

PEQUEÑAS EMPRESAS, RELACIONES SOCIALES Y NUEVAS
FORMAS DE EFICIENCIA ECONOMICA ¹

Camilo León Castro

Si hasta hace unos años la pequeña empresa era sinónimo de precariedad, pobreza y subordinación, hoy una serie de éxitos la colocan en un lugar privilegiado en los debates sobre el desarrollo.

Y es que las empresas de pequeña escala no sólo no desaparecieron bajo el peso de las grandes² sino que incluso crecieron y fueron la base para el desarrollo de algunas regiones y países en el mundo.

Así, lugares como Oyonnax y Cholet en Francia, Jutlandia Occidental en Dinamarca, Baden-Wüttemberg en Alemania, Fuenlabrada, Castellón y Mondragón en España, Silicon Valley en Estados Unidos, Sakaki en el Japón, Cambridge en Inglaterra y algunas regiones del centro y el Noreste de Italia, han logrado niveles de eficiencia elevados y condiciones de trabajo superiores a las ofrecidas en otros sectores de esos países.

-
1. Este trabajo ganó el premio al mejor ensayo interdisciplinario en el concurso de ensayos de estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica, en ocasión del XXX Aniversario de dicha Facultad.
 2. Para Marx la manufactura y el trabajo a domicilio ocupaban un lugar subordinado a la división del trabajo que comandaba la gran industria. Rezagos del medioevo y de las primeras fases del capitalismo, estas formas productivas eran usadas por las industrias en algunos procesos gracias al bajo costo de su mano de obra. Según Marx estas pequeñas empresas irían desapareciendo, absorbidas por las grandes fábricas (Marx 1971: 383-402).

En todas esas zonas la pequeña empresa³ es la unidad sobre la que se construye una red de cooperación y competencia que ha permitido un estilo de producción sumamente sensible y adaptable a los cambios en el mercado.

En este artículo queremos discutir las principales teorías que se han lanzado para explicar este fenómeno así como su utilidad para entender algunos procesos económicos y sociales ocurridos en el Perú desde la década del cincuenta.

1. DEL MERCADO IMPERSONAL A LA ECONOMIA SOCIAL

En la teoría económica y sociológica clásica el desarrollo capitalista industrial se sostiene sobre y a la vez reproduce un conjunto de relaciones sociales caracterizadas por la impersonalidad. Los individuos libres e iguales ante la ley son compradores y vendedores en el mercado y obreros y capitalistas en la producción⁴. Las personas dejan de tener nombre y apellido para convertirse en intercambiantes de cosas con valor.

Sobre estas relaciones sociales —cuyo empalme con la ética protestante y la burocratización del poder fue expuesto por Weber—, se desarrolló la manufactura y, desde mediados del siglo pasado, la gran industria maquinizada.

El modelo gran industrial consiste, básicamente, en la producción de largas series de mercancías homogéneas cuya fabricación corre a cargo de un sistema que divide el proceso productivo en una serie de fases especializadas al interior de una empresa. En esta división destaca la distinción entre trabajo intelectual —gerentes y empleados calificados— y trabajo manual —obros—⁵.

-
3. En la perspectiva que vamos a desarrollar, la unidad de análisis no es la pequeña empresa sino el conjunto de redes económicas y sociales que se construyen entre empresas de pequeña escala. No existe un criterio unificado sobre las variables que caracterizarían el tamaño de una pequeña empresa. Las más usadas son el número de trabajadores y la densidad de capital (valor de los activos fijos entre el número de trabajadores). En esta monografía empleamos la definición de Pequeña Empresa de Fernando Villarán (1992) quien agrupa bajo ese término a la micro empresa (de 1 a 4 trabajadores) con capacidad de acumulación, la pequeña (de 5 a 19 trabajadores) y la mediana empresa (de 20 a 199 trabajadores).
 4. Sobre la diferencia entre determinaciones económicas, personificaciones y relaciones sociales ver los capítulos 4 y 5 de "Socialidad e Individualidad" (Rochabrún 1993: 54-78).
 5. El capitalismo gran industrial organizó el trabajo a partir de las pautas planteadas por Frederick Taylor y desarrolladas por Henry Ford. El primero enunció tres principios: la

Pero el capitalismo cambia. Desde mediados de los setentas la importancia relativa de la industria cae en relación a la de servicios y la pequeña empresa aparece como una forma productiva más flexible y adaptable a los cambios en el entorno económico⁶. Y, en la base misma de algunos de estos procesos, reaparecen también relaciones sociales prematuramente consideradas anacrónicas y “premodernas”: comunidades, grupos, etnias y redes de parentesco.

1.1. La Especialización Flexible

El éxito económico de algunas regiones de Italia, pobladas de industrias de escala reducida, en plena crisis del petróleo llevó a algunos economistas a desempolvar viejas teorías y a crear algunas nuevas alrededor de la pequeña empresa.

El estudio de mayor impacto ha sido el de Michael Piore y Charles Sabel. En “La Segunda Ruptura Industrial” estos autores plantean que la salida a la crisis industrial de Occidente pasa por retomar algunas formas productivas de origen artesanal relegadas por la revolución industrial.

Para Piore y Sabel el rasgo central de la economía mundial actualmente es la volatilidad de los mercados. No sólo existe una mayor incertidumbre respecto a los indicadores macroeconómicos sino que la demanda se ha hecho más heterogénea y variable. Los tradicionales mercados de masas —donde la gente no hacía mayores problemas por usar productos iguales a los de sus vecinos— se reducen y dejan lugar al inestable mundo del consumo particularizado.

Los autores no se ocupan del porqué de este cambio en el comportamiento de los consumidores. Lo importante es adaptarse. Y algunas zonas del mundo se adaptaron. En base a estas experiencias los autores plantean una nueva teoría de la empresa a la que llaman “Especialización Flexible”. Esta consiste en una estrategia de innovación permanente, sustentada en equipos

apropiación y racionalización de los conocimientos y habilidades de los obreros por parte de la empresa, separación entre trabajo