

Pequeñas y medianas empresas y la Organización Industrial Evolutiva. Apuntes para orientar la Reseña de “Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México”*

Kurt Unger Rubín**

Esta reseña registra la lectura de “Claroscuros...” intentando respetar el propósito de la obra en el sentido de destacar el rol potencial de pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el desarrollo económico y social de México y países similares. El libro consta de cinco capítulos en tres partes, a saber: una revisión de las experiencias de políticas para las Pymes en América Latina y el Caribe (Péres y Stumpo), la apreciación del conjunto de las experiencias de Pymes en México (Dussel), y los tres casos exitosos en Pymes referidos a empresas de la industria del vestido en Aguascalientes (Bair), la electrónica de Jalisco (Woo) y la metalmecánica en Cd. Juárez, Chihuahua (Carrillo). Los capítulos introductorios de Péres-Stumpo y Dussel, adoptan una perspectiva más cautelosa al ponderar los resultados irregulares que ha alcanzado la política industrial de favorecimiento a las Pymes en los países de la región. Esta ponderación se complica debido a que la instrumentación de dicha política tampoco ha sido decidida. Los capítulos de casos exitosos, por el contrario, no contienen elementos suficientes para obtener conclusiones que permitan discriminar entre agentes (Pymes, entre otros), sectores y regiones, para efectos de política industrial.

El énfasis compartido está en poner en relieve las contribuciones que las Pymes pueden tener en la generación de empleos y también en su papel para que el aprendizaje industrial sea difundido en las regio-

* Dussel, E. (2002) (coordinador), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, México, Editorial JUS, SA de CV.

** Profesor-investigador, CIDE. Correo electrónico: kurt.unger@cide.edu

nes. Se pasa revista a experiencias concretas de varias entidades del país y de ciertos sectores de importancia manifiesta en cada caso. Al final, el lector deberá obtener sus propias conclusiones a partir, creo yo, de una ponderación equilibrada entre los capítulos, que busque mediar entre los extremos: las Pymes no son la panacea universal, pero tampoco debemos negarles sus potencialidades ya reveladas. Un tanto más delicado (si no contradictorio) es apresurarse en dictar políticas de apoyo con base a lo mostrado, pues en estricto sentido, los éxitos se han dado *a pesar* de no contar con tales apoyos, sean financieros, fiscales, tecnológicos o de otra índole.

De inicio, la advertencia básica al lector es comprender que los investigadores, por principio de oficio, solemos desarrollar afectos por el objeto de estudio. Al igual que el artista se compenetra (a veces más allá de lo previsto) y cae conquistado por la belleza de sus modelos, los investigadores que se ocupan de estudiar empresas, sectores y regiones, terminan comúnmente atrapados por las virtudes de lo descubierto. Las Pymes, en su connotación nostálgica de un pasado idealizado al evocar logros empresariales de individuos, son conquistadoras naturales ante la ambición voraz que nos va mostrando la creciente globalización bajo el liderazgo de grandes conglomerados despersonalizados. El lector advertido debe pues, guardar una sana distancia.

El libro en general respeta los lineamientos de la Organización Industrial contemporánea, la cual ilustra los criterios y cortes de análisis en que puede basarse la política industrial. Éstos surgen del análisis de las estructuras y las estrategias competitivas de las empresas, atendiendo también a las diferencias entre sectores, regiones y empresas por sus atributos de tamaño y origen del capital, entre otros. En la agenda continúa la búsqueda de explicaciones a los diferentes desempeños de las empresas transnacionales (TNCs) y los conglomerados nacionales, acotando asimismo los espacios de actividades aún disponibles para Pymes competitivas. No obstante, hasta la fecha, y para toda América Latina, destaca la tibieza de implementación de políticas públicas de apoyo a las Pymes, como el capítulo introductorio de Peres y Stumpo subraya. Estos autores conforman su conclusión al afirmar que “el paso más constructivo sería concentrar esfuerzos en el desarrollo institucional y en la asignación de recursos humanos y financieros que permitan efectivamente poner en práctica los nuevos instrumentos” (p. 16). Veamos muy resumidamente algu-

nos elementos de lo que cada experiencia concreta en el caso de México aporta.

Las dos empresas que ilustran el éxito del sector del vestido en Aguascalientes han seguido trayectorias muy diferentes, por lo que no puede hablarse de una receta general. Las diferencias radican en el grado de importancia que pueden tener las exportaciones, pero en otras situaciones el mercado local, apuntalado con el desarrollo de marcas propias, logra ser más relevante. En la misma tónica, cada estrategia supone un rol diferente en la relación con cadenas globales y en el grado de dependencia que se desarrolla con grandes TNCs.

El capítulo sobre la electrónica en Jalisco reviste una influencia más determinante de grandes TNCs. Se parte de la instalación de fabricantes de equipos (OEMs) que al paso del tiempo desarrollan la subcontratación de productos y componentes electrónicos con empresas locales (CEMs), incluidas algunas de menor tamaño. El “Valle del Silicio” en las proximidades de Guadalajara concentra las sinergias del sector, y la visión del capítulo subraya una misión compartida de profundizar en el aprendizaje industrial entre las TNCs, el gobierno local y las organizaciones empresariales. No obstante, puede haber un exceso de optimismo al extrapolar hacia el futuro una senda de crecimiento que no tiene restricciones ni más límites que continuar con los pasos de los últimos años. El llamado a la cautela que nos gustaría levantar a este respecto, está en cuestionar el supuesto lineal (si no exponencial) con que se proyectan las curvas de aprendizaje y la integración de fases productivas hacia adelante en el tiempo, expectativas que han probado ser demasiado optimistas en otros tiempos, sectores y países. Esto es, haber transitado al desarrollo de CEMs no es condición suficiente para acceder en el futuro a las fases tecnológicamente complejas de la electrónica ni a la generación de tecnología propia e independiente.

