionalidad y el *ethos* predominante;
- su grado de consolidación, su capacidad de actuación y sus posibilidades de transformación.

3. El sistema productivo, las empresas y la tecnología

Resulta interesante que el “nuevo regionalismo” surja referido a las regiones italianas, donde el sistema productivo y la innovación están ligados generalmente a sectores tradicionales y no a sectores de alta tecnología. En los distritos, lo importante son las relaciones entre empresas e instituciones en territorios con fuerte cohesión social.

En todo caso, el entendimiento del tipo de sistema productivo asentado en el territorio es fundamental para analizar las relaciones entre educación y empleo, sus dinámicas, obstáculos y potencialidades. Para ello, examinaremos los cambios que se han dado en las empresas, las relaciones entre empresas y sus conexiones con la realidad productiva y la dimensión territorial.

Los cambios en la empresa: de la empresa fordista a la organización calificante o la organización que aprende

Desde mediados de los ochenta, uno de los hilos conductores más fuertes del debate sobre lo regional ha sido el que discute la transición del fordismo al posfordismo.⁶ Si la metáfora descriptiva más próxima a la empresa *fordista* resulta ser la organización militar, la que se emplea para referirse a la empresa innovadora es el laboratorio (Zarifian, 2001). A pesar de todas las revisiones acerca del significado, extensión y descripción de la empresa *fordista*, un rasgo común a todas ellas es la división jerárquica tajante entre concepción y ejecución. No es que el trabajo obrero no utilice conocimientos e incluso ciertos niveles de abstracción (conocimiento prescrito *versus* conocimiento real), sino que la organización está diseñada

⁶ Puntualizaremos aquí tan solo algunas de las cuestiones que resultan más interesantes respecto del tema de la educación y el trabajo, dado que la bibliografía sobre este asunto es inabarcable.

para consagrar la separación antes mencionada entre quienes diseñan y deciden y quienes ejecutan (Braverman, 1981; Coriat, 1985).

La empresa posfordista se distingue por una mayor participación de los trabajadores en las decisiones, una organización más horizontal y colectiva y porque en ella el conocimiento, la iniciativa y la responsabilidad de los trabajadores tienen un mayor papel. Estarían en ella presentes los atributos de ensanchamiento de tareas y enriquecimiento del trabajo –tareas más complejas– ya anotadas en los sesenta y setenta por los fundadores de la sociología francesa del trabajo como Naville y Friedmann. La empresa posfordista sería el espacio en que se desarrollarían las competencias, tareas y destrezas de los trabajadores que van más allá de los conocimientos y se orientan hacia la consecución de resultados (Mertens, 2000; Tanguy, 2001; Zarifian, 2001).

La empresa laboratorio, la empresa innovadora, la empresa que aprende es aquella en que las informaciones fluyen sin obstáculos y el trabajo se lleva a cabo en equipos en que se aportan soluciones, se discute y se interpreta. Son importantes en estas la *conversación*, la *interacción* en distintos niveles y la autocrítica. Con el fin de consolidarlas, no solo se necesita una nueva organización, sino una nueva actitud para aceptar y promover propuestas que van de los niveles bajos a los altos. Este tipo de organización descrito y teorizado por Nonaka y Takeuchi (2000) se deriva de análisis empíricos en empresas principalmente japonesas.

Aunque la perspectiva y el interés de estos autores es la organización y no el trabajo, el tipo de organización que proponen se refiere a aquella en que el aprendizaje fluye de los cuadros medios hacia los gerentes altos y después *desciende* a los trabajadores de base, dando lugar a la famosa “espiral del conocimiento” que identifica a estos autores. Un aspecto muy importante son el tipo de conocimientos y su dinámica de creación y transformación, los que no detallaremos en el presente trabajo. Los autores citados centran su análisis en la organización aislada, sin entrar en la colaboración entre empresas y la dimensión cognitiva que tienen agrupaciones de empresas con actividades complementarias como los *clusters*. Es importante asimismo considerar que el conocimiento tácito puede asimilarse a lo que se ha denominado conocimiento contextual aplicado al territorio (Becattini y Rullani, 1994).

