

Derechos reservados de El Colegio de Sonora, ISSN 0188-7408

Reseñas

Óscar F. Contreras y Jorge Carrillo (coords.) (2003),  
*Hecho en Norteamérica:  
cinco estudios sobre la integración industrial  
de México en América del Norte,*  
México, D. F.,  
Cal y arena y El Colegio de Sonora,  
194 pp.

Hay dos fenómenos, confluientes en el tiempo, que están configurando el perfil e incrementando la relevancia de las políticas regionales y las estrategias industriales en nuestro país. Uno es de carácter económico y el otro, de carácter institucional. En efecto, por un lado hay que subrayar que la globalización de la economía ha convertido el cambio técnico en un elemento clave de la competitividad y del crecimiento económico. Los avances de las nuevas tecnologías han propiciado los actuales procesos de descentralización y flexibilización productiva; además, la dotación de activos intangibles y la oferta de servicios de producción han resultado fundamentales en el logro de la eficiencia de los sistemas empresariales. A esto hay que agregar las limitaciones cada vez más manifiestas de las políticas macroeconómicas en la dirección de las economías. Y, por otro, debe señalarse que la dinámica generada por la integración comercial de América del Norte y el propio Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han convertido a las regiones y empresas en auténticas protagonistas del diseño e instrumentación de políticas regionales y a la cooperación dentro y entre las empresas en una cuestión esencial de la eficacia de las mismas.

Pues bien, el propósito del libro es contribuir al esclarecimiento de los impactos del TLCAN a partir del estudio de segmentos industriales que encabezan una estrategia de reorganización productiva

global. En otras palabras, intenta una evaluación del TLCAN mediante el estudio de segmentos industriales, regiones y productos específicos. Un rasgo del grupo de capítulos que integra el libro es que adoptan un enfoque que privilegia el análisis de las trayectorias industriales regionales, registrando las transformaciones tecnológicas, organizacionales y competitivas, a partir del tratado.

Con el propósito de dar una panorámica general del libro y de sus conceptos más sobresalientes, expondremos cada uno de los cinco capítulos que lo componen.

En el primero, "Más allá de las maquiladoras: el complejo manufacturero del televisor en el norte de México", Óscar F. Contreras y Rhonda Evans presentan un estudio sobre la industria de televisores, un sector que encabeza los mayores cambios experimentados a raíz del TLCAN y un buen ejemplo de la etapa de integración del espacio económico regional en la dinámica de las industrias globalizadas. A partir del tratado, la industria de televisores ha experimentado grandes cambios, como una mayor inversión extranjera directa (norteamericana y asiática) bajo el régimen maquilador y una estrategia de mayor integración vertical nacional, que han tenido un papel decisivo para consolidarla como el más importante centro de producción de televisores para el mercado norteamericano.

La exitosa expansión de la industria de televisores en Tijuana y Ciudad Juárez ha significado una especialización, con presencia de once transnacionales, así como un aumento de empleo, con casi 33 mil trabajadores, y transferencia de conocimientos. Sin embargo, la mayor presencia industrial no ha significado mayores encadenamientos locales.

Del análisis de los autores se deduce que aunque el TLCAN ha acentuado algunas tendencias hacia la creación de un cluster industrial en el segmento de televisores, éste aún no cumple con todas las características de un cluster exitoso. Es decir, existe un consenso acerca de las características que presentan algunos clusters exitosos como son la acción conjunta de empresas, la especialización sectorial, la innovación en procesos, una demanda sofisticada, la cooperación entre agentes, la concentración industrial en el territorio, una presencia de instituciones, y una muy importante, que es la existencia de proveedores especializados definidores de complementariedades.

En el caso de los televisores no se cumple con la última, luego la implicación de política del estudio es que hay que fortalecer el cluster del televisor en el rubro de proveedores para estimular las competencias combinadas y las economías de proximidad, conformando así al cluster como un motor de desarrollo de refuerzo mutuo.