Los casos de las maquiladoras de Ciudad Juárez que desarrollan proveedores metalmecánicos es tal vez el de mayor interés por involucrar a Pymes de bienes de capital, cuyo potencial de crear externalidades tecnológicas y de entrenamiento industrial es generalmente mayor. La experiencia del “Valle de los Arneses”, en que las empresas transnacionales de autopartes llegan a demandar servicios de maquinados, da idea de una especialización sectorial regional de mayores encadenamientos, que en otros casos. Las experiencias de

proveeduría local a partir de esas maquiladoras llevan a algunos empresarios locales a visualizar sus propias empresas de servicio.

Creo que hay otras consideraciones del contexto más general que también valdría la pena tener presente. El ajuste competitivo que llevaron a cabo las empresas en México, particularmente en aquellos sectores en control de TNCs y conglomerados de alta escala, consolidó una mayor concentración oligopólica en la mayoría de las industrias. En estos casos, la participación de Pymes se antoja más difícil y restrictiva. En muchas actividades, su papel inmediato estará estrictamente limitado y supeditado a la voluntad de las grandes líderes para integrarlas en su dinámica, sea como proveedoras de insumos muy puntuales o como transformadoras (diferenciadoras/adaptadoras) de componentes y productos antes de su consumo final.

En otras actividades, por el contrario, el ajuste competitivo ha puesto de manifiesto que algunas Pymes no pudieron subsistir, aunque no es claro hasta que punto habría que haberlas rescatado a todas por igual. En el caso de las que sobrevivieron al ajuste de la última década, su éxito es evidencia de “ventajas reveladas” sólidas que muy probablemente aseguran su sobrevivencia futura. La implicación de política es diferente para cada caso, pero en el de las que sobrevivieron el imperativo de apoyos es, si acaso, incierto.

Una línea de investigación que queda aún pendiente, en éste como en la mayoría de los estudios de Organización Industrial aplicada que se intentan, es la estimación de las externalidades estratégicas y tecnológicas que pueden derivar de la relación usuarios-proveedores entre empresas del mismo *cluster* sectorial, incluyendo particularmente la participación de Pymes como proveedores de equipos especializados hechos a la orden y servicios de ingeniería.

La relación entre usuarios-proveedores se expresa ya en algunos casos, así sea con timidez, en el desarrollo de redes regionales de algunos sectores integrados. Algunas de estas redes dan cabida a la participación de Pymes, otras no. Entre las que lo hacen, faltaría promover una política de privilegios bien diferenciados a las empresas que fomentan la participación de Pymes como proveedores de equipos, ingeniería, servicios de control y mantenimiento sofisticados, entre otras.

Un acierto de los casos estudiados ha sido profundizar en los pocos sectores líderes con ventaja competitiva en cada región, ya fueran ventajas que les dieron los recursos naturales o la competitividad asociada

al aprendizaje, la experiencia y la tradición industrial en dicha región. Las redes analizadas, por ser más recientes o incipientes, son menos fáciles de ser explicadas por mero efecto de la tradición. En general, han sido iniciadas por la concentración de recursos por parte de algunas pocas empresas, en asociación con los gobiernos de los estados en cuestión. En esta óptica, hay que ver a la red electrónica de El Salto, Jalisco (Woo, 2002), las maquiladoras de la metalmecánica de Juárez (Carrillo, 2002) y la red de la confección en Aguascalientes (Bair 2002), para las cuales debe tomarse en cuenta la estrategia conciente de grandes empresas, casi siempre extranjeras, por desarrollar nuevos polos industriales especializados.

La atracción a otros participantes de esas redes, incluidas algunas Pymes locales, ha estado basada en el aprovechamiento de externalidades ya disponibles que dan lugar a ventajas por economías de la aglomeración, las escalas y el entrenamiento de la fuerza laboral; en el mismo sentido, tendrán que ponderarse y moderarse expectativas de la atracción sustentada exclusivamente en el aprovechamiento de los precios relativos del salario y la inversión, los que en no pocas ocasiones se castigan innecesariamente por las políticas locales.

En el ámbito de las políticas, hay una recomendación subyacente a todos los capítulos. El éxito y supervivencia de estos *clusters* o redes regionales se toma por dado, ignorando que en otros países se han convertido en el eje de las políticas de impulso industrial, regional y de la innovación. Por tanto, se insiste en que el análisis debe orientarse hacia recomendaciones de política industrial regional que apuntalen las ventajas hoy reveladas en esas regiones.

El campo de acciones posibles es muy extenso y habría que ser selectivos. Entre otras acciones, es necesario fortalecer la integración de los *clusters* regionales que arrastren al desarrollo de los sectores tecnológicamente dinámicos por excelencia, esto es, los proveedores especializados y algunas de las actividades basadas en ciencia de natural relevancia al *cluster* de especialización. En algunas de estas redes podrá anticiparse el papel de las Pymes, particularmente como proveedores de equipos a la orden y servicios intensivos en ingeniería y diseño. Asimismo, podría intentarse orientar el desarrollo de las instituciones locales que acompañan a los sistemas de educación, innovación y especialización regional y sectorial. Se dice fácil, pero resta por ver la vocación de política local discriminatoria, en pos de consolidar ciertas áreas de especialización sobre muchas otras.

Entrevista

