

# ENTRE LA COMUNIDAD Y LA AUTOSUFICIENCIA. COOPERACIÓN Y COMPETENCIA EN UN DISTRITO INDUSTRIAL EN MÉXICO:

Gonzalo A. Saraví<sup>1</sup>

---

---

## INTRODUCCIÓN

Los análisis más recientes sobre distritos industriales, principalmente europeos y en particular italianos, tuvieron, entre muchas otras, la importante consecuencia de reintroducir dos temas centrales en la discusión socio-económica actual. Por un lado, ellos pusieron de relieve las potencialidades y ventajas competitivas de formas novedosas de organización económica basadas en la construcción de redes de colaboración interempresarial, que mostraron una perfecta adecuación al nuevo contexto económico caracterizado por la globalización de los mercados

y la diversidad de la demanda (Piore y Sabe, 1990). Pero además, estos análisis también sirvieron para hacer evidente la relevancia e incidencia de ciertos aspectos socio-culturales sobre el desempeño económico: la confianza, la reciprocidad, las pautas de comportamiento común, los conflictos locales, los valores compartidos y sus consecuentes sanciones sociales entre otros, mostraron tener un peso determinante para entender el éxito o fracaso de los distritos industriales.

En este artículo focalizamos esta última dimensión, a partir del análisis de un distrito latinoamericano de pequeños productores de calzado. El objetivo que nos proponemos es mostrar de qué manera la combinación de

---

<sup>1</sup> Actualmente es investigador visitante del CIESAS.

un conjunto de factores socio-culturales e institucionales da lugar a una particular dinámica de cooperación y competencia, que difiere sustancialmente de la documentada en la mayor parte de los distritos industriales exitosos. En lugar de las relaciones de cooperación vertical entre empresas especializadas en fases sucesivas del proceso productivo, las cuales suelen considerarse un atributo definitorio de los distritos, las pequeñas empresas de nuestro caso, a pesar de sus modestas dimensiones, han optado por una estrategia de integración jerárquica o vertical como forma de organización económica. En este sentido, tratamos de mostrar, en contraste con una extensa bibliografía sobre el tema, que la atmósfera socio-cultural e institucional de un distrito especializado en un sector productivo y con una larga tradición de pautas y valores comunitarios, no siempre conduce a formas de cooperación complementaria ni excluye la presencia de relaciones de conflicto entre las empresas.

#### DISTRITOS INDUSTRIALES Y FORMAS DE GOBERNACIÓN ECONÓMICA

San Mateo Atenco<sup>2</sup> es una pequeña ciudad del Estado de México que presenta casi todas las características de un concentrado y reducido distrito industrial. Como muchas otras ciudades y pueblos de la región del Valle de Toluca que han desarrollado una

incipiente industrialización, basada en pequeñas unidades productivas especializadas en la fabricación de un producto, la principal actividad económica de este distrito se sustenta en cientos de pequeños talleres dedicados a la producción de calzado.

El desarrollo y expansión de sectores productivos manufactureros, a partir de pequeños talleres familiares y micro-industrias en regiones definidas tradicionalmente como áreas rurales, ha sido un fenómeno redescubierto en los últimos años y del cual San Mateo Atenco no es ajeno (Arias, 1988; Cook y Binford, 1995). Con un pasado no muy lejano de pueblo dedicado a actividades agropecuarias, los inicios de la tradición zapatera se remontan hasta finales del siglo pasado. Desde entonces, el desarrollo de estas pequeñas unidades productivas ha atravesado por sucesivas etapas que fueron marcando un cambio simultáneo en la especialización económica de la comunidad: un declive de las actividades agropecuarias, paralelamente al crecimiento de la centralidad de la producción de calzado.

Aproximadamente hoy existen mil pequeñas unidades productivas, entre las que se cuentan talleres familiares que mantienen aún métodos artesanales de trabajo, y otros que han experimentado un mayor crecimiento.<sup>3</sup> La mayor

<sup>3</sup> Si nos atenemos a la definición oficial, la gran mayoría de estas unidades productivas son micro y el resto pequeñas industrias con menos de 50 trabajadores. Existen en la zona cinco empresas (de acuerdo con la definición oficial de pequeñas y medianas), que en San Mateo se las conoce como «las fábricas» y que emplean a más de 50 personas. Si bien estas últimas juegan un papel importante en el mercado de trabajo local y regional, por

<sup>2</sup> El municipio de San Mateo pertenece al área metropolitana de Toluca, se encuentra situado a 52 Km. al occidente del Distrito Federal, y tiene una población de poco menos de 42 000 habitantes.

parte de estos productores se encuentran distribuidos en dos grandes asociaciones, una de cuyas principales funciones ha sido la organización, construcción y administración de mercados locales de venta. Por otra parte, a la par de esta importante concentración de establecimientos productivos dedicados al calzado, se ha desarrollado un mercado de trabajo local con ciertos niveles de calificación, se ha extendido un *know how* del oficio en toda la comunidad y durante los últimos 15 años comenzaran a surgir en la zona innumerables casas distribuidoras de los insumos básicos que requiere el sector.

Los atributos anteriores no dejan dudas respecto al carácter especializado de esta pequeña ciudad. La concentración de cientos de pequeñas unidades productivas dedicadas a una actividad con larga tradición en la comunidad, la presencia de mercados locales de comercialización, el establecimiento de innumerables distribuidores de insumos para el sector y el desarrollo de un mercado local de trabajo, hacen de la producción del calzado la actividad más importante y dinamizadora de la vida social y económica de San Mateo. Sin embargo, una de las características que

---

varias razones ellas parecen no estar plenamente insertas en el distrito: sus propietarios no pertenecen ni residen en la comunidad, no fueron parte de un proceso de crecimiento local, no participan en las asociaciones de productores de la comunidad, y el resto de los productores no parecen tenerlas en cuenta como otras unidades productivas de San Mateo (ni siquiera como un modelo que se desearía alcanzar, cosa que sí sucede con las pequeñas industrias que crecieron y se desarrollaron en la comunidad).

suele considerarse un rasgo definitorio de los distritos industriales está ausente en nuestra comunidad: se trata del establecimiento de relaciones de cooperación vertical entre las empresas que forman parte del distrito.

