

Notas críticas

La deslocalización de la producción en la era global: diferencias regionales en la industria maquiladora de México

Anne Fouquet G.*

Introducción

La mundialización de la economía, la globalización en todas sus formas y acepciones, tiende a percibir el mundo como un tablero en el cual se mueven los peones en función de economías de escala y de producción, sin tomar en cuenta realidades locales inscritas en un proceso socioeconómico particular.

El debate que se inició, hace ya algunos años, acerca del resurgimiento de lo local se encuentra muy ligado a las transformaciones de los modos de acumulación y de producción capitalista. La pérdida de eficiencia del sistema fordista de producción, así como la flexibilización del trabajo y de la producción, conllevan a una deslocalización de las actividades, motivada por la búsqueda de ventajas comparativas. La dimensión geográfica de los procesos económicos se torna entonces primordial para entender los mecanismos de deslocalización, dentro de los cuales la localidad o la región son percibidas como entidades en sí, más allá de su pertenencia a un Estado-nación.

* Profesora-Investigadora del Departamento de Relaciones Internacionales, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey-Campus Monterrey. Se le puede enviar correspondencia a Av. Garza Sada no. 2501 sur, C. P. 64849, Monterrey, Nuevo León, México. Teléfono: 83 28 41 16 Ext: 4574.
Correo electrónico: afouquet@itesm.mx

Las numerosas reestructuraciones que ha vivido el proceso productivo han llevado a abrir el debate sobre el devenir de las "nuevas formas de industrialización". Durante los años ochenta, la discusión se centra sobre la emergencia de un modelo alternativo al fordismo, el "posfordismo" o "neofordismo", "que expresaría el paso de la 'producción de masa' a la 'especialización flexible'" (Leborgne y Lipietz, 1992a:39). Dicho modelo

empujaría el trabajo artesanal dentro de unas redes de empresas independientes, conectadas, especializadas y flexibles, capaces de reaccionar rápidamente a los cambios de moda en el mercado mundial y de poner en marcha de manera eficaz nuevas tecnologías (Leborgne y Lipietz, 1992a:40).

Actualmente, los modelos fordista y posfordista tienden a desdibujarse frente a la complejidad de las nuevas organizaciones productivas. Según el *CRISES*,¹ el fordismo combinaba una producción en masa con un consumo masivo en un sistema de gestión rígida de las relaciones sociales y técnicas de producción y de reproducción.

No se trata aquí de discutir la pertinencia de la oposición entre "producción en masa" y "especialización flexible"; nuestro interés es principalmente el de restituir el contexto en el cual se inscribe la multiplicación de los enfoques territorialistas de las formas de producción.

Las nuevas orientaciones del desarrollo económico a escala internacional favorecen la modernización y la deslocalización de la producción hacia países en los cuales el costo de la mano de obra se encuentra muy bajo, según la lógica de la división internacional del trabajo (DIT), la cual establece una división entre las diferentes tareas de la producción (Vernon, 1966;² Scott, 1992) que prevalece en los años setenta. Esta bipolaridad, sin poder rechazarse totalmente, es

¹ *CRISES*: Colectivo de Investigación sobre las Innovaciones Sociales en las Empresas y los Sindicatos, Universidad de Quebec.

² Vernon (1966) citado por Veltz (1996:22) establece en 1966 una secuencia del proceso productivo según la cual las innovaciones desarrolladas en los países del centro son ejecutadas en los países de la periferia. Esa bipolarización del modelo de producción

más compleja en la actualidad y pareciera que la reestructuración productiva pasa por la formulación de modelos de desarrollo más flexibles, más localizados y más territorializados.

Más allá de los factores meramente económicos, la creación de nuevas zonas industriales lleva a los investigadores de toda disciplina a cuestionarse: ¿Cómo se forman dichas zonas y según qué criterios? ¿Cuáles son las razones del éxito de unas y del fracaso de otras? ¿Por qué se implantan en tal lugar y no en otro? ¿Cuáles son los criterios de implantación a nivel geográfico, político, social?

La respuesta a estas interrogantes alimenta el debate entre científicos de diferentes disciplinas en ciencias sociales. Geógrafos, economistas y sociólogos formulan hipótesis y sugieren pistas de análisis. Cada cual, según su formación inicial o sus prioridades de investigación, insiste sobre un aspecto más que otro. Sin embargo, todos coinciden sobre un punto: la existencia de una dicotomía de los modos y modelos de desarrollo según una realidad espacial. La internacionalización de la producción obliga a una revisión de la concepción del territorio que ya no se percibe únicamente desde una óptica nacional, pero que integra diferentes niveles de lo local en una perspectiva internacional. Es el regreso del espacio a la teoría económica, el espacio no sólo físico sino como revelador de una organización social, creada o heredada.³

Para ilustrar ese debate nos proponemos, primeramente, comparar la evolución de la noción de desarrollo regional y de lo local en Francia y México. En segundo lugar, presentaremos dos de los principales enfoques "territorialistas": el del distrito industrial y el del sistema local de producción flexible o *sistema industrial localizado*. Podremos entonces destacar las similitudes y las diferencias entre estas dos

taylorista es retomada por numerosos autores durante las décadas siguientes. La literatura económica y geográfica norteamericana (Scott, Krugman, Piore, Sabel, entre otros) o europea (Lipietz, Veltz, Braudel, Garofoli) retoman esa noción hasta los años noventa.

³ Según el concepto desarrollado por Benko y Lipietz (2000) "del espacio dado (genealogía del espacio) y del espacio proyectado (por la estructura activa) representan los dos la espacialidad (la dimensión espacial) de las relaciones sociales, unos ya establecidos, otros en pleno desarrollo, y de su fecundación recíproca nace la realidad de una geografía socioeconómica" (Benko y Lipietz, 2000:14).

nociones, todavía en construcción, para poder retener los elementos e indicadores más reveladores de un acercamiento territorializado a los sistemas de producción. Y para finalizar expondremos en el caso de México la implantación de la industria maquiladora en dos contextos diferentes (la frontera norte de México y Monterrey) para resaltar la importancia del contexto local frente a una misma realidad de la deslocalización de la producción en la era global: la maquiladora.