Sin embargo, hay que considerar que este tipo de organización no se crea de improviso, sino que requiere procesos de aprendizaje, formas de liderazgo y organizativas que chocan frontalmente con las organizaciones autoritarias y verticales características del fordismo. De ahí que se produzcan resistencias y fracasos en el camino hacia la organización que aprende y, por supuesto, que muchas organizaciones queden fuera de este tipo de caracterización.

En este sentido, es necesario examinar la cultura organizativa y de participación de los trabajadores tanto en el proceso de trabajo como en sus asociaciones características de los sindicatos. Con algunas excepciones (Storper, 1997; Pollert, 1991), la bibliografía sobre las regiones no se ocupa del tema o no considera suficientemente las temáticas relacionadas con los trabajadores. Los autores británicos han sido especialmente críticos en este tema. Según ellos, las condiciones de vida y de trabajo y los niveles salariales en los distritos industriales son peores que en otras regiones. En las versiones más extremas de esta crítica, un rasgo distintivo de los distritos es una realidad laboral donde la explotación está a la orden del día (Amin y Robins, 1991; Pollert, 1991). En todo caso, es necesario subrayar la necesidad de analizar las características de la relación salarial y de los mercados de trabajo en las regiones para entender la articulación entre educación y empleo. Algunos temas son la estabilidad de los trabajadores en las empresas, el tipo de contratos existentes, el papel otorgado a la capacitación y a las necesidades de capacitación, el tipo de relaciones que las empresas establecen con centros de formación locales.

Las relaciones entre empresas

Una de las características de los procesos fordistas es la posibilidad de fragmentación de distintas fases de la fabricación y su ubicación en una escala jerárquica en que las fases intensivas en conocimientos “se quedan” en los países industrializados y las fases más sencillas se trasladan a países en desarrollo. Estos procesos pueden darse con un fuerte control por parte de las casas matrices o con cierta autonomía de las filiales situadas en los países o regiones periféricas (Veltz, 1999). Un aspecto interesante es que la relación en la cadena global o regional no es estática; por tanto, las regiones pueden ir aprendiendo y apropiándose del conocimiento que inicialmente se encuentra fuera de ellas (Fleury, 1999; Carrillo y Hualde, 2000; Hobday, 2001; Contreras, 2000). Los ejemplos más citados de estos procesos de aprendizaje –largos y difíciles– son los de los países asiáticos. La propuesta estratégica o de política dirigida es la que se refiere a la “endogeneización” de los procesos productivos. El corolario de este tipo de organización global flexible es que es necesario reconstruir el proceso de la cadena global para entender la situación de la región, sus restricciones y sus potencialidades. Según los autores italianos, es necesario saber si en la región es posible reproducir *el proceso productivo completo* (Becattini y Rullani, 1994).

La organización que aprende e innova lo hace en coordinación con otras empresas. Las regiones que aprenden se caracterizan por tener una aglomeración de empresas que llevan a cabo relaciones de cooperación y competencia. La biblio-

EN CUANTO A LA ARTICULACIÓN PRODUCTIVA ENTRE EMPRESAS y a sus formas de cooperación, quisiera tomar solamente el caso de las unidades productivas extremas por sus dimensiones y formas de organización: las empresas globales investidas en maquiladoras y las pequeñas unidades productivas locales. Esta relación o ausencia de ella constituye un desafío importante desde muchos ángulos. Desde las ciencias sociales, considero que no se conoce de manera satisfactoria este problema. Se ha argumentado desde hace muchos años sobre algunas de las posibles razones de la ausencia de encadenamientos productivos. Sin embargo, la pregunta está aún en el aire.

Carlos Alba Vega

grafía sobre los territorios hace énfasis en las distintas formas de cooperación y complementariedad entre empresas; se puede dar aprendizaje en: a) las relaciones más simples entre proveedor y usuario, b) en las relaciones entre una filial y su casa matriz, y c) entre empresas que llevan a cabo alianzas tecnológicas. La frecuencia, profundidad y carácter más o menos estratégico definen la trascendencia y la dificultad de dichas relaciones, que pueden traducirse en contratos de proveeduría, colaboración en desarrollo de productos, alianzas tecnológicas o *joint-venture*.

Respecto de las relaciones entre las firmas y su inserción territorial, hay tres temas importantes relacionados: la proximidad, la confianza y la existencia de redes y *clusters*.

La importancia de la proximidad. ¿Cómo definirla y, sobre todo, cómo evaluarla?