La presencia de estas relaciones de cooperación y confianza entre empresas ha sido extensamente documentada en los distritos del noreste y centro de Italia (NEC), y se han constituido en uno de los elementos determinantes de la definición de manual (Rabelloti, 1995) de un distrito industrial. En uno de los trabajos más exhaustivos sobre una de estas experiencias, Dei Otatti (1995) plantea la posibilidad de reconocer un mecanismo de gobernación económica intermedio entre el mercado y la empresa, sustentado sobre estas relaciones de cooperación y confianza, al cual denomina *mercado comunitario*. Analicemos brevemente estas tres formas de organización económica: el mercado, la empresa y el mercado comunitario.

En el marco de la economía neo-institucionalista, Williamson (1989) señala que teniendo en cuenta algunos supuestos conductuales básicos de los individuos (racionalidad limitada y oportunismo) y ciertas características de las transacciones (especificidad de los activos, frecuencia e incertidumbre), pueden identificarse dos tipos paradigmáticos de gobernación tendientes a reducir las fricciones del intercambio, también llamados costos de transacción:<sup>4</sup> el mercado y la empresa. Cuando

---

<sup>4</sup> Los costos de transacción son definidos como el equivalente en el mundo económico de las fricciones en los sistemas mecánicos; es decir, se refieren a una serie de costos de planeación, adaptación, monitoreo, etc. que requiere todo intercambio.

las inversiones son generales, es decir con usos múltiples, trasladables y aplicables a diversas transacciones, el mercado resulta la mejor forma de organización; en estas condiciones la incertidumbre se reduce y existen muchos socios posibles para el intercambio, con lo cual la información aportada por los precios y la gobernación del mercado constituyen los mecanismos que permiten una mayor economización de costos. En este tipo de transacciones, optar por la integración vertical, en reemplazo del mercado, implicaría costos de coordinación (de todo el proceso productivo) significativamente más elevados que los costos de obtener información y seguridad para realizar el intercambio a través del mercado (Bianchi, 1992).<sup>5</sup>

Sin embargo, cuando las inversiones puestas en juego en una transacción son muy específicas, es decir difícilmente utilizables en otros intercambios, la identidad de la contraparte y la confianza en ésta se tornan sumamente importantes, a la vez que se multiplican los riesgos implícitos por una posible interrupción arbitraria del acuerdo. En estos casos, la integración vertical parece la mejor opción; los costos de

coordinación, aunque elevados, serán menores que los costos de obtener la información necesaria para poder realizar la transacción a través del mercado. Es decir, la empresa ya no es (solamente) una función de producción sino también una forma de organización, y su existencia no es sólo producto de condicionamientos tecnológicos sino de la búsqueda por economizar costos de transacción (Coase, 1937).

De esta forma, en el esquema de Williamson tres elementos adquieren un papel determinante en las formas posibles de establecer transacciones con los menores costos. Estos aspectos, en conjunto responsables de un mundo de complejidad e incertidumbre son, por el lado de los actores, la racionalidad limitada y su tendencia al comportamiento oportunista y, por el lado de la transacción, la especificidad de los activos.

Sin embargo, este enfoque deja de lado la incidencia que pueden tener, sobre las posibles formas de organización y economización de costos, los marcos institucionales de los contextos en que tienen lugar las transacciones. Las limitaciones formales e informales que regulan el comportamiento de los actores económicos pueden, entre otras cosas, favorecer o desincentivar tanto comportamientos oportunistas que acentúen la incertidumbre como relaciones de confianza que reduzcan los riesgos derivados de la falta de información (North, 1993). Si tenemos en cuenta las características de estos contextos institucionales, podemos comenzar a visualizar la posibilidad de mecanismos de gobernación económica, intermedios entre el mercado y la empresa.

<sup>5</sup> En una interesante aclaración respecto a las variables en juego para decidir entre formas de organización económica alternativas, Bianchi (1992) señala que ellas deben evaluarse a partir de los costos de relación, que estarían compuestos por costos de información (aquellos que supone el adquirir garantías sobre la confiabilidad y la conveniencia de determinadas relaciones de producción, entre otras la subcontratación) y costos de coordinación (aquellos implícitos en el establecimiento y la aplicación de las relaciones productivas).

En este sentido, el análisis de los distritos industriales italianos ha dado lugar a la identificación de un mecanismo de organización económica basado en relaciones de cooperación entre empresas, al cual se ha llamado *mercado comunitario* (Dei Otatti, 1995). La concentración territorial, y especialmente el hecho de compartir una misma atmósfera socio-cultural, representan elementos de vital importancia para hacer posible esta modalidad de organización. El compartir un conjunto de valores, normas y pautas de comportamiento hace posible que, aún en contextos de incertidumbre y en transacciones de riesgo, se establezcan relaciones de confianza entre los productores que permiten reducir los costos de los intercambios. El pequeño tamaño de las unidades productivas y el pertenecer a una misma comunidad, hace que las relaciones entre productores no tengan el mismo nivel de abstracción que el mercado y la firma; las relaciones personalizadas y la presión social pueden desalentar comportamientos oportunistas y alentar lazos de confianza (Becattini, 1990; Saraví, 1994).

Pero las relaciones de cooperación entre empresas no descansan simplemente en limitaciones informales, garantizadas exclusivamente por la costumbre y la sanción social. Dado que a la vez estas mismas empresas mantienen relaciones de competencia entre sí, estas salvaguardias informales pueden resultar débiles para garantizar la continuidad de la cooperación; es decir, la competencia puede correr por carriles que generen conflictos que se tornen destructivos para el distrito. Al respecto, varios autores (Becattini, 1990; Dei

Otatti, 1995), reconociendo estos peligros, señalan que para alcanzar un equilibrio dinámico entre cooperación y competencia las instituciones formales deben jugar un papel central. Las asociaciones de industriales, los sindicatos, los gobiernos locales y hasta los partidos políticos deben evitar los efectos negativos y corrosivos de la competencia, y al mismo tiempo reforzar las relaciones informales de cooperación.

Ahora bien, estas características del entorno socio-cultural e institucional de los distritos industriales italianos, y que hacen posible pensar en una forma intermedia de gobernación entre el mercado y la empresa basada en la cooperación, no se repiten en todos los distritos. Sin embargo, con base en estas experiencias exitosas, la cooperación entre las empresas basada en una pauta de reciprocidad comunitaria se hace presente en toda definición de un distrito industrial. Nuestra opinión es que esta inclusión limita la posibilidades del enfoque al transformar el distrito en un modelo cerrado (Zeitlin, 1990), casi en un concepto descriptivo de determinadas situaciones, antes que en una categoría de análisis que permita descubrir diferentes configuraciones sociales, culturales e históricas que favorecen el éxito o fracaso de un desarrollo económico local.