El contexto del debate

En el contexto actual de la mundialización, lo local asume una importancia y una dimensión que sobrepasa las lógicas nacionales para transformarse en el lugar y la forma de regulación de lo económico. Esta cuestión pasó por varias etapas antes de ocupar un sitio preponderante en el debate actual. Los economistas fueron los primeros en interrogarse sobre la crisis estructural e intentar formular nuevas matrices de lectura. La pregunta según Amin y Robin (1992) es la de saber si los distritos representan nuevos modelos de regeneración de las economías locales y regionales o si no son más que una nueva ortodoxia. Para Boyer, de la escuela de la regulación, el resurgimiento de lo local sería una consecuencia directa de la crisis del capitalismo y en particular del fordismo. El fin de la producción en masa y de los productos estandarizados provoca un "estallido del régimen fiscal internacional y el desplazamiento hacia pequeñas unidades" (Boyer, 1992:202), más flexibles y por lo tanto más adaptables a una producción diversificada. La diversificación y, por ende, la flexibilidad conllevarían a una relocalización de la producción a una escala más reducida.

Leborgne y Lipietz (1992a), al igual que Scott (1992), introducen en el debate una dimensión internacional.⁴ Explican el nuevo interés por el estudio de lo local no solamente como una caracterís-

⁴ En la literatura norteamericana autores como Scott y Storper, entre otros, desarrollan ideas similares (Scott, 1988).

tica de la crisis estructural del fordismo, sino también, y sobre todo, como una redefinición de las teorías de la dependencia, según las cuales la división internacional del trabajo (DIT) tendría tres fases sincrónicas (concepción, fabricación calificada y ejecución) geográficamente situadas en función del grado de desarrollo de las economías nacionales. Así, la ejecución sería lo propio de los países en vías de desarrollo, mientras que la fabricación calificada pertenecería a las economías intermediarias y la concepción a los países desarrollados. Esa visión esquemática de la DIT ha quedado obsoleta frente a la globalización económica, la cual cubre tanto las fases de concepción como las fases de ejecución simple, más allá de las fronteras de desarrollo económico. Según los autores ya citados, “la crítica regulacionista de la ortodoxia de esa DIT tiende a revertir un estructuralismo global para poner en el centro de la reflexión la personalidad del territorio” (Benko y Lipietz, 1992:15). La región se transforma entonces en una entidad que existe no solamente en relación con un marco nacional, sino también de acuerdo con su posición en el marco de la economía mundial. Podemos percibir, así, la forma en que lo local dejó de ser un anacronismo en el plano nacional, para adquirir un estatus de modelo de desarrollo.

De manera esquemática podemos destacar tres periodos característicos del debate de la noción de lo local. Algunos autores hablan de tres generaciones de teorías sobre el desarrollo regional (Helsing, 1999), otros ponen en fases el cambio de los paradigmas económicos con el desarrollo de las teorías (Lipietz, 1977; Veltz, 1996). Todos, sin embargo, subrayan el carácter central de la dicotomía entre las percepciones de los factores exógenos y endógenos al desarrollo regional. Así, el primer periodo, de los años cincuenta a los años setenta, descansa sobre la importancia de los factores exógenos como clave del crecimiento regional. La segunda etapa, a partir de los años setenta, reconoce la importancia de los factores endógenos locales, y la tercera “que va más allá del crecimiento endógeno busca superar la separación entre políticas endógenas y exógenas” (Helsing, 1999:2).

A continuación, presentaremos los avances de ese debate en los casos de Francia y de México. Francia ha producido una amplia lite-

ratura sobre geografía y geografía económica,⁵ a la par con Estados Unidos y es, por lo tanto, un caso representativo de la evolución de la noción de lo local y del territorio en el seno de una nación altamente centralizada. En el caso de México, como lo veremos, lo local aparece mucho más tarde en la historia económica del país a pesar de las grandes diferencias culturales y sociales regionales. Esa comparación nos permitirá realzar el peso de los estados nacionales frente a esa noción de lo local.

La evolución de la noción de lo local en Francia

Ganne (1990) analiza la evolución de los paradigmas y de los conceptos teóricos del desarrollo regional y del ordenamiento del territorio⁶ según las diferentes disciplinas interesadas en el tema: la geografía, la economía y la sociología.

La geografía se ha ocupado desde hace ya muchos años de las formas atípicas del desarrollo económico a escala local o regional. Introduce la noción de "tela industrial" a través de la cual se intenta establecer "una dimensión menos descriptiva y más orgánica del desarrollo industrial, con fines de rendir cuenta de sistemas complejos de organizaciones y de interrelaciones concretas" (Ganne, 1990:18). Ese primer intento de percibir lo "local" como una unidad de análisis pertinente y reveladora de sistemas peculiares de organización económica encuentra sus límites. Primero, lo "local" es situado geográficamente, no en función de peculiaridades propias, sino según sus "retrasos de desarrollo" en relación con una dinámica nacional. Después, la falta de definición de la noción de "local" conduce a una asimilación de ésta con los límites administrativos, reforzando de hecho el primer límite según una visión dicotómica del desarrollo

⁵ Véase la escuela de Braudel, Benko, Lipietz y también a los regulacionistas como Boyer.

⁶ La DATAR (Delegación para el Ordenamiento del Territorio y la Acción Regional), creada en 1963, institucionaliza en Francia la participación activa del Estado en la organización del territorio buscando equilibrar las diferentes regiones.

que opone el centro a la periferia, o la capital a la provincia. Así la “metropolización” de la economía se afirma como la tendencia principal” (Veltz, 1996:22) durante la época de la posguerra y de los “treinta gloriosos”. Sin embargo, las aportaciones de los trabajos geográficos, centrados en el estudio y el funcionamiento de la industria desde una perspectiva espacial han permitido abrir la vía de la reflexión sobre la noción de lo local.