En "Cableando a Norteamérica: la industria de los arneses automotrices", Jorge Carrillo y Raúl Hinojosa presentan un estudio sobre la industria de arneses automotrices, un sector que ha estado sujeto a una drástica reestructuración tecnológica y a una profunda reorganización industrial, para el cual el TLCAN significó un estímulo para el traslado de este segmento a México. Un ejemplo de este segmento industrial es la corporación Delphi, cuya producción está altamente descentralizada. A lo largo de los últimos años Delphi ha trasladado sus plantas hacia nuestro país y realiza en la actualidad casi la totalidad de las actividades de ensamble en 58 plantas ubicadas en 14 estados mexicanos.

La estrategia de producción descentralizada, de flexibilización productiva y de oferta de servicios de producción han demostrado ser elemento clave en el logro de la eficiencia de los sistemas empresariales de Delphi. Esta estrategia ha significado una desconcentración espacial y un aumento en el número de plantas y de empleo (calificado y no calificado). Además, en cuanto a la integración productiva, cabe destacar que esta corporación compra en la actualidad materiales tanto en México como en plantas de Estados Unidos.

Del estudio queda claro que el TLCAN ha generado en el segmento de arneses automotrices una tendencia hacia la creación de un cluster de redes, como resultado de su necesidad recíproca entre unos de otros y la necesidad de generar innovación. Contrariamente al resto de los estudios que integran el libro, los autores desarrollan el enfoque de cluster basado en interdependencias, lo que exige que no exista una concentración espacial de las actividades económicas, sino relaciones mediante las cadenas de valor. Este tipo de clusters pueden convertirse, por tanto, en un punto fundamental de referencia en la política de competitividad, porque integra el tejido empresarial en núcleos con fuerte capacidad de expansión.

Arturo A. Lara presenta en "Arneses de tercera generación: la migración de firmas de Estados Unidos al norte de México", bajo el

enfoque de clusters, un estudio de la trayectoria de una de las principales empresas de arneses ubicadas en Chihuahua. La historia de migración de Packard Electric al sur de Estados Unidos y posteriormente a México permite identificar la evolución organizacional y tecnológica de las distintas regiones en las que se localizan las plantas de esta transnacional.

Asimismo, la evolución de este segmento industrial de autopartes eléctricas y electrónicas localizado en Chihuahua puede verse como un cluster de primera, segunda y tercera generación, en función de las diferencias de la organización del proceso productivo, en la cooperación entre agentes, en la innovación de procesos, además de la concentración industrial y geográfica. En otras palabras, el arnés que se ensambla en las maquiladoras no es el mismo arnés (de primera generación) que tradicionalmente se había ensamblado en Estados Unidos, puesto que este arnés (de segunda generación) más variado, complejo y de diseño inestable exigía más calidad y en consecuencia mucho más autocontrol y cooperación entre trabajadores. El arnés de tercera generación multiplica esta presión tanto sobre los trabajadores como sobre los ingenieros.

En síntesis, aunque en este trabajo no se reconoce el TLCAN como un factor determinante en la dinámica del segmento de arneses, sí se reconoce al fenómeno de la globalización como muy importante. Además, el estudio propone el concepto de cluster generacional, definido en función de las diferencias cualitativas en la evolución de las plantas que integran este segmento industrial. Este concepto, excepto generar controversias, no parece tener un significado útil para entender la evolución de la industria maquiladora de primera, segunda y tercera generación. En realidad, plantea una tipología de cluster basada en el tipo de productos en lugar de centrarse en las características del propio cluster.

En el capítulo "La conexión del desierto: industria electrónica y proveedores globales en Sonora", de Óscar F. Contreras y José Rodríguez, se cambia de los impactos sectoriales del TLCAN a la dimensión espacial. Se presenta el caso del estado de Sonora, que revela modificaciones en la orientación productiva —con un énfasis en el fortalecimiento del sector externo y una profundización de los vínculos con las transnacionales— y en estructura productiva —

con nuevo eje basado en manufacturas de exportación e inversión extranjera— a partir del TLCAN.

En Sonora, desde el momento de la aprobación y a lo largo de los primeros siete años de vigencia del TLCAN, la actividad económica se reactivó de manera notable, involucrando no sólo al sector industrial vinculado con transnacionales —las maquiladoras fueron la principal fuente de inversión extranjera—, sino también a algunas actividades tradicionales reestructuradas.

También en el estado las empresas de las ramas electrónica y autopartes se han expandido con celeridad, adoptando esquemas de organización complejos y manufacturando productos tecnológicamente complejos, sobre todo en los primeros siete años del TLCAN.

Del análisis de los autores se interfiere que en Sonora existe un cluster regional en las ramas de autopartes y electrónica. Ellos basan esta propuesta en el estudio de un conjunto de empresas proveedoras de los mismos y en que éstas adoptan una distribución espacialmente bien definida, obligando, en aras de la eficiencia y eficacia, a adoptar una perspectiva territorial, lo que implica considerar políticas de cooperación institucional, su conexión con planes de desarrollo regional y fenómenos de descentralización de la política industrial, etcétera. Los autores proponen la idea de que no hay razón para que los clusters sean nacionales, como el de vinicultura de Baja California, siempre y cuando adopten una forma bien definida y puedan convertirse en instrumentos de crecimiento económico regional.

Los capítulos anteriores contienen estudios del impacto del TLCAN por región, por segmento industrial o por producto específico. En "Méjico en Norteamérica: reorganización industrial e integración regional", último capítulo, Óscar F. Contreras y Jorge Carrillo ofrecen una visión global acerca de la evolución reciente de las industrias electrónica de consumo y de autopartes basado en las ventajas competitivas de las que gozan.

Los autores consideran que el replanteamiento estratégico de las corporaciones transnacionales coincide con el TLCAN, y gracias a la conjugación de ambos fenómenos, estos sectores asumen un papel más activo dentro de un esquema de racionalidad global en el que la acumulación de capacidades locales cobra un papel importante.

Según los autores, la extensión de "competitividad" de las industrias electrónica y autopartes va más allá del plano sectorial y espacial, dado que de manera aislada resulta de muy limitada utilidad, siendo convenientemente conectado con conceptos en términos estratégicos más potentes, como el de "ventajas competitivas". Por ventajas competitivas entienden los atributos de que disponen las organizaciones económicas para mantenerse y progresar en el mercado. También, consideran que las ventajas competitivas de los sectores eléctrico y electrónico se derivan fundamentalmente de los conocimientos y habilidades de la empresa, las actitudes y aptitudes de la dirección, de la forma en que desempeñan y coordinan las actividades discretas (producción, comercialización, diseño, innovación), del precio y de la calidad.

Por la complejidad —incapacidad de aislar el impacto del fenómeno—y lo controvertido del tema —enfoque de eficiencia frente a equidad—, es difícil una respuesta sobre los impactos del TLCAN. Sin embargo, los autores se pronuncian por un efecto favorable del tratado, en el sentido que ha promovido el desarrollo de un esquema de complementariedades que amplía las capacidades locales.

Por otro lado, resulta obligado afrontar el contenido y el alcance del concepto de clusters.

A pesar de la amplia definición (p. 109), parece no existir un consenso en torno a la definición y al enfoque de cluster. De hecho se pueden distinguir tres definiciones relacionadas de éste y que aparecen implícitamente en el libro:

- Cluster regional
- Cluster sectorial
- Cluster de redes

Estas definiciones de cluster se basan en dos enfoques principales: uno que se apoya en la similitud y otro que se basa en la interdependencia.

El enfoque basado en la similitud parte del supuesto de que las actividades económicas se agrupan en clusters debido a la necesidad de tener condiciones similares (en cuanto al acceso a un mercado de trabajo calificado, acceso a proveedores especializados, a institucio-

nes de investigación, etc.). Mientras, el enfoque basado en la interdependencia supone que las actividades económicas se agrupan en clusters como resultado de su necesidad recíproca unos de otros y de generar innovaciones.

Sin embargo, a pesar de que la definición de cluster no es una cuestión fácil, la extensión del concepto no puede ir más allá del plano empresarial (sectorial, espacial y de redes), porque no sólo redundará en una creciente complejidad, sino que suscitará controversias. Creo que el concepto alude a una concepción espacial, que pone de relieve la trascendencia del medio territorial en la definición de actividades y empresas. Por ello el concepto de cluster generacional es ambiguo, inadecuado y carente de sentido.

Noé Arón Fuentes\*

\* Profesor-Investigador del Departamento de Estudios Económicos. El Colegio de la Frontera Norte. Correo electrónico: afuentes@colef.mx