La concentración geográfica de pequeñas empresas dedicadas a un mismo sector productivo y que además comparten un mismo ambiente socio-cultural, no estará necesariamente acompañada de una atmósfera de armonía, cooperación y reciprocidad. El ambiente o entorno social e institucional de los distritos resulta un factor

decisivo en la determinación de las posibilidades y características que tomarán las relaciones de cooperación y conflicto (Castillo, 1988); pero este contexto no es idéntico en todas partes, sino que su configuración en cada ámbito regional presenta una amplia diversidad de posibilidades, cada una de las cuales puede ser un marco proclive a incrementar o disminuir los costos de una organización de mercado, de empresa o de otra forma intermedia de gobernación

En San Mateo confluyen una serie de factores, tanto socio-culturales como institucionales, que hacen que los niveles de cooperación entre los productores sean muy limitados. Estos factores culturales e institucionales, sobre los cuales nos detendremos en el siguiente apartado, han excluido la posibilidad de formas intermedias de organización económica como el «mercado comunitario» mencionado por Dei Otatti. Del mismo modo, los altos niveles de incertidumbre que acompañan a la actividad de estas pequeñas unidades productivas son un fuerte obstáculo para depositar su confianza en el mercado. En este contexto, los productores, a pesar de lo pequeño de sus unidades, han optado por la jerarquía, o integración vertical, como mecanismo de organización económica.

#### LAS RELACIONES DE COOPERACIÓN

La producción de calzado en pequeños talleres cuenta con una sostenida tradición en San Mateo Atenco que se remonta a los primeros años de este siglo. Sin embargo, y a pesar de ser una comunidad relativamente pequeña en la cual los productores comparten una larga historia común, desde entonces la

producción se ha realizado en un relativo aislamiento. Las relaciones inter-empresas de cooperación están reducidas a su mínima expresión. La complementariedad entre unidades especializadas en fases sucesivas del proceso de producción es prácticamente inexistente, mientras que la cooperación a través de lazos horizontales es incipiente y parece estar destinada a facilitar y fortalecer la autonomía e individualidad de los talleres. En este sentido, hemos distinguido en el distrito dos formas básicas de cooperación: una comunitaria y otra de clan.<sup>6</sup>

La cooperación comunitaria se expresa principalmente en la conformación de grandes asociaciones de productores que aglutinan a la mayor parte de las unidades productivas de San Mateo. El principal objetivo y función de estas asociaciones ha consistido en la construcción y administración de mercados locales para la venta de calzado. Sin embargo, la cooperación comunitaria no se reduce simplemente a esto, sino que también da cuenta de una red de relaciones diádicas e informales que se extienden por toda la comunidad y a través de la cual fluyen recursos, información, conocimientos, etcétera. Estas relaciones de cooperación, con frecuencia expresadas en relaciones de parentesco, compadrazgo, vecindad o simplemente amistad, pueden constituirse en la vía por medio de la cual obtener las herramientas, los materiales

<sup>6</sup> Un análisis más detallado de estas dos formas posibles de cooperación se puede encontrar en Saraví, G., *Redescubriendo la micro-industria: Los pequeños productores del calzado de un distrito industrial en México*. Tesis de maestría, FLACSO - Sede México, 1996.

y el capital necesario para iniciar un nuevo taller; para conocer experiencias con ciertos proveedores y/o trabajadores; para recibir información sobre créditos y nuevas máquinas, e incluso pueden dar lugar a algunas acciones colectivas como la compra en común de materiales.

Por otra parte, la cooperación de clan constituye una experiencia novedosa y poco extendida en San Mateo que puede ser definida como un intento por formalizar pequeños nudos de relaciones de la red informal, a la que nos referíamos en el párrafo anterior. Básicamente se trata de pequeños grupos de productores que intentan fortalecer las relaciones de mutua cooperación para alcanzar objetivos que las grandes asociaciones no han incorporado. Los dos clanes que estudiamos (los únicos en el distrito) perseguían objetivos similares que apuntaban a la capacitación empresarial, la compra en común de materiales y la comercialización conjunta de los productos.

Ambas formas de cooperación no involucran directamente el proceso productivo en sentido estricto, sino que se han dado centralmente en el ámbito de la comercialización y la compra de insumos. Es decir, se establecen lazos horizontales (entre productores iguales) para colaborar en etapas verticales (hacia atrás: compra de insumos, y hacia adelante: comercialización). Así, nos encontramos frente a una modalidad de cooperación que combina relaciones horizontales para alcanzar objetivos verticales; cuyo resultado es una forma de cooperación que excluye las posibilidades de complementariedad.

Las razones por las cuales los

productores evitan formas de cooperación más estrechas son varias. Por un lado, la competencia entre los talleres de San Mateo presenta algunas características que inhiben otras formas de cooperación. Se trata de una competencia fuertemente sustentada en el precio y limitada al ámbito local, cuya consecuencia es que en todo productor se ve un competidor potencial, y cualquier colaboración o información compartida es considerada un arma que puede volverse en contra de los propios intereses.

Pero no todo debe ser atribuido a la dinámica que asume la competencia, igualmente importante resulta una elevada valoración de la autosuficiencia y de la búsqueda de autonomía e independencia. Como lo hace notar Visser (1995) para el caso de un distrito textil en Lima, Perú, entre los pequeños productores es común que predomine una fuerte conciencia de autosuficiencia, que en nuestra comunidad se traduce en un mundo local de trabajo totalmente fragmentado.

En San Mateo, la valoración de la autosuficiencia se mezcla con el orgullo y el prestigio familiar en la comunidad. El orgullo de ser capaz de manejar individualmente el propio taller sin necesitar la colaboración de nadie; el prestigio de saber que si se tiene éxito esto es tan sólo un logro personal. Orgullo y prestigio que trascienden el ámbito exclusivamente productivo, expandiéndose hacia todos los rincones de la vida social comunitaria. Estos factores ya no sólo juegan en contra de las posibilidades de cooperar con otros productores, sino que favorecen el rechazo de cualquier tipo de ayuda o colaboración. La reciprocidad, tan

extendida y valorada en otros distritos (Dei Otatti, 1995), en San Mateo tiende a ser percibida como un síntoma de debilidad.