Esta visión de lo local evoluciona con el enfoque economicista que hace énfasis en la inadecuación entre la división administrativa y el desarrollo económico; los economistas introducen la idea de región y de subsistemas regionales complejos. Ese reconocimiento de la escala local o regional, como constitutiva de especificidades propias y autónomas se sustenta en una serie de trabajos y estudios sobre las PYME y su inserción en el medio local. Las aportaciones de los economistas parecen muy importantes en lo relativo a la construcción de la noción de “sistemas industriales localizados”. Paralelo al interés en el medio ambiente local de las PYME, se desarrolla otro eje de investigación frente a las crisis de los paradigmas dominantes. Aquí encontramos los trabajos de Piore y de Sabel⁷ o de Boyer sobre el paso de un modelo de producción fordista a otro calificado de posfordista. La noción de lo local ocupa un lugar central en estos nuevos trabajos. Dichos enfoques, sin romper del todo

⁷ Periodo de treinta años, 1945-1975, caracterizado por un crecimiento económico sostenido de un 5% anual en promedio, resultado de una serie de cambios estructurales en la economía, la política y la demografía. A nivel económico se pueden mencionar el proceso de reconstrucción después de la Segunda Guerra Mundial que dinamiza la economía caracterizada por una participación importante del Estado; el desarrollo de la sociedad de consumo, particularmente de los sectores de electrodomésticos y de la industria automotriz, acompañado de una elevación de los niveles de vida. A nivel político, el establecimiento del estado de bienestar, que conlleva una participación del Estado en todos los niveles socio-económicos: nacionalizaciones de las empresas estratégicas, inversiones fuertes en las infraestructuras y en la investigación tecnológica. A nivel demográfico, el *baby boom* estimula el consumo y la producción; la esperanza de vida se alarga no sólo por los progresos en materia de salud e higiene, sino también por otras políticas sociales del estado de bienestar. La urbanización y el cambio estructural de la población económicamente activa del sector primario al sector terciario también son característicos de este periodo. Los treinta Gloriosos declinan con la supresión de la convertibilidad del dólar en oro y sobre todo con la primera crisis petrolera en 1973.

con los grandes esquemas económicos, se encuentran no obstante en la frontera de un abordaje hasta ahora más cercano a la sociología. El hombre, individuo y actor reconocido, ocupa un lugar fundamental en estos nuevos análisis.

Del lado de los sociólogos, el estudio de los sistemas sociales locales representa un eje de investigación tradicional; sin embargo, el interés por los *sistemas industriales localizados* como tales es muy reciente. Podemos identificar tres periodos característicos del debate sociológico en función de la evolución de la problemática industrial y económica: el enfoque socioeconómico, el estructuralismo y el enfoque de los sistemas locales y el surgimiento de los *sistemas industriales localizados*.

En un primer momento, a partir de los años cincuenta, "los estudios sociológicos van a desarrollar un tipo de enfoque relativamente uniforme y externo de las actividades locales [...] pensadas en una perspectiva de modernización" (Ganne, 1990:38). Encontramos aquí la misma limitante que en el caso de la geografía, a saber, que lo local es percibido como un anacronismo en relación con una dinámica nacional de desarrollo. El espacio económico nacional "se organiza según un esquema centro-periferia" (Velt, 1996:21) al igual que lo que prevalece a escala internacional.

A partir de los años sesenta y bajo la influencia de la corriente estructuralista, lo local adquiere una nueva dimensión. En efecto, "donde antes nada más se veían distorsiones o desorden, la nueva sociología estructuralista descubre un 'orden', el del beneficio del capital, y un ordenador, el Estado" (Ganne, 1990:42). Esa evolución permitió la aparición de modos de organización específicos a nivel local. No se trata entonces de calificar lo local en términos de retraso del desarrollo, sino de entender los mecanismos sociohistóricos de dichas organizaciones peculiares. Este nuevo enfoque dará pie al surgimiento de la noción de *sistemas industriales localizados*. En un contexto de redefinición no sólo de los paradigmas económicos sino también conceptuales y teóricos, la sociología reposiciona lo local dándole un lugar central al análisis en el espacio global de los años ochenta y noventa, "las solidaridades geográficas se hacen más frágiles, el crecimiento de los polos parece nutrirse más de la relación

horizontal con otros polos que de las tradicionales relaciones verticales" (Veltz, 1996:23).

Lo local se vuelve, poco a poco, una unidad pertinente de análisis capaz de rendir cuenta no sólo de especificidades propias, sino también de cambios sociales. La figura de lo local adquiere una dimensión activa más allá de un receptáculo de actividades productivas, se vuelve una estructura activa, o como lo dice Veltz (1996:18): "los territorios no son campos de maniobras, sino actores". El lazo entre la organización espacial de las actividades económicas y las configuraciones sociales de los sistemas locales puede entonces establecerse, lo cual favorece un enfoque pluridisciplinario y global de los sistemas industriales localizados.

El estado del debate en México

En el caso de México, al igual que en Francia, encontramos una superposición entre región y división administrativa. México es un país altamente centralizado y jerarquizado desde la capital, que define y organiza el espacio nacional a su imagen. Garza (1996) realizó un importante trabajo enciclopédico sobre la cuestión de las investigaciones urbanas y regionales en esta nación entre 1940 y 1990, estudio que constituye en gran medida la base sobre la cual se presentará la evolución de la cuestión de lo local.

La cuestión regional, entre 1940 y 1960, se considera desde una perspectiva geográfica y económica según una lógica de planificación y de ordenación del territorio. La región es situada y ordenada en el espacio nacional según su "dotación" de materias primas. Este periodo corresponde a las primeras tentativas de "regionalización" sistemática del país. Se proponen varias divisiones; la creación de grandes conjuntos regionales (Noreste, Noroeste, Centro, Golfo y Pacífico) que respetan las fronteras administrativas de los diferentes estados será finalmente adoptada.

Es importante hacer énfasis en la influencia de dos escuelas de pensamiento durante ese periodo, particularmente en lo que se refiere a los trabajos sociológicos: la "ecología humana" y la escuela

de Chicago.⁸ Más que a la región, se trata de estudiar la ciudad y sus procesos de urbanización. Sociólogos, demógrafos y economistas se centran entonces alrededor de dos grandes temas de investigación: la ciudad y la región "como soporte a la política de desarrollo estabilizador" (Garza, 1996:24). En conclusión, podemos decir que las investigaciones durante ese periodo buscan entender "la realidad urbana y regional desde una perspectiva global que incluye el análisis del pasado y la proyección hacia el futuro proponiendo alternativas a la concentración socio-espacial" (Garza, 1996:28).