El tema de la proximidad está directamente relacionado con el de la globalización: la extensión de los intercambios económicos, la estandarización de ciertas tecnologías y formas de organización son elementos que hacen pensar en cierta disminución de la importancia de la geografía. La globalización es sinónimo en este caso de uniformidad. Sin embargo, una interpretación más acorde con análisis empíricos demuestra la importancia de ciertas regiones y ciudades a escala planetaria. La desterritorialización viene en ese sentido acompañada de una reterritorialización, con la consiguiente desigualdad entre regiones. Autores como Bauman (1999: 28) establecen una diferencia tajante acerca de las consecuencias que tienen la anulación del tiempo y la distancia como consecuencia de los avances tecnológicos:

Lejos de homogeneizar la condición humana, la anulación tecnológica de las distancias de tiempo y espacio tiende a polarizarla. Emancipa a ciertos humanos de las restricciones territoriales a la vez que despoja al territorio, de su valor y capacidad para otorgar identidad.

Las tecnologías de la información y de la comunicación permiten conocer de manera simultánea informaciones y datos en cualquier parte del globo. Ello es una ayuda invaluable en las relaciones entre empresas para la construcción, adaptación y rectificación de sus procesos productivos. Sin embargo, hay determinados procesos y formas de colaboración en las cuales parece más adecuada la proximidad física. Se trata, como en las relaciones entre proveedor y usuario, de procesos en los que es necesario una comunicación estrecha (mediante conversaciones cara a cara, por ejemplo), para diseñar, mejorar y rectificar procesos y productos que requieren acciones de convencimiento y acuerdos precisos pero complejos. En este tipo de relaciones se da importancia a la necesidad de compartir lenguajes e interpretaciones entre los diferentes actores (Rullani, 2000). La necesidad de compartir conocimiento tácito (Storper, 1997; Nonaka y Takeuchi, 1995; Hualde, 2001; Villavicencio, 2000), socializarlo y codificarlo es una de las razones de la importancia de la proximidad; sin embargo, autores como Torre y Gilly (2000) advierten que la asimilación entre conocimiento tácito y proximidad no siempre se verifica.

El grupo de dinámicas de la proximidad propone dos conceptos:

a. *Proximidad organizacional*, que está basada en dos tipos de lógica:

- de acuerdo con la lógica de la adherencia, los actores próximos en términos organizativos pertenecen al mismo espacio de relaciones (firmas, redes), es decir, se encuentran en interacciones de naturalezas variadas.
- de acuerdo con la lógica de la similitud, los actores próximos en términos organizativos se asemejan, es decir, tienen el mismo espacio de referencia y comparten el mismo conocimiento; en este caso importa la dimensión institucional.⁷

b. *Proximidad geográfica*, que tiene que ver con la separación en el espacio y las relaciones en términos de distancia. Esta noción implica también ciertos aspectos de la construcción social que pueden modificar el tiempo de acceso.

De la interacción y trabajo conjunto de distintos actores que comparten conocimientos e intereses en proyectos específicos surgen las denominadas “comunidades de acción” o “comunidades de práctica”.

⁷ Señalan estos autores que la adherencia depende de la efectividad de las coordinaciones, en tanto que la similitud depende de la proximidad de las representaciones y de los modos de funcionamiento.

La importancia de la confianza. ¿Por qué es necesaria la confianza? ¿Cómo se crea, cómo se consolida y viceversa? ¿Por qué no hay confianza en determinados territorios?

Hay diversas cuestiones relacionadas con la construcción de confianza entre los actores que participan en el proceso productivo. En primer lugar, hay aspectos delicados que se comparten: informaciones que no están al alcance de todo el mundo, medios productivos con un valor económico en ocasiones considerable, confianza acerca de las promesas y los compromisos que asumen los actores: compromisos de calidad, precio y entrega a tiempo del producto, compromisos acerca de la profesionalidad de un servicio.

Algunos autores han destacado que, en regiones como los distritos industriales, la confianza permite agilizar ciertas operaciones, facilitar decisiones, diferir o adelantar procesos, seleccionar socios o instituciones. La confianza para algunos autores se basa en las *convenciones* que se dan en ciertas regiones, es decir, expectativas acerca de comportamientos probables del otro en determinadas situaciones (Schmitz, 1995; Storper, 1997). Son comportamientos esperados con base en la experiencia en situaciones similares, en valores compartidos e incluso en culturas políticas determinadas. El cumplimiento de las expectativas conduce al reforzamiento de la confianza; el incumplimiento se traduce en distintas formas de sanción que ponen en práctica las comunidades y que excluyen a los sancionados de los intercambios futuros.