Un ámbito en el que se han extendido las relaciones de cooperación horizontal entre los productores, y que resulta ejemplificador de la dinámica que asumen, es a través de sus asociaciones cuyo principal objetivo ha resultado finalmente la construcción de mercados. Estas asociaciones surgieron con finalidades significativamente más ambiciosa que la organización de tianguis para la venta, entre las cuales se contaba la capacitación empresarial y técnica, la regulación y homogeneización de aspectos centrales de las relaciones laborales, la implementación de exposiciones anuales de fabricantes de calzado, etcétera. Incluso en el caso de la primera y más numerosa asociación de productores, en ninguno de sus objetivos fundacionales se hacía referencia a la construcción de un tianguis, y en su lugar se pensaba en la posibilidad de abrir casas comercializadoras en diferentes puntos del país.

Sin embargo, se prefirió la opción de los mercados locales que permiten a cada productor tener su propio puesto de ventas, acentuando aún más las posibilidades de autosuficiencia; de esta manera la unidad productiva anexa la función distributiva, y todo bajo el control del mismo propietario y los mismos principios de organización. Pero además, este mecanismo de integración vertical de la comercialización permite a los pequeños productores reducir innumerables riesgos.

Por un lado, el control sobre las ventas resulta perfectamente coherente y adecuado a la estructura semanal del

proceso productivo que, además, coincide con la organización de la economía familiar. De esta manera, los ciclos productivos y de subsistencia pueden planificarse con base en los ingresos obtenidos semana tras semana, evitando las incertidumbres implícitas en los pedidos de más largo plazo y/o las arbitrariedades de los intermediarios. Los puestos permiten, por mínima que ésta sea, una liquidez permanente imprescindible para el funcionamiento de los pequeños talleres e, incluso en algunos casos, necesaria para el sostenimiento familiar.

Por otro lado, los mercados locales han permitido a los productores acentuar su autonomía en la etapa de comercialización, eliminando y evitando relaciones de dependencia y subordinación con respecto a los intermediarios.<sup>7</sup> Si bien en San Mateo la posibilidad de trabajar pedidos para intermediarios no ha sido descartada, el principal mecanismo de comercialización es el tianguis. De esta forma, al menos multiplicando sus estrategias de venta, los pequeños productores han logrado evitar el quedar atrapados sin otra alternativa en las redes de los intermediarios (aunque nunca están totalmente a salvo de este peligro). La autosuficiencia es aquí no sólo fuente de orgullo y prestigio, sino un mecanismo que permite minimizar ciertos riesgos.

En este sentido, la cooperación para la construcción de los mercados

---

<sup>7</sup> Sobre las relaciones de subordinación y dependencia que suelen establecerse entre intermediarios ocupados de la comercialización del producto y las pequeñas unidades productivas, ver Calleja, 1994 y Escobar Latapí, 1986.

representa un objetivo de interés para los productores de San Mateo, ya que constituye la posibilidad de una estrategia de venta que no implica nuevos y grandes desafíos. La incertidumbre no está desconectada del temor a lo desconocido y de la desconfianza en situaciones que escapan a las posibilidades de un control directo, por lo cual uno de los mecanismos para disminuir estos riesgos es buscar formas de comercialización que puedan ser manejadas personalmente. La cooperación para alcanzar un local propio resulta, nuevamente, coherente con una tendencia de los pequeños productores a minimizar los riesgos que están presentes en toda operación que escape a su control personal.

En lo que respecta a la posibilidad de establecer redes de cooperación vertical, los atributos del distrito que hemos venido repasando no parecen constituir el ambiente más favorable para su surgimiento. En este contexto, la única forma de integración de diferentes fases de un mismo proceso productivo es a través de la organización jerárquica o de empresa. Los otros dos mecanismos de gobernación económica que distinguimos en el punto anterior, el mercado y el mercado comunitario o cooperación vertical, presentan una serie de dificultades que los dejan fuera del arco de opciones posibles para los productores de San Mateo.

En primer lugar, el mercado presenta dos tipos de problemas que se traducen en una elevación considerable de los niveles de incertidumbre. Por un lado, debemos recordar que el mercado no es compatible con una elevada especificidad de los activos puestos en juego en la transacción (Williamson,

1989; Klein *et al.*, 1990). Tratándose de fases específicas del proceso productivo, donde la especialización de los activos es significativa y en un contexto en el que predominan los acuerdos informales y de palabra, la seguridad que brinda el mercado no es suficiente para evitar interrupciones repentinas de determinados acuerdos que pueden poner en peligro la continuidad del taller. Por otro lado, compromisos de este tipo encierran otros riesgos no menos importantes (y tal vez fundamentales) para los productores, tales como la posibilidad de perder autonomía y poder discrecional para organizar el proceso productivo.

En segundo lugar, las particularidades de la atmósfera socio-cultural e institucional de San Mateo no son totalmente asimilables a las condiciones que propician el surgimiento de un «mercado comunitario». La valoración de la autosuficiencia, asociada al orgullo y el prestigio; las actitudes conservadoras frente al cambio, asociadas con el temor a lo desconocido y a la pérdida del control personal sobre el proceso productivo, aunado a las características que asumen las estrategias competitivas, se constituyen en fuertes obstáculos para hacer posible un mecanismo de gobernación basado en la cooperación vertical.

Frente a estas dificultades, los productores han optado por una serie de estrategias que les permitan el mayor nivel de integración jerárquica del proceso productivo y distributivo. La empresa se constituye en el mecanismo de organización económica dominante, mientras que las relaciones de cooperación se dan muy tímidamente dibujando una línea diagonal de lazos horizontales

para lograr objetivos verticales. El resultado es la construcción de un mundo de trabajo concentrado y a la vez fragmentado, con relaciones de cooperación que excluyen la complementariedad.

### RELACIONES DE CONFLICTO

En el distrito de San Mateo es posible distinguir dos dimensiones de análisis de las relaciones de competencia: una competencia entre productores a la que podríamos llamar individual, por contraste con la competencia entre asociaciones que se denomina colectiva. Ambas no son del todo escindibles y de hecho están íntimamente interpenetradas, por lo cual hemos preferido hablar de dos dimensiones y no de dos sistemas competitivos. Comencemos por la primera de estas dimensiones.