A partir de los años setenta, se desarrolla una nueva corriente de estudios con la incorporación no sólo de aspectos geoeconómicos, sino también históricos, políticos, sociales y culturales al estudio de los fenómenos regionales. La región ya no es solamente definida en función de sus diferencias respecto al centro, o como un soporte para la aplicación de políticas de planificación pensadas desde y por el Estado central. Se habla ahora de regiones económicas, no sólo definidas en términos de homogeneidad, "sino también de funcionalidad impuestas por la división capitalista del trabajo que acentúa las contradicciones internas y genera desequilibrios". Garza concluye que "es claro que la geografía económica se propone la incorporación de la estructura social como condición para explicar la conformación de espacios geoeconómicos" (Garza, 1996:36). La región es reconocida como una entidad capaz de generar dinámicas propias al margen del Estado central.

Durante los años ochenta, esta nueva perspectiva de la geografía económica se aplica a las investigaciones urbanas, las cuales siguen siendo una preocupación fundamental de los académicos. Sin embargo, nuevos ejes de investigación se desarrollan alrededor de la industrialización de la frontera norte a través de la industria maquiladora de exportación, aunque la mayoría de los trabajos se limitan al análisis sectorial sin explicar el "efecto territorial".

⁸ La ecología humana y la escuela de Chicago influyen directamente en los trabajos de los sociólogos mexicanos, tanto en sus métodos empíricos de investigación en el campo como en sus reflexiones teóricas.

En resumen, sobre los diferentes enfoques de lo local en México, podemos resaltar los siguientes puntos:

La producción geográfica es abundante y está principalmente orientada hacia las investigaciones urbanas y demográficas; su propósito es explicar y analizar el desarrollo de las ciudades. Los trabajos económicos toman como marco de referencia la ciudad, y, a partir de los años ochenta, la región como expresión del fenómeno de la concentración industrial. Los sociólogos se concentran en el estudio de los fenómenos urbanos. A partir de los años setenta, las migraciones internas e internacionales introducen una nueva dimensión en los estudios regionales, obligando a una revisión de las fronteras del marco regional. La migración interna conlleva a la vez un abandono relativo de ciertas regiones agrícolas y la intensificación de los fenómenos de marginación urbana. A pesar de que la ciudad sigue siendo el marco de referencia principal en los estudios "territorializados", asistimos a una redefinición de lo local percibido como creador de formas particulares de organización social. Esta tendencia se afirma desde finales de los años ochenta con la multiplicación de las investigaciones sobre los mercados de trabajo (Carrillo, Quintero, Hualde), principalmente en la región fronteriza, que permiten construir el lazo entre organización productiva y estructura social.

En conclusión, podemos observar, que si bien la evolución de la noción de lo local o de lo regional no siguen los mismos caminos en Francia y en México, en los dos casos lo local se vuelve objeto reconocido de estudio, adquiriendo el estatus de un sistema capaz de innovar y de proponer modelos de desarrollo alternativos, o por lo menos, diferentes. Este reconocimiento de lo local como entidad de análisis pertinente, capaz de enseñar acerca de una sociología de las formas económicas, conduce a una multiplicación de las nociones y conceptos teóricos hacia el surgimiento de un nuevo paradigma del desarrollo territorial que se centra en "el carácter localizado de los procesos de acumulación, de innovación y de formación de capital social" (Moncayo, 2002:25). Desde los distritos industriales de Marshall, que resurgen en los años noventa a raíz de los trabajos de los italianos (Beccatini, 1992; Bagnasco y Trigilia, 1993), quie-

nes insisten en el carácter socialmente endógeno⁹ del desarrollo, hasta nociones más finas como las de sistemas industrializados o *sistemas locales de producción*. En el apartado siguiente, nos proponemos revisar estos conceptos.

¿Distritos industriales, sistemas industrializados localizados o sistemas locales de producción?

La noción de distrito industrial es antigua. El economista inglés A. Marshall¹⁰ la conceptualiza en 1890. El concepto del distrito presenta la ventaja de combinar a la vez un enfoque económico y uno social, lo cual explica que tanto los economistas como los sociólogos se apropiaran de él. La noción de distrito se refiere a una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas en el marco de un espacio geográfico e histórico dado. El modo de funcionamiento de estas dos poblaciones (personas y empresas) se articula alrededor de un mercado regulado a la vez por relaciones de cooperación entre las empresas y por un *corpus* de instituciones¹¹ locales.

⁹ Los trabajos de los italianos sobre el éxito económico de la llamada "tercera Italia" resaltan la "construcción social del mercado" como factor del éxito. El tipo de organización industrial de esta región presenta una mezcla de competencia, emulación en el seno de un sistema de pequeñas y medianas empresas altamente especializadas alrededor de un producto. El modelo de regulación y el paradigma tecnológico de estos medios productivos han permitido reintroducir el concepto de *distrito industrial* descrito por Marshall en 1900.

¹⁰ Marshall (1842-1924) conceptualiza la noción de distrito industrial en su obra, *Principios de economía política* (1890), la cual descansa sobre "una coordinación, por parte del mercado y por parte de una reciprocidad fundada sobre la proximidad geográfica, de una división del trabajo" (Benko, 1995).

¹¹ El término *institución* debe entenderse en su aceptación sociológica amplia como todo tipo de organización que rige las relaciones humanas.

La noción de sistema local de producción deriva directamente de la de distrito industrial. La diferencia entre ambas reside principalmente en la naturaleza de la población de empresas. Éstas presentan un perfil diverso tanto en los sectores de actividades como en el tamaño; en el sistema local por lo general son pequeñas y medianas, mientras que el distrito tiende a reunir grandes empresas. El sistema local de producción está constituido por una red de PYME relacionadas entre sí y en contacto con una o varias grandes empresas ubicadas en el mismo espacio y dedicadas al mismo sector de actividad. El modo de funcionamiento del sistema local de producción descansa, al igual que el del distrito, sobre un sistema de regulación basado no solamente en las reglas del mercado, sino también en un código social que supone la existencia de un sentimiento de pertenencia a la región o a la comunidad local sostenido por instituciones atentas al desarrollo local.