En esta línea, autores como Putnam remiten el proceso de construcción de confianza a la existencia de comunidades con siglos de vida, como las italianas, en las cuales muchos de los intercambios económicos están regidos por ese principio. Sin embargo, los estudiosos de Silicon Valley rechazan tal visión, pues indican que en esta región la confianza se gana demostrando eficiencia en las acciones económicas (Cohen and Fields, 2000).

4. De los *clusters* a las redes

Si la forma de examinar las relaciones entre empresas dispersas geográficamente es la de las cadenas globales, desde la perspectiva económica los *clusters* son una de las formas de analizar las relaciones entre empresas en las aglomeraciones industriales. Los *clusters* son grupos de empresas que llevan a cabo actividades similares y/o complementarias. En principio, ambos aspectos son positivos: unos fomentan la competencia, otros la cooperación. El asentamiento de las empresas en un determinado espacio geográfico permite sinergias que estimulan la

VALDRÍA LA PENA TAMBIÉN INCORPORAR a las perspectivas aportadas por los teóricos que examina Hualde el asunto de la familia como institución clave en el desempeño de las pequeñas unidades productivas. Y aquí podrían ponerse en relación las empresas familiares con las que Hualde llama asociaciones de confianza.

Me interesa destacar el ejemplo de las empresas integradoras, un modelo que inspirándose en los distritos industriales italianos, el Estado mexicano trató de promover desde 1993 con magros resultados. La idea de partida era que las pequeñas unidades productivas serían arrasadas por empresas más competitivas del exterior, a menos que resolvieran el problema de su debilidad cuantitativa y cualitativa. La alternativa era que la asociación entre ellas, a partir de la integradora, una nueva entidad sustentada por todas que no interferiría con la autonomía de cada una, podría permitir que adquirieran ventajas económicas, tecnológicas, administrativas, financieras y otras. A pesar de las bondades que este modelo prometía, hubo varios obstáculos que frenaron su expansión, tal vez los más importantes fueron la crisis financiera de 1994, la falta de apoyos económicos efectivos por parte del gobierno y la desconfianza cultural ante el asociacionismo no familiar.

Una hipótesis que se podría avanzar es que en México existe una dificultad cultural para articular intereses de varias pequeñas unidades productivas. Esta dificultad tiende a disminuir en la medida que se asciende geográficamente hacia el norte, como consecuencia de nuevos patrones culturales que están emergiendo, los cuales se ligan a la migración, la educación y otros factores que habrá que estudiar. Tengo la impresión que en el norte de México son más fáciles de establecer asociaciones basadas en la confianza y los valores comunes compartidos, que en la solidaridad y la ayuda familiar, más presentes en el centro y sur de México. Así, puede observarse cómo muchas de las pequeñas empresas dinámicas que se ligan a las maquiladoras, están constituidas frecuentemente por colegas de la escuela tecnológica, ingenieros asociados o antiguos empleados de las propias empresas maquiladoras.

Carlos Alba Vega

competitividad de los territorios. A pesar de la gran fortuna del concepto de *cluster* contenido en la obra de Porter (1990; 1996), autores como Maskell (2001) señalan la necesidad de seguir avanzando en la teoría de los *clusters*.

Las redes no son una forma mixta de organización entre el mercado y la jerarquía. Más bien es un nombre genérico para un tercer tipo de arreglo, construido con mecanismos integradores diferentes. Las redes son organizaciones e instituciones orientadas a la inducción y al consenso.

De la Motte *et al.* (2001) señalan tres principios de integración:

- Los asociados con amenazas/coerción.
- Los asociados con el intercambio.
- Los asociados con sistemas de consenso orientados a la inducción y al consenso.

Bajo estos principios, las redes tienen dos conjuntos de características: los derivados de su lógica dominante y los que se derivan de la inteligencia dominante que emerge de su estructura. La lógica dominante de consenso no elimina el poder pero lo distribuye. Un rasgo central de las redes es la adhesión voluntaria a las normas que la rigen, las cuales no son fáciles de compartir en comunidades masivas poco integradas.

Podemos afirmar entonces que los entornos no solo constituyen espacios de aprovisionamiento de recursos materiales, humanos e intangibles para la empresa; son ante todo espacios donde los actores institucionales (incluida la empresa) *aprenden a construir relaciones de intercambio, de cooperación y de negociación de conflictos*. Espacios donde la proliferación de relaciones interpersonales, contractuales bilaterales o multilaterales va dando lugar a una estructura reticular que moldea y delimita el comportamiento de todos los actores institucionales. Las empresas, las agencias gubernamentales, las asociaciones privadas sectoriales, los sindicatos y las universidades, entre otros, aprenden a actuar en dicha estructura reticular a través del intercambio de servicios y retribuciones; aprenden a participar en la dinámica del conjunto bajo las reglas definidas explícita e implícitamente o modificándolas. Aprenden asimismo a establecer nuevos vínculos y niveles de interrelación, a disolver tensiones y a generar nuevas áreas de conflicto. En estos diversos aprendizajes, algunos actores institucionales juegan un papel más protagónico que otros, pero ninguno existe o se desarrolla con independencia de los demás (Villavicencio *et al.*, 2002, no publicado).

5. ¿Un nuevo mundo feliz?

La economía de las regiones está influenciada por su historia, por su especialización productiva, por las convenciones predominantes, por su relación con otras regiones y con otros países. A pesar de que el aprendizaje se puede dar en

todo tipo de regiones y en todo tipo de empresas, Storper (1997) ha planteado al menos dos restricciones: una derivada del punto de partida de cada región, puesto que se necesita una acumulación mínima de capacidades y competencias en las empresas y los territorios; la otra se origina por el mimetismo que se observa entre empresas, lo que las lleva a un *pragmatismo minimalista*. Ello quiere decir que sus sistemas de *management* no privilegian el aprendizaje sólido, las estrategias de calidad y la lealtad a las regiones, sino que más bien se observa un predominio de la competencia por costos y, en consecuencia, una estrategia de entrada y salida de los territorios.⁸ En una visión de coevolución, ante este tipo de estrategias los territorios tienden a desregular, a ser poco exigentes con las condiciones que las empresas imponen tanto para instalarse como para permanecer en el territorio. La diferencia entre quienes aprenden y los *lean learners*, proclives a la volatilidad, delimita la nueva división entre centro y periferia.

Especialmente en *The Regional World*, de Storper, se detecta una importante diferencia de matiz y de posibilidades para los territorios: el escenario plural y abierto de los mundos de producción es diferente del pragmatismo minimalista ya mencionado. Pareciera como si las empresas finalmente estuvieran ganando la partida a los territorios, como si la lógica económica más descarnada se estuviera imponiendo a las regulaciones complejas basadas en la posibilidad de aprender, al juego plural de los actores en que las redes, las instituciones formales e informales introducen una suerte de reparto más equitativo de las decisiones.

En palabras de Bauman (1999: 17):

La movilidad adquirida por las “personas que invierten” –los que poseen el capital, el dinero necesario para invertir– significa que el poder se desconecta en un grado altísimo, en su drástica incondicionalidad, de las obligaciones: los deberes para con los empleados y los seres más jóvenes y débiles (...) en pocas palabras (el poder) se libera del deber de contribuir a la vida cotidiana y la perpetuación de la comunidad.

Si esa fuera la tendencia, las opciones de política se reducirían considerablemente de modo que a las regiones solo les quedaría la opción de competir con los recursos que cuentan. En este escenario, las regiones perdedoras serían nuevamente las menos dotadas de recursos intensivos en conocimiento y jugarían principalmente la carta de los bajos salarios.

Las dudas acerca de las posibilidades de competitividad de territorios como los distritos no solo han surgido fuera de Italia. En un artículo de Becattini y

⁸ En esta parte de su libro, Storper retoma la conceptualización de Hirschman de *voice, exit and loyalty*.

Rullani (1994), titulado significativamente “Sistema locale e mercato globale”, se menciona que la característica principal del distrito es la capacidad de reproducir un sistema productivo completo. Dichos autores señalan que en la era de la globalización una de las características del distrito, su homogeneidad (traducida principalmente en la existencia de valores comunes), puede convertirse en un obstáculo para una evolución positiva del distrito. Ese mismo argumento lo retoma Poma (2000), cuando advierte que el fin del distrito puede venir por autoaniquilación o por estallamiento. En el primer caso, los distritos serían incapaces de evolucionar y de abrirse a la economía global; en el segundo, su desaparición provendría de la competencia global. En cualquier caso, el libro mencionado propone, además del concepto de distrito industrial, el de sistema de empresas y, finalmente, el de *competitividad en una economía compleja* (Boscherini y Poma, 2000).

Otros autores han cuestionado lo que Lovering (cit. por Thomas, 2000) ha denominado “nuevo regionalismo vulgar”, en el que se incluyen dudas acerca de:

- la transferibilidad de los modelos de “región exitosa” a regiones periféricas que tienen una débil “cultura de innovación” (Hualde, 1998);
- la viabilidad de largo plazo de los modelos de éxito en sus regiones originales, que pueden ser encapsulados en tecnologías inflexibles;
- la habilidad de regiones bien dotadas de instituciones para responder a las presiones corporativas de la globalización;
- la habilidad las regiones periféricas para lograr competitividad regional fuera de fuertes programas macroeconómicos de recuperación.

En este contexto, lo que conspira contra las regiones son una serie de rasgos que oponen la competitividad sistémica versus la ineficiencia sistémica, que se traduce en:

- Fuertes tradiciones políticas y administrativas de tipo centralista.
- Regiones con escasos recursos económicos, humanos y de infraestructura.
- Débil institucionalidad, fragmentación y aislamiento de las instituciones.
- Escaso asociacionismo empresarial y tendencia al individualismo de las empresas y la desconfianza en las instituciones (Hualde y Mercado, 1996).
- Ambientes donde priva la desconfianza por fenómenos como la inseguridad ciudadana, la corrupción y fenómenos similares.
- Organizaciones donde predominan las estructuras verticales, jerárquicas y frecuentemente autoritarias.
- Organizaciones con fuertes segmentaciones de tipo educativo y cultural (Hualde, 1999).

DADO QUE EL TEXTO SE BASA FUNDAMENTALMENTE en la investigación teórica y empírica que se ha efectuado en los países industrializados, sería muy valioso confrontar esas perspectivas con lo que se ha hecho para ciertas regiones y países de América Latina, aunque haya sido desde otros miradores analíticos.

Asimismo, sería útil comparar los efectos del cambio de modelo de desarrollo en México y en los demás países latinoamericanos, del de industrialización por sustitución de importaciones al volcado al exterior o neoliberal, en la emergencia de las instituciones y redes. Para el caso mexicano podría ponerse a prueba la hipótesis de que mientras imperó el ISI, la fuerte intervención y centralización del Estado en la economía, la sociedad, la política y la cultura, inhibió el desarrollo de instituciones civiles y económicas desde abajo, sobre todo a nivel regional y local. La crisis de 1982 sería un parteaguas no solo para el cambio de modelo, sino para la irrupción de nuevas organizaciones no gubernamentales alentadas por fuerzas internas y apoyos externos, y de muchas instituciones de nuevo cuño que se darían a conocer de manera visible en los años noventa. Creo que vale la pena hacer un balance de las consecuencias que tuvo el cambio de modelo, o si se prefiere, las reformas económicas, sobre la destrucción o formación de instituciones.

Vinculado al cambio de modelo económico y como tela de fondo, habría que considerar también la influencia del régimen político, o de manera más general, la democracia. Sospecho que existe una fuerte vinculación entre el desarrollo de instituciones y redes y esta. La hipótesis sería que la emergencia de instituciones en los años noventa en México es el resultado no solo de las fuerzas de la mundialización o de factores económicos sino de factores también políticos que ocurren en el nivel intermedio.

Quisiera mencionar brevemente el caso de una docena de instituciones económico sociales creadas en Jalisco en los últimos diez años, las cuales, desde mi punto de vista, son la expresión económica, del proceso de transición a la democracia que ha vivido México.

Carlos Alba Vega

- Trabajadores con escasa tradición de participación en las decisiones y en los procesos productivos.
- Instituciones de formación insuficientes, con poca tradición de vinculación con el sector productivo.

- Poca inversión en investigación y desarrollo y procesos desiguales, en ciertos casos incipientes, de colaboración entre la comunidad científica y las empresas (Hualde, 2002).
- Pequeñas empresas fronterizas con la informalidad, sin apoyos institucionales, que compiten con salarios muy bajos, condiciones de trabajo precarias y convenciones de ilegalidad.

Bibliografía

- Acs Zoltan, J.; Motte, John de la (Eds.) 2000. *Regional innovation, knowledge and global change*. London: Pinter.
- Acs Zoltan, J.; Motte, John de la; Paquet, Gilles 2000. Regional innovation: in search a global strategy. En: Acs, J. Zoltan; Motte, John de la (Eds.) *Regional innovation, knowledge and global change*. London: Pinter.
- Amin, Ash 1999. The Emilian model: institutional challenges. *European Planning Studies*.
- Amin, Ash; Robins, Kevin 1991. Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades. *Sociología del trabajo*. Madrid. número extra. 1991. p. 181-229.
- Bauman, Z. 1999. *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Beccatini, G. 1994. El distrito marshalliano: una noción socioeconómica. En: Benko, Georges; Lipietz, Alain. *Las regiones que ganan*. Valencia, España: Alfonso el Magnanim.
- Beccatini, Giacomo; Rullani, E. 1994. Sistema locale e mercato globale. En: Beccatini, Giacomo; Vacca, Sergio (Eds.) *Prospettive degli studi di economia e politica industriale in Italia*. Milán: Franco Angeli.
- Boscherini, Fabio; Poma, Lucio 2000. Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global. En: Boscherini, Fabio; Poma, Lucio (Comps.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*. Madrid: Niño y Dávila.
- Boschma, Ron 2001. Proximity and innovation. Paris.
- Braverman, Harry 1981. Trabajo y capital monopolista. 4 ed. México: Nuestro Tiempo. Cap. 3, p. 183-289.
- Callon, M.; Latour, B. 1989. *La science et ses réseaux, genèse et circulation des faits scientifiques*. París : La Découverte.
- Carrillo, Jorge; Hualde, Alfredo 2000. Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridades de un cluster electrónico en Tijuana. *Revista mercado de valores*. México. v.10. p. 45-57.

- Casalet, Mónica 2001. Reestructuración y nuevos desafíos y en el contexto institucional mexicano. En: Dutrénit, G.; Garrido, C.; Valenti, G. (Eds.) *Sistema nacional de innovación: temas para el debate en México*. México: UNAM. p. 229-237.
- Casas, Rosalba; Luna, Matilde 1997. *Gobierno, academia y empresas en México*. México: UNAM; Plaza y Valdés.
- Cohen, S.; Fields, G. 2000. Social capital and capital gains: Creating Silicon Valley. En: Kenney, M. *Understanding Silicon Valley*. Stanford : Stanford University .
- Contreras, Oscar 2000. *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*. México: El Colegio de México.
- Coriat, Benjamín 1985. *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. 2a. ed. México: Siglo XXI.
- David, P.; Foray, D. 2002. Los fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento. *Comercio Exterior*. México. v. 52, n. 6, jun. p. 472-492.
- Dosi, G.; Freeman, C.; Nelson, R.; Silverg, G.; Soete, L. (Eds.) 1998. *Technical change and economic theory*. New York: Pinter.
- Fleury, Afonso 1999. The changing pattern of operations management in developing countries: The case of Brazil. *International Journal of Operations@Production Management*. Bradford. v. 19, n. 5/6.
- Florida, Richard 2000. The learning region. En: Acs, J. Zoltan; Motte, John de la (Eds.) *Regional innovation, knowledge and global change*. London: Pinter. p. 231-239.
- Hobday, Mike 2001. Oem vs. Tnc-led growth in electronics: Comparing east and south east Asian innovation systems. En: Dutrenit, G.; Garrido, C.; Valenti, G. *Sistema nacional de innovación tecnológica*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Hualde, Alfredo 2001. *Aprendizaje industrial en la frontera Norte de México: la articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo maquilador*. 2a. ed. México: Plaza y Valdez; OLEF.
- . 2002. Gestión del conocimiento en la maquiladora de Tijuana: trayectorias, redes y desencuentros. *Comercio exterior*. México. v. 52, n. 6. p. 538-550.
- . 1998. Pymes y desarrollo regional: la utilidad de los enfoques europeos y sus limitaciones. *Perfiles latinoamericanos*. México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. v.7, n.13. p. 199-229.
- . 1999. Saberes productivos y polarización en la frontera norte de Mexico. *Sociología del Trabajo*. Madrid, Siglo XXI. n. 37, otoño. p. 59 -86.
- Hualde, Alfredo; Mercado, Alejandro 1996. Al sur de California, industrialización sin empresarios. *Revista latinoamericana estudios del trabajo*. n. 3.
- Kenney, Martin (Ed.) 2000. *Understanding Silicon Valley. The anatomy of an entrepreneurial region*. Stanford: Stanford University.

- Listerri, Juan José 1997. La experiencia española de apoyo a la política territorial. En: Dussel, E.; Piore, M.; Ruiz Durán, C. *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. México: Universidad Nacional Autónoma.
- Maskell 2001. Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster.
- Meyer-Stamer, Jörg 2000. Estrategias de desarrollo local y regional: clusters, política de localización y competitividad sistémica. *Revista mercado de valores*. México. set.
- Mertens, Leonard 2000. *Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos*. Montevideo: Cinterfor. Caps. 1 al 5
- Listerri, Juan José 1997. La experiencia española de apoyo a la política territorial. En: Dussel, E.; Piore, M.; Ruiz Durán, C. *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. México: Universidad Nacional Autónoma.
- Nelson, R.; Winter, S. 1982. An evolutionary theory of economic change. Cambridge, Mass.: Harvard University. The Belknap Press.
- Nonaka, Ikujiro; Takeuchi, Hirotaka 1995. *The knowledge-creating company*. Oxford: Oxford University.
- Pollert, Anna 1994. La ortodoxia de la flexibilidad. En: *¿Adiós a la flexibilidad?*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Poma, Lucio 2000. La nueva competencia territorial. En: Boscherini, Fabio; Poma, Lucio (Comps.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*. Madrid: Nuño y Dávila.
- Porter, Michael E. 1990. *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- . 1996. Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy. *International Regional Science Review*. West Virginia University. Regional Research Institute. v. 19, nos. 1& 2. p. 85-93.
- Rullani, Enzo 2000. El valor del conocimiento. En: Boscherini, Fabio; Poma, Lucio (Comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*. Madrid: Nuño y Dávila. p. 229-258.
- Salais, Robert; Storper, Michael 1993. *Les mondes de production*. París : Maison de Sciences de l'Homme.
- Saxenian, Analee 2000. The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley. En: Kenney, M. *Understanding Silicon Valley*. Stanford: Stanford University.
- Schmitz, Hubert 1995. Small shoemakers and fordist giants: Tale of a supercluster. *World development*. v. 23, n. 1.
- Storper, Michael 1997. *The regional world*. Guilford Press.
- Tanguy, Lucie 2001. De la evaluación de los puestos de trabajo a las cualidades de los trabajadores. Definiciones y usos de la noción de competencias. En: Garza, E. de la; Neffa, J.C. (Coords.) *El trabajo del futuro, el futuro del trabajo*. Buenos Aires: CONICET. CEIL-PIETTE; CONICET; CLACSO; Trabajo y Sociedad.

- Torre, Andre; Gilly, Jean Pierre 2000. On the analytical dimensions of proximity dynamics: debates and surveys. *Regional Studies*. Cambridge. v. 34, n. 2. p. 169-180.
- Thomas, Kevin 2000. Creating regional cultures of innovation? The regional innovation strategies. *Regional Studies*. v. 34, n.2, april. Cambridge.
- Veltz, Pierre 1999. *Mundialización, ciudades y territorios*. Madrid: Ariel Geografía.
- Villavicencio, D. 2000. La innovación en las empresas como espacio para el análisis sociológico. *Sociología del Trabajo*. Madrid. n. 40. p. 59-78.
- Villavicencio, D.; Barajas, R.; Casalet, M.; Hualde, A. *El marco institucional y el aprendizaje tecnológico de las maquiladoras: elementos para discusión*. Conacyt .
- Von Krogh, Georg; Kazuo, Ichijo; Nonaka, Ikujiro 2000. *Enabling knowledge creation*. Oxford: Oxford University.
- Zarifian, Philippe 2001. *Le modele de la competence*. París : Liaisons.