Las relaciones de competencia en San Mateo se apoyan sobre dos elementos fundamentales que dan a las relaciones entre los productores una dinámica particular. Por un lado, la competencia se ha centrado fuertemente sobre el precio de los productos, descartando otras dimensiones como la calidad, la creatividad o los servicios de venta y pos-venta a los clientes. Al mismo tiempo, predomina una percepción limitada y local del mercado que se traduce en una imagen muy estrecha de quiénes son los posibles competidores y clientes: en esta carrera competitiva parece que los únicos participantes fueran los mismos productores de San Mateo, pues la meta final de esta carrera también es muy acotada y parece reducirse a una clientela estática y predeterminada que no puede incrementarse en términos absolutos sino relativos (si tú tienes más clientes yo

tengo menos, y viceversa). Estos dos elementos, competencia centrada en el precio y percepción local del mercado, tienen fuertes consecuencias sobre el tipo de relaciones que se establecen entre los productores: las relaciones de cooperación se ven obstaculizadas, se acentúa la fragmentación del mundo laboral local y surgen conflictos que dificultan el desarrollo conjunto del distrito empujándolo hacia una espiral involutiva.

El primer factor a tener en cuenta para entender esta espiral involutiva a la que empujan los conflictos surgidos de las relaciones de competencia, es la percepción generalizada de que el sistema de competencia se reduce a San Mateo. En esta percepción, el mercado parece estar predeterminado tanto por el lado de la demanda (los clientes son exclusivamente los que llegan a la comunidad), como por el lado de la oferta (los productores son sólo aquellos que pertenecen a la comunidad). La consecuencia es que a partir de estas premisas difícilmente pueden imaginarse posibilidades de un crecimiento conjunto y sostenido. De esta forma, no sólo las relaciones de cooperación se encuentran con un nuevo obstáculo, sino que hasta la exclusión de otros productores aparece como un aumento de las posibilidades de crecimiento individual.

Pero además debemos tener en cuenta que la competencia no responde al «modelo ideal» shumpeteriano o de los distritos europeos exitosos, centrada en la calidad, la innovación y los servicios al consumidor. El esfuerzo de los productores locales está puesto simplemente en la estrategia más conocida y al alcance de sus posibilidades, es decir, en lograr una dismi-

nución de los precios. De esta manera, la espiral involutiva amenaza con nuevas consecuencias destructivas: la calidad del producto es empujada hacia abajo pues comienzan a buscarse materiales de menor precio; al mismo tiempo los márgenes de ganancia son achicados; el pago del trabajo del propietario del taller e incluso el de sus familiares puede ser suprimido; el producto se fabrica prestando menor atención a los detalles. Las estrategias de competencia puestas en juego no fomentan el incremento del valor agregado del producto, sino que generan precisamente el efecto contrario. Cada vez que un productor intente aumentar el valor agregado del producto, incrementando sus inversiones en calidad, servicios, tecnología, es muy posible que sea eliminado o cambie de estrategia antes de que esto suceda, obligado por un sistema competitivo que no ha puesto allí su mira sino centralmente en el precio.

Estas mismas estrategias, centradas en el precio y un mercado local, llevan a que las relaciones de competencia transiten por los canales opuestos a los que varios autores reconocen como determinantes del crecimiento de algunos distritos altamente exitosos (Dini, 1992; Saba, 1994; Dei Otatti, 1995): la calidad es disminuida, las innovaciones son evitadas y los pocos servicios al consumidor son crecientemente suprimidos.

Sin embargo, este tipo de competencia con consecuencias destructivas no es inherente a determinado entorno socio-cultural ni está automáticamente excluido de otros ambientes. Varios autores (Capecchi, 1987; Zeitlin, 1990; Dei Otatti, 1995) han resaltado la

importancia que deben jugar las instituciones formales del ámbito local, canalizando la resolución de conflictos y evitando sus consecuencias destructivas sobre el equilibrio dinámico de cooperación y competencia necesario para que cualquier distrito sea viable. Incluso Dei Otatti (1995), en cuyo trabajo se le da un peso preponderante a la «atmósfera socio-cultural» para explicar el éxito de los distritos italianos, no deja de reconocer la significación de estas instituciones. La autora señala:

Esto vale en modo particular para los distritos industriales en cuanto en su interior, más fácilmente que en otros contextos, la competencia por el precio puede tener consecuencias destructivas sobre el delicado equilibrio entre competencia y colaboración que está en la base del funcionamiento de este modelo... Con este objetivo, las costumbres locales y, en particular, las normas de reciprocidad son de ayuda, pero para la regulación de transacciones con elevadas cuasi rentas apropiables no constituyen una salvaguardia suficiente. A este fin, es necesario el sostén explícito de otras instituciones formales, entre las cuales desempeñan un papel importante por las asociaciones de los industriales, los artesanos y los sindicatos de los trabajadores, y más en general los gobiernos locales, los partidos políticos y otras instituciones diversas de acuerdo con las circunstancias. (Dei Otatti, 1995: 78-79).<sup>8</sup>

<sup>8</sup> La traducción del original en italiano es mía.

En el distrito de San Mateo, las instituciones formales que tienen una participación activa sobre la actividad económica local son escasas, limitándose en nuestro caso a las asociaciones de productores y, en menor medida, al gobierno local. Pero estas instituciones, lejos de contribuir a que la competencia y los conflictos no degeneren en consecuencias negativas para el crecimiento del distrito, favorecen las estrategias de la competencia individual que antes hemos repasado e incluso generan un nuevo tipo de conflicto colectivo no menos destructivo.

Principalmente las asociaciones, pero también el gobierno local dejándose presionar por estas últimas, han centrado sus estrategias competitivas en una percepción del mercado potencial tan acotada como la de los productores individuales; y si bien no específicamente en los precios, sus esfuerzos se han orientado hacia la venta, dejando de lado otros objetivos como la capacitación, la difusión de innovaciones (en los productos, en la tecnología y en los procesos productivos) y el asesoramiento técnico e informativo. Como consecuencia las instituciones reproducen las tendencias competitivas que hemos venido analizando.