Trátese de los distritos industriales o de los sistemas industriales locales de producción, los dos presentan un cierto número de características comunes, entre las cuales podemos destacar las siguientes:

- La existencia de una comunidad local conformada por una población que se identifica y comparte un conjunto de valores comunes a la zona.
- La presencia de instituciones sociales, estatales o locales que simbolicen estos valores a través de su difusión (familia, escuela, iglesia, etcétera).
- Una población de empresas organizada en red.
- Un mercado laboral peculiar, que corresponde a la comunidad local, a la población del sistema y al modelo de desarrollo.
- Y finalmente, una capacidad de adaptación a los cambios que permite la permanencia del sistema en el tiempo.

Para Veltz (1996), el enfoque en términos de sistemas industrializados conlleva toda una reflexión referente a lo que puede llamarse “las formas sociales de regulación constitutivas de la puesta en marcha de los factores de producción” (Veltz, 1996:199). A su vez,

Ganne subraya que el interés y la comprensión de los fenómenos de industrialización localizados

residen en la renovación que obligan a hacer de los enfoques: insistiendo, por ejemplo, en el hecho de pensar en la empresa sólo como uno de los lugares y unas de las formas del intercambio social; obligando a una nueva puesta en perspectiva, más amplia, de la economía, de lo social y de lo político y de sus formas de articulación recíprocas en la medida de lo que se observa hoy, y que participa del interés acerca de los distritos industriales (Ganne, 1990:78).

Podemos ver de qué manera las nociones de distritos industriales, de *sistema industrial localizado* o de *sistemas locales de producción* siguen estando en construcción. Sin embargo, la revisión de la literatura sobre ese tema nos permite insistir sobre un punto que parece ser de convergencia: la existencia de formas sociales, de sistemas de valores, de dinámicas sociales internas al lado de mecanismos meramente económicos que fundan las diferencias.

Para ilustrar esas nociones y la capacidad del territorio como creador de formas peculiares de los procesos de industrialización, particularmente los referentes a la industria maquiladora de exportación (IME), presentaremos el caso de Monterrey y, como contrapunto, el de la frontera norte mexicana. La puesta en perspectiva del caso regiomontano con el caso fronterizo pone de manifiesto los avances teóricos expuestos anteriormente. La centralidad del territorio, en los dos casos, nos enseña cómo en un mismo país la historia socioeconómica local permite explicar el presente e ilustrar las diferentes evoluciones de zonas frente al mismo dispositivo (la maquila) con respuestas muy diferentes. Esas diferencias o especificidades se hacen visibles gracias a los conceptos de local, de territorio industrial, de *sistema industrial localizado* o de distrito industrial.

Un ejemplo de aplicación de la teoría espacial a un modelo de desarrollo económico regional: el caso de la maquiladora de exportación en el norte de México.

Trátese del caso de Monterrey o de la frontera norte, nos encontramos frente a sistemas industrializados localizados. En ese sentido,

son sistemas en donde prevalece una cierta organización de la zona, son industriales por la naturaleza de las actividades productivas desarrolladas y localizados porque están situados y son identificables en el marco del espacio nacional. Ahora bien, la cuestión es saber cómo esas empresas se integran al desarrollo económico-social local. En efecto, las políticas internacionales de deslocalización son frecuentemente presentadas como soluciones a las carencias industriales locales o nacionales de los países o zonas en dificultades. El principal problema de estas políticas es que no se inscriben en ninguna coherencia "social"¹² y se imponen a los actores locales sin que éstos puedan realmente apropiarse de ellas.

Nuestro estudio apoya la tesis central de que el medio local es un elemento clave para poder entender el éxito o el fracaso de los procesos de integración de una política impuesta desde afuera. Nos centraremos a continuación en el estudio de las relaciones laborales en los dos modelos: ¿existe una relación de causa-efecto entre flexibilidad laboral e industria maquiladora? De hecho, podemos decir que las relaciones laborales, como relaciones institucionalizadas, entre empleador y representantes de los trabajadores son un instrumento de análisis, pero también un catalizador de los cambios sociales. Otro enfoque, subrayado por Saglio, es el estudio de las relaciones laborales "como medio de construcción de la regulación cultural de las relaciones económicas" (Saglio, 2001:1). La regulación cultural puede revertir formas territoriales en un marco nacional, ya que los diferentes actores de las relaciones laborales interactúan en medios diferenciados, trátase de los empresarios locales o de las riquezas locales.

La industria maquiladora de exportación (IME) se percibe como una industria ajena, cuyos modos de funcionamiento son impuestos por una casa matriz situada en el extranjero. Tradicionalmente se

¹² El "efecto social" es "reconocer que cada país organiza sus hombres de manera diferente, es decir que en la empresa, aunque esté abierta a otros espacios internacionales, la cuestión de los conjuntos sociales restringidos, siempre se hace según el espacio donde se inscribe la empresa" (Maurice, Sellier y Silvestre, 1982:34). Por lo tanto, el efecto social es un efecto de interacción sobrepuesto a las variantes de la organización imputables al tamaño, al sector de actividad o al estado del medio ambiente económico.

asocian con la IME bajos salarios, débil capacitación del personal, poca integración a los medios industrial y social locales. Si bien esa imagen sigue siendo válida, los numerosos estudios realizados sobre dicha industria han demostrado que la realidad es mucho más compleja. No solamente coexisten maquiladoras de primera generación con maquiladoras de tercera generación,¹³ cuyos procesos productivos están integrados y en donde los niveles de calificación de la mano de obra son elevados (Carrillo y Hualde, 1997), sino que también se puede observar una integración siempre más fuerte entre maquiladora y mercado laboral (De la O y Quintero, 1995; Contreras, Estrada y Kenny, 1997), cuyo resultado tiende a un cierto efecto de encadenamiento industrial.

Según la idea común existe un vínculo entre flexibilidad de las relaciones laborales e industria maquiladora de exportación. O sea que la industria maquiladora sería generadora y creadora de un modo particular de gestión de las relaciones laborales, subordinado a su propia naturaleza donde prevalecen las lógicas de la producción flexible.

Como ilustración de esta demostración, nos apoyaremos en un estudio comparativo realizado en dos contextos industriales del norte de México (la zona fronteriza y la ciudad de Monterrey) en cuanto al grado de flexibilidad que prevalece en las relaciones laborales en el marco de las maquiladoras. Ahora bien, a la luz de nuestra investigación parece que incluso en el modelo fronterizo, en el cual el mercado laboral está fuertemente dominado y determinado por la

¹³ Sobre las diferentes generaciones de la industria maquiladora, véanse los trabajos de Carrillo y Hualde (1997). Los autores definen generación "como el tipo ideal de empresas que comparten características comunes y tienden a dominar en un período determinando." Sobre esta base definen los tres tipos de generación cuyas fronteras están marcadas por el nivel de desarrollo tecnológico y el uso más o menos intensivo de la mano de obra. Así, las maquiladoras de primera generación se caracterizan por una organización del trabajo basado en el uso intensivo de la mano de obra y se asocian con la imagen de "compañías golondrinas que se localizan en la frontera norte para explotar el bajo costo del trabajo"; la segunda generación se caracteriza por una racionalización del trabajo mediante la introducción de máquinas de control numérico, una mayor integración económica con el entorno local por medio de proveedores locales; la tercera generación, corresponde a un nuevo tipo de establecimientos que se caracterizan por tener el control del proceso productivo, desde la concepción hasta la producción. Esa última generación de establecimientos desarrolla igualmente relaciones con sus proveedores locales y se centra en la capacitación de su personal.

industria maquiladora, ésta no logró crear nuevos modos de gestión de las relaciones laborales. Además, las similitudes en cuanto a las estrategias sindicales del modelo regiomontano y del modelo fronterizo, en lo que se refiere a la fuerte flexibilización de los contratos colectivos de trabajo, nos hacen pensar que ésta no es exclusiva de las maquiladoras, sino que participan de una tendencia nacional. En el caso del modelo regiomontano, el pasado industrial y la naturaleza del distrito hacen que las relaciones laborales sean claramente el resultado de una negociación local. En el caso fronterizo, existe una diferencia según las zonas. Así, los trabajos de Cirila Quintero han demostrado que en la frontera noreste (Matamoros) las relaciones laborales en las maquiladoras se han construido sobre la base de las relaciones ya existentes en el sector agrícola previo a la industrialización y de tradición sindical activa. Por otra parte, que en la parte noroeste de la frontera (Tijuana) el “desierto industrial” previo al proceso de instalación de la maquiladora no ha permitido el establecimiento de relaciones laborales activas,¹⁴ sino más bien se han desarrollado los contratos de protección por parte de los sindicatos subordinados (Quintero, 1997). El cuadro adjunto retoma los principales indicadores seleccionados para la elaboración de los dos modelos.

La comparación entre las diferentes tendencias sindicales, corporativistas, subordinadas e independientes permite hacer énfasis en las similitudes entre los dos modelos. La mayoría de los contratos colectivos de la IME en el marco del modelo fronterizo se encuentran en manos de las centrales corporativistas donde “el sindicalismo está al servicio de la empresa, desde los contratos de protección cuyo objetivo es impedir toda tentativa de organización independiente en la empresa, hasta el control directo de los trabajadores a través de la política de listas negras o de la cláusula de exclusión” (De la O, 1994:34), mientras que en el caso regiomontano observamos un predominio de las centrales “independientes”.¹⁵ Sin embargo, el

¹⁴ Activas por oposición a pasivas según la terminología empleada por Leborgne y Lipietz (1992).

¹⁵ Las centrales corporativas están asociadas con la CTM, la CROC y la CROM, entre otras. Por otra parte, consideramos a FNSI y FNSA como centrales independientes.

	Modelo fronterizo	Modelo regiomontano
Participación en el desarrollo económico nacional	Sistema industrial reciente construido sobre la base de una disponibilidad de mano de obra y necesidad de industrializar la región Desarrollo pensado desde el Estado central	Distrito industrial antiguo construido desde una perspectiva regional peculiar (cercanía con Estados Unidos)
Estructura de los mercados de trabajo. Perfil de la mano de obra	Mano de obra abundante Área de especialización productiva	Disponibilidad de mano de obra calificada Capacidad de adaptación tecnológica y educativa
Naturaleza de las relaciones de trabajo	Tradicionalistas, corporativistas	Paternalistas

Fuente: elaboración propia.

grado de flexibilidad es similar entre las diferentes tendencias sindicales. Esa similitud no puede atribuirse sólo a la maquiladora, desde el momento en que esa tendencia se encuentra en otros tipos de industrias regiomontanas. Por otra parte, tampoco se puede achacar esta práctica sólo a las centrales independientes, ya que, en el caso de la zona fronteriza, los sindicatos corporativistas también promueven la firma de esos contratos de protección.

Podemos entonces concluir que en el caso del modelo regiomontano observamos una flexibilidad negociada y controlada por parte de los sindicatos tradicionalmente inclinados a una negociación mínima y ampliamente subordinados a un sistema de valores heredado de la filosofía empresarial local. En cambio, en el modelo fronterizo, asistimos a una flexibilidad tolerada por los sindicatos corporativistas, quienes, como ocurre en todo el país, buscan ante todo mantener su espacio y su poder político.

La incapacidad crónica de nuestro modelo fronterizo para integrar y apropiarse de la maquiladora durante las primeras décadas de su instalación se explica no solamente por la multiplicación y el aco-

pio de políticas internacionales o nacionales (pero pensadas desde el centro), sino también por la ausencia de cohesión social en esa región rezagada durante mucho tiempo y que permaneció al margen del desarrollo nacional debido en parte a la naturaleza flotante de su población. Si bien es cierto que durante las últimas décadas se ha observado una real dinámica sociotécnica (Villavicencio y Casalet, 2001) alrededor de la industria maquiladora, no se puede hablar de zonas de innovación tecnológica. El fracaso de las políticas de deslocalización internacional, en lo que se refiere al mecanismo generador de un desarrollo industrial local se explica, en el caso de la zona fronteriza, por la ausencia de actores locales que sean capaces de relevar a los inversionistas extranjeros y por la incapacidad de las instituciones políticas locales para planificar y gestionar ese desarrollo industrial. Esas carencias conllevan y provocan una situación de anarquía urbana, de inestabilidad de la población tanto a nivel de la zona como en los mercados laborales; limitan, por lo tanto, las posibilidades de apropiación de las técnicas y el "saber hacer" de la IME.