Con respecto a este último punto, las dos agrupaciones más importantes de San Mateo se han dedicado, práctica y exclusivamente, a objetivos de comercialización. Pero esta estrategia, combinada con la percepción local del mercado, impide que las asociaciones busquen nuevos mercados y que desempeñen un papel más activo y agresivo como un verdadero agente de comercialización. Bajo los presupuestos de un mercado local y estático, las

estrategias de las asociaciones se han orientado en dos direcciones: a la construcción de tianguis lo más cerca posible de las vías de acceso a la comunidad, y a impedir o evitar que surjan nuevos competidores; es decir, obstaculizar el surgimiento de nuevos productores que generarán nuevas asociaciones y que a su vez construirán nuevos tianguis.

Esta última estrategia competitiva pone de relieve uno de los rasgos más importantes que asumen las relaciones de conflicto en San Mateo. En una comunidad especializada, relativamente pequeña y con ciertas tendencias a cerrarse sobre sí misma (como es el caso del distrito bajo análisis), las relaciones de conflicto suelen entrecruzarse, superponerse e involucrar a los mismos actores en diferentes papeles (lo cual puede contribuir a una personalización del conflicto). Esta superposición e interdependencia de diferentes relaciones de conflicto se observa por lo menos en dos momentos.

En primer lugar, la lucha por excluir a otros productores es simultáneamente un conflicto derivado de las relaciones de competencia por el mercado local de bienes (calzado) y una disputa por el mercado local de trabajo. Esta última dimensión pone de relieve un tipo de conflicto entre productores con importantes consecuencias para el funcionamiento de un distrito que, a pesar de ello, no ha recibido la atención que merece. Algunos autores han señalado que en las pequeñas unidades productivas las razones que explican los escasos conflictos entre capital y trabajo, y la apatía política o conservadurismo de la clase obrera, pueden ser atribuidas a la elevada proclividad y

relativa facilidad con que los trabajadores pueden convertirse en pequeños productores (Morris y Lowder, 1992; Escobar Latapi, 1986). Sin embargo, estos mismos factores pueden desencadenar otro tipo de conflictos entre patrones y trabajadores que aspiran a transformarse en futuros productores. En un contexto como el de San Mateo donde predomina una percepción del mercado como algo estático, predefinido y limitado al ámbito local, el surgimiento potencial de nuevos productores implica compartir un mercado acotado entre más competidores. Pero al mismo tiempo, estos nuevos productores que emigran de las filas de los trabajadores representan un achicamiento del mercado local de fuerza de trabajo. El presidente de la Asociación Grupo Artesanal nos explicaba en los siguientes términos las razones de la oposición por parte de la otra asociación (PROCASMA), que debieron enfrentar en sus primeros años de vida:

Lo que nosotros queríamos era no desaparecer. Lo que quería PROCASMA era que cerremos, que desapareciéramos, que siguiéramos siendo sus trabajadores. Porque ellos fueron los primeros patrones, los más viejos, y muchos de los que trabajaban allá con ellos, empezaron a hacer sus talleres y están ahora en esta asociación.

En segundo lugar, esta misma interdependencia de diferentes nudos de conflictividad vuelve a presentarse en otro ámbito de las relaciones de competencia: la politización de los antagonismos entre las asociaciones. Hasta el momento, las únicas instituciones formales que parecían intervenir en la principal actividad económica de la

comunidad eran las asociaciones de productores; sin embargo, también debemos tener en cuenta la presencia del gobierno local.

Muchos autores, pero tal vez en forma más insistente Zeitlin (1990) y Capecchi (1987), han señalado la importancia de los gobiernos locales para favorecer y fortalecer un desarrollo económico endógeno. La intervención de estas instituciones gubernamentales, documentadas por estos autores para el caso de varios distritos exitosos, va desde la simple creación de centros de capacitación para trabajadores y empresarios hasta el fomento y establecimiento de actividades conexas con el sector, la implementación de convenios con centros universitarios o de investigación para el desarrollo de nueva tecnología, diseños, y otros, (los tan conocidos y recomendados programas de I&D).

En San Mateo el gobierno local ha tenido una intervención importante, pero de forma diametralmente diferente a la que reseñan aquellos autores. En primer lugar, no estamos totalmente convencidos de que pueda hablarse de la participación de instituciones gubernamentales, pues esta intervención ha estado caracterizada por un alto nivel de personalización en la figura del presidente municipal. Las decisiones y acciones del gobierno local que han tenido y tienen incidencia sobre la economía local son principalmente el resultado de estrategias y presiones políticas, y en este sentido provienen, más que de instituciones formales, de figuras políticas.

Cabe señalar además y en estrecha relación con lo anterior, que la intervención gubernamental goza de

una mínima autonomía respecto al juego político de la comunidad. Los sucesivos presidentes municipales con frecuencia se han visto convertidos en instrumentos de las estrategias de las agrupaciones de productores. De esta forma, no sólo las instituciones del gobierno han perdido autonomía, sino que las asociaciones se han visto envueltas desde sus inicios en un proceso de creciente politización, expresada en una estrecha dependencia de sus decisiones y estrategias competitivas con respecto a los recursos del poder público. Los presidentes municipales ven en las agrupaciones fuentes potenciales de apoyo a su gestión, y las agrupaciones ven en ellos recursos de poder que pueden orientarse a su favor en la competencia por el mercado local.

Las asociaciones de productores representan un importante recurso político, e incluso uno de los escalones que puede conducir a la Presidencia Municipal. Esta importancia política adquirida por las asociaciones, y fundamentalmente del cargo de presidente, ha tenido fuertes consecuencias sobre el desarrollo de la comunidad. Ha obstaculizado la unidad del distrito, acentuado los conflictos entre las asociaciones y desviado la atención de los intereses específicamente productivos.

Por otra parte, así como los dirigentes pretenden controlar las asociaciones de productores en razón del peso político que ellas tienen en la comunidad, de la misma manera esta centralidad política puede ser utilizada para presionar sobre el gobierno local y los presidentes municipales. Nuevamente las consecuencias no han sido muy beneficiosas para el distrito. La competencia entre las agrupaciones se

ha politizado; es decir, han basado gran parte de sus estrategias competitivas en el recurso de la presión política y generado una serie de efectos en cadena: desinterés o despreocupación por otras estrategias que permitieran elevar la competitividad de sus socios, bloqueo municipal a nuevas iniciativas, reforzamiento de una perspectiva local del mercado y la competencia.

Si en el apartado anterior habíamos enfatizado la debilidad de las relaciones de cooperación, este repaso de las relaciones de competencia nos permite señalar que los conflictos surgidos en el interior de la comunidad no sólo representan un nuevo obstáculo para las redes de cooperación, sino que pueden tener un carácter paralizante y hasta destructivo para el funcionamiento del distrito. Sin embargo, en más de una oportunidad hemos señalado que el surgimiento de conflictos es un rasgo casi inherente de la competencia y, por otro lado, que el carácter negativo de estos conflictos no responde exclusivamente a factores socio-culturales. Las instituciones formales tienen en este ámbito un papel central; de ellas depende, en gran parte, canalizar las relaciones competitivas por los carriles más adecuados y evitar sus consecuencias no deseadas. En el caso de San Mateo, creemos que las instituciones locales existentes (gobierno local y asociaciones de productores) no han logrado cumplir esta función. La percepción local y acotada del mercado, también compartida por estas instituciones, combinada con su orientación casi exclusiva hacia la comercialización y una creciente politización de sus acciones, no sólo no ha podido orientar a los productores hacia una modalidad

de competencia más moderna basada en la calidad, la innovación y los servicios, sino que ha acentuado sus efectos negativos y añadido nuevos núcleos de tensión paralizantes y destructivos para el distrito.

#### SAN MATEO ATENCO: UN CASO DE FRAGMENTACIÓN COMUNITARIA

La caracterización que refleja con mayor claridad la modalidad que asumen las relaciones de cooperación y competencia en San Mateo, es expresada por una tendencia a la cooperación que excluye la colaboración, y una competencia centrada en el ámbito local que genera conflictos de carácter paralizante para el desarrollo del distrito. Los factores que nos permiten comprender esta dinámica que asumen las relaciones de cooperación y competencia, se ubican centralmente en un conjunto de valores, pautas de comportamiento y percepciones de los productores, fuertemente arraigados en la comunidad cuya resultante directa es (aunque puede parecer contradictorio) un distrito industrial en el que predomina un mundo productivo fragmentado.

Uno de los elementos que tiene mayores repercusiones sobre este ámbito de las relaciones inter-empresas es la elevada valoración de la autosuficiencia manifestada por los productores. Sin embargo, esta valoración de la autosuficiencia no es una cualidad inherente a las pequeñas unidades productivas, sino que responde y es parte de una compleja y espesa trama de relaciones y factores sociales y culturales.

En primer lugar, uno de los elementos a tener en cuenta es la percepción, dominante en San Mateo, del

taller como patrimonio familiar. De aquí se siguen un conjunto de factores que estimulan la valoración de la autosuficiencia, tales como:

- a) una tendencia al control personal y directo del propietario (y/o su familia) sobre la unidad productiva;
- b) una fuerte asociación del prestigio familiar con el desempeño del taller, y
- c) una percepción de la colaboración como un síntoma de debilidad.

En segundo lugar, la aversión al riesgo y la reticencia a asumir compromisos de largo plazo es otro de los aspectos que contribuye a promover comportamientos autosuficientes. Los productores prefieren mantener la unidad productiva bajo su control, con todas las limitaciones que ello puede implicar, antes de aventurarse en proyectos y compromisos desconocidos que puedan poner en peligro la continuidad del taller. Las relaciones de cooperación horizontales, pero principalmente aquellas de tipo vertical, implican una coordinación entre las partes que los productores interpretan como una pérdida de autonomía y un involucramiento en compromisos que rigidizan la flexibilidad con que puede manejarse individualmente la unidad productiva.

Finalmente, la tendencia a la autosuficiencia que favorece comportamientos no cooperativos (o al menos que no impliquen complementariedad) se encuentra profundamente entrelazada con la modalidad que asumen las relaciones de competencia basadas en el precio y una percepción local del mercado.

En lo atinente al privilegio del precio como variable competitiva, descartando el recurso a la innovación,

la calidad y los servicios, un conjunto de factores contribuyen a entender esta tendencia: la tradicional especialización de San Mateo en una producción destinada a sectores de escasos recursos, la escasez de recursos (principalmente de capital, pero también de información), y la ya mencionada valoración de la autosuficiencia, llevan a los productores a rechazar la colaboración y acentuar las pautas de competencia ya conocidas.

Por otra parte, la percepción local del mercado se entrelaza a una dinámica particular de este distrito que resultaría difícil sintetizar aquí, pero que responde en líneas generales a un largo proceso de encapsulamiento del distrito. Tendencia que a su vez se ha visto reforzada no sólo por la ausencia de apoyos institucionales que permitieran a los productores locales ver la necesidad de trascender los límites del propio distrito, sino también por la participación activa de las pocas instituciones existentes en este proceso de encapsulamiento.

De esta forma, un conjunto de factores característicos de la atmósfera socio-cultural e institucional crea las condiciones que propician una dinámica particular de las relaciones interempresas. Las relaciones de cooperación y competencia adquieren en estas condiciones una modalidad que genera un mismo efecto de encapsulamiento en los niveles micro y meso: los talleres, en su pequeña escala, tienden a la integración jerárquica, mientras el distrito tiende a cerrarse sobre sí mismo haciendo coincidir el espacio de relaciones socio-productivas con los límites de la comunidad. De esta forma, San Mateo adquiere una configuración radicalmente diferente a los distritos tradicionalmente estudiados: tiende al

encapsulamiento frente al exterior y a la fragmentación en su interior.

Al inicio de este artículo señalábamos que el redescubrimiento de la incidencia de los factores socio-culturales sobre las modalidades que puede asumir el desarrollo industrial y la formas de organización productiva, era uno de los aportes más significativos de los estudios recientes sobre los distritos industriales. En este sentido quisiéramos concluir esta breve reflexión expresando el deseo de que el redescubrimiento de esta dimensión no sea rápidamente olvidado y archivado como una moda pasajera de la discusión académica. Frente a los procesos de reestructuración productiva que viven los países latinoamericanos, hoy suelen ser frecuentes los intentos de gobiernos, planificadores del desarrollo industrial y académicos por extrapolar experiencias exitosas a los contextos de la región, como si se tratara de modelos ideales con carácter prescriptivo que pueden ser aplicados en cualquier parte del mundo haciendo abstracción de los contextos sociales y culturales en los cuales tienen lugar (Humphrey, 1995). Esperamos que el análisis realizado contribuya a reconocer que los «modelos de organización productiva» en la práctica y sobre el «terreno» se constituyen en experiencias *sui generis* que responden a las características que asume la configuración socio-cultural, institucional y estructural de los contextos locales. En otros términos, se trata de reconocer la especificidad de los problemas, desafíos, potencialidades y necesidades que enfrenta el desarrollo industrial en los países latinoamericanos.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, Patricia. «El empleo a domicilio en el medio rural: la nueva manufactura», en *Estudios Sociológicos*. vol. 6, núm. 18, 1988.
- BARNEY, J.B. y William Ouchi. «The search of new microeconomic and organization theory paradigms». En J.B. Barney y W. Ouchi (eds.), *Organizational Economics*. USA, Jossey - Bass Publishers, 1990a.
- . «Basic concepts: information, oportunist, and economic exchange. Introduction». En J.B. Barney y W. Ouchi (eds.), *Organizational Economics*. 1990b.
- BECATTINI, G. «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano». En *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 5, invierno, 1988.
- . «Italy». En W. Sengenberger, G. Loveman y M. Piore (eds.), *The Re-emergence of small enterprises*. Ginebra, I.L.O., 1990.
- BERICAT, E. «Distritos y nebulosas industriales». En *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 11, invierno, 1990.
- BIANCHI, P. «Competencia dinámica, distritos industriales y medidas locales». En *Industrialización y desarrollo tecnológico, Informe 13*. Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas, 1992.
- BLIM, M. «Economic development and decline in the emerging global factory: some italian lessons». En *Politics & Society*, vol.18, núm. 1, 1990.
- CAPECCHI, V. «The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia Romagna». En A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1987.
- CASALET, Mónica (coord.) *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES*. México, Proyecto de Investigación NAFIN - FLACSO. 1995, (Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 9).
- CASTILLO, J. «La división del trabajo entre empresas». En *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm. 5, invierno, 1988.
- CEPAL «Nuevas tecnologías en pequeñas empresas chilenas: difusión e impacto». En *Industrialización y Desarrollo Tecnológico. Informe 13*, Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas, 1992.
- COASE, Ronald. «The nature of the firm». En J.B. Barney y W. Ouchi (eds.), *Organizational Economics*. USA, Jossey - Bass Publishers, 1990 [1937].
- COOK, S. y L. Binford. *La Necesidad Obliga. La Pequeña Industria Rural en el Capitalismo Mexicano*. México, CONACULTA, 1995.
- DEI OTTATI, G. *Tra Mercato e Comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*. Milano, Italia, Ed. Franco Angeli, 1995.

- DINI, M. «Capacidad competitiva de las pequeñas empresas italianas. Análisis crítico de la teoría de los distritos industriales en un marco de economía abierta». En *Industrialización y Desarrollo Tecnológico. Informe 13*. Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas, 1992.
- ESCOBAR LATAPÍ, Agustín. *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986.
- . «Auge y crisis de un mercado de trabajo: los talleres manufactureros de Guadalajara, antes y después de 1982». En G. de la Peña, J. Durán, A. Escobar y J. García de Alba (comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara y CIESAS, 1990.
- GRANOVETTER, M. «Economic action and social structure: the problem of embeddedness». En *American Journal of Sociology*, núm. 91, 1985.
- HUMPHREY, J. «Introduction». En *World Development*, vol. 23, núm 1, 1995.
- KLEIN, B., R. Crawford. y A. Alchian. «Vertical integration, apropiable rents and the competitive contracting process». En J.B. Barney y W. Ouchi (eds.), *Organizational Economics*. USA, Jossey - Bass Publishers, 1990.
- MORRIS, A. y S. LOWDER. «Flexible specialization: the application of theory in a poor country context: León, México». En *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.16, núm.2, 1992.
- NORTH, D. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, FCE., 1993.
- OUCHI, William. «Market, bureaucracies and clans». En *Administrative Science Quarterly*, marzo (citado en C. Trigilia, 1991, *op. cit.*), 1980.
- PERULLI, P. «Towards a regionalization of industrial relation». En *International Journal of Urban and Regional Research*, 1992.
- PIORE, Michael. 1993. «Comunidades locales y mercados globales. Notas sobre el papel cambiante de las pequeñas empresas en las economías industriales». Ponencia presentada en el Seminario Internacional «El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial», México.
- , y Ch. Sabel, *La segunda ruptura industrial*. Madrid, Alianza, 1990.
- PLATTNER, Stuart. «El comportamiento económico en los mercados». En S. Plattner (ed.) *Antropología económica*. México, Alianza, 1991.
- RABELLOTTI, R. «Is there an Industrial District Model? Footwear districts an Italy and Mexico compared». En *World Development*, vol.23, núm. 1, 1995.

- RASMUSSEN, E. *Games and Information: an introduction to Game Theory*. Oxford, Basil Blackwell, 1989.
- SARAVI, Gonzalo. «Detrás de la basura. Notas sobre el sector informal urbano», en Quirós, G. y Saraví, G., *La informalidad económica*. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1994.
- . «Redescubriendo la micro-industria: los pequeños productores del calzado de un distrito industrial en México». Tesis de Maestría, FLACSO-sede México, 1996.
- SCHMITZ, Hubert. «Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster». En *World Development*, vol.23, núm.1. 1995.
- SIMON, H. *Naturaleza y límites de la razón humana*. México, FCE., 1989.
- TRIGILIA, C. «Economía de los costes de transacción y sociología: ¿cooperación o conflicto?». En *Sociología del Trabajo*, nueva época, núm.12, primavera, 1991.
- VISSER, E. J. «Limits to Local Learning. The Case of a Spatial Cluster of Small Clothing Manufacturing Firms in Lima, Perú». Ponencia presentada en LASA, Washington, 1995.
- WILLIAMSON, O. *Las instituciones económicas del capitalismo* México, FCE., 1989.
- ZEITLIN, J. *Industrial District and Local Economic Regeneration: Models, Institutions and Policies*. Ponencia presentada en International Conference on Industrial Districts and Local Economic Regeneration, organizada por International Institute for Labour Studies, Ginebra, 1990.