La comparación, la construcción y la puesta en perspectiva de los siguientes modelos nos revela modos de apropiación y de integración peculiares de un dispositivo internacional de deslocalización industrial: la maquiladora. En efecto, el estudio del modelo regiomontano, sus especificidades, su capacidad de integración y de asimilación de la maquila, en relación con el modelo fronterizo son elementos que corroboran el carácter polimorfo del desarrollo de las maquiladoras o, de manera general, de la industrialización vía la deslocalización industrial. Nos parece importante insistir sobre el factor local (en su dimensión o en su acepción más amplia y en su enfoque pluridisciplinario) como elemento central de la comprensión y del estudio de los efectos y de las implicaciones de las políticas industriales. En el caso del modelo regiomontano, se observa muy claramente cómo el sistema industrial anclado en el tiempo y apoyado por un sistema común al conjunto de la población local logra integrar a la maquiladora.

Esa integración se verifica tanto en el plano económico como social. Las estrategias de implementación de las maquiladoras de Monterrey se inscriben en la lógica de ese proceso donde el siste-

ma actúa como factor ofensivo de integración. Entre los puntos fuertes de esta integración podemos mencionar:

1. La garantía de relaciones laborales estables y poco conflictivas.
2. La disponibilidad de mano de obra calificada, reduciendo así los costos de capacitación para la maquila.
3. Una red de empresas locales construida y capaz de proveer a la industria maquiladora de exportación según las normas internacionales de calidad.
4. Una capacidad de adaptación tecnológica secundada por un importante dispositivo educativo.

En lo que se refiere al modelo fronterizo, nos encontramos frente a un sistema industrial relativamente reciente, que se creó sobre una disponibilidad de mano de obra y la necesidad de industrializar la zona. Garofoli (1992) califica este tipo de zona como *áreas de especialización productivas* a las cuales define de la manera siguiente:

las áreas de especialización productivas son de formación reciente, por lo general generadas por procesos de descentralización de tipo territorial con una preponderancia de empresarios externos o de establecimientos productivos que dependen de empresas externas al área (Garafoli, 1992:70).

Por otra parte, el autor añade que la formación de estas zonas responde generalmente

a la existencia de condiciones favorables para la localización industrial sobre la base de una disponibilidad de trabajo elevada (muchas veces femenina), de una flexibilización en la utilización de la fuerza laboral [...] (Garafoli, 1992:75).

Y concluye que las áreas de especialización productivas

son estructuras que, en general, no están en la capacidad de dirigir su proceso de desarrollo y de transformación (o por lo menos de controlarlo): en efecto, las estrategias del sistema son

simples estrategias de adaptación que juegan sobre el más bajo costo laboral del trabajo y la flexibilidad (Garafoli, 1992:75).

Esta última característica nos permite insistir sobre la dificultad del modelo fronterizo para generar un proceso de consolidación de actores locales (económicos o políticos) capaces de apropiarse e integrar la maquiladora. Además, la falta de cohesión entre los objetivos del programa y las realidades socioeconómicas de la zona no ha ayudado o favorecido el desarrollo de estrategias ofensivas o “voluntaristas” por parte de los actores locales.

Sin embargo, y a pesar de la falta de integración aparente, los establecimientos maquiladores instalados en el seno del modelo fronterizo encuentran una serie de ventajas:

1. Un clima social favorable a la práctica de contratos de protección, garantizando la tutela de la mano de obra.
2. Una mano de obra abundante, flexible y manejable.
3. La proximidad con Estados Unidos y, por lo tanto, con la casa matriz, lo cual favorece la circulación de la información y, en menor medida, de las tecnologías y los insumos.

Por otra parte, es importante recordar que desde hace algunos años se observa una toma de conciencia por parte de los diferentes actores económicos y políticos locales en cuanto a los límites del desarrollo de la maquila en el único marco de la oferta de trabajo. La multiplicación de la investigación sobre ese tema confirma esa evolución o, por lo menos, la voluntad de encontrar una cohesión local y un dominio de ese tipo de desarrollo.

A través de la aplicación de las teorías del desarrollo regional en dos contextos locales situados en México, podemos ver de qué manera el enfoque territorialista nos permite, por una parte, captar y traducir especificidades locales como un conjunto de dinámicas sociales y económicas, completas y coherentes; por otra parte, poner en perspectiva dos modelos. Es importante insistir sobre la multiplicación de las formas de integración y de arraigo de la economía global en el marco de estructuras territoriales históricas y por lo tanto preexistentes a esa fase de globalización económica e industrial.

Para concluir, parece entonces evidente que un sistema industrial integrado es más apto para adoptar y aplicar políticas internacionales, las cuales están experimentadas en el ámbito de sus empresas locales (entre las 10 empresas mexicanas más exitosas y con mayor capacidad de exportación, cinco son de Monterrey). El corpus institucional, las estructuras e infraestructuras comerciales e industriales permiten al distrito el mantenimiento de una cierta cohesión social y lo vuelven atractivo para los inversionistas. Estos últimos aprovechan la estructura industrial, la mano de obra y una relativa paz social de las relaciones laborales.

Leborgne y Lipietz (1992b) han hecho una comparación punto por punto de la actitud que califican de "pasiva o defensiva" contra la actitud "activa u ofensiva" en el marco de los sistemas industriales localizados. Su comparación toma en cuenta puntos tales como: el modo de gestión de la relación laboral, la naturaleza del capital de las empresas, la naturaleza y el lugar de las instituciones, el sistema de valores ideológicos y también el estado de las fuerzas sociales presentes. Las conclusiones presentadas por Leborgne y Lipietz (1992b), en cuanto a los efectos de tal o cual actitud, se acercan a las nuestras: una actitud "pasiva" conduce a "una dependencia creciente del aparato productivo territorial y a una polarización en algunos sectores". En cambio, una actitud "ofensiva" permite

una negociación capaz de anticipar las reconversiones sobre la base de un reciclaje de los saber-hacer" y, por otra parte, "la densificación de los lazos intersectoriales e intrasectoriales como elemento del control de los mercados laborales (Leborgne y Lipietz, 1992b:370).

Aplicadas a nuestros dos modelos, el modelo regiomontano sería de tipo "ofensivo" frente a las maquiladoras, mientras que el modelo fronterizo no ha logrado cambiar su actitud "pasiva".

Recibido en junio 2003
Revisado en enero 2004

Bibliografía

- Amin, A y K. Robin (1992), "Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible", en Benko G. y Lipietz A. (eds.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).
- Bagnasco, A. (1989), "Mercado y mercados de trabajo", *Sociología del Trabajo*, (Madrid), no. 6-89.
- Bagnasco, A. y C. Trigilia (1993), *La construction sociale du marché: Le défi de la troisième Italie*, Cachan, Éd. de l'ENS_Cachan.
- Beccatini, G. (1992), "Le district marhallien: un notion socio-économique", en G. Benko G. y A. Lipietz A. (eds.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).
- Benko, G. (1992), "Restructurations économiques et territoires: éditorial", en *Espace et Société*, 66/67, Restructuration économiques et territoires, París, L'Harmattan.
- _____ (1995), "La théorie du développement local", *Sciences Humaines*, no. 8, febrero-marzo.
- _____ y A. Lipietz (eds.) (1992), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).
- _____ y A. Lipietz (eds.) (2000), "Géographie socio-économique ou économie géographique", en *La richesse des régions qui gagnent, La nouvelle géographie socio-économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).
- Boyer, R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, París, La Découverte.

_____ (1992), "Les alternatives au fordisme des années 1980 au xxie siècle", en. G. Benko y A. Lipietz (eds.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).

Carrillo, J. y A. Hualde (1997), "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General", *Comercio Exterior*, vol. 47, no. 9, 15 pp.

Carrillo, J., A. Hualde y J. Micheli (1992), "Les marchés internes de travail face à la flexibilité. Une analyse des entreprises de sous-traitance, les maquiladoras", en H. Drouvot, M. Humbert, J.C. Neffa et J. Revel-Mouroz, *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine Argentine, Brésil, Mexique, Venezuela*, París, CREDAL-GERD/CERATIM-GRESAL, IHEAL, pp.275-285.

CRISES, Colectivo de Investigación sobre las Innovaciones Sociales en las Empresas y los Sindicatos, Universidad de Quebec, en *Cahiers de la Recherche*, no. 9601.

Contreras, O., J. Estrada y M. Kenny (1997), "Los gerentes de las maquiladoras como agentes de endogeneización de la industria", *Comercio Exterior*, vol. 47, no. 8, agosto, pp. 670-680.

De la O, María de la (1994), *Innovación tecnológica y clase obrera. Estudio de caso de la industria maquiladora electrónica RCA, Chihuahua*, UAM.

_____ y C. Quintero (1995), "Trayectorias y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana", *El Cotidiano*, no. 75.

Drouvot, H., M. Humbert, J. C. Neffa y J. Revel-Mouroz (1992), *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine: Argentine, Brésil, Mexique, Venezuela*, París, CREDAL-GERD/CERATIM-GRESAL, IHEAL.

Ganne, G. (1990), *Industrialisation diffuse et système industriels localisés. Essai de bibliographie critique du cas français*, Série bibliographique, no. 14, Ginebra, Institut International d'Études Sociales.

- Garofoli, G. (1992), "Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène", en G. Benko y A. Lipietz (eds.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté), pp. 57-79.
- Garza, G. (1996), *Cincuenta años de investigación urbana y regional en México 1940-1991*, México, El Colegio de México, 325 pp.
- Helmsing, A. H. J. (1999), "Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación", *EURE*, Santiago, vol. 25, no. 75, septiembre.
- Hualde, A. y A. Mercado (1996), "Al sur de California, industrialización sin empresarios", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, no. 3, pp. 43-72.
- Leborgne, D. y A. Lipietz (1992a), "Idées fausses et questions ouvertes de l'après fordisme", *Espaces et Sociétés, Restructuration économiques et territoires*, no. 66/67, París, L'Harmattan, pp. 39-65.
- _____ (1992b), "Flexibilité offensive, flexibilité défensive, deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques", en G. Benko y A. Lipietz (eds.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux ; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF (Collection Économie en Liberté), pp. 347-377.
- Le Galès, P. (1991), "Les facteurs sociaux-locaux d'une politique de développement économique local: l'exemple de Coventry (G.B.)", *Sociologie du Travail*, vol. 4, no. 91, pp. 503-527.
- Lipietz, A. (1977), *Le capital et son espace*, París, Maspero.
- Maurice, M., F. Sellier y J. J. Silvestre (1982), *Politiques d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).

- Moncayo, E. (2002), "Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización", *Gestión Pública*, Santiago de Chile, ILEPS, CEPAL, Serie 27, diciembre.
- Piore, M. y Ch. Sabel (1984), *Les chemins de la prospérité: De la production de masse à la spécialisation souple*, París, Hachette.
- Quintero, C. (1997), *Reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.
- Saglio, J. (2001), "Les relations professionnelles dans l'armée: un modèle français ?", *Egos*, june /sub theme15, Francia, CNRS.
- Scott, A. J. (1988), "Flexible Production Systems and Regional Development: the Rise o New Industrial Spaces in North America and Europe", *International Journal of Urban and Regional Research*, 12, 2, 171-187.
- _____ y M. Storper (1992), "Le développement régional reconsidéré", en *Espace et Société*, 66/67, Restructuration économiques et territoires, París, L'Harmattan.
- Veltz, P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, París, PUF (Collection Économie en Liberté).
- Vergès, P. (1988), "Approches des classes sociales dans l'analyse localisée", *Sociologie du Travail*, vol. 83, no. 2.
- Vernon, R. (1966), "Internacional Investissement and Internacional Trade in the Product Cycle", *Quartely Journal of Economics*, no. 80.
- Villavicencio, D. y M. Casalet (2001), "Les dynamiques de deux régions de la frontière Mexique-USA", III^{èmes} Journées de la Proximité, París, 13 et 14 décembre, 20 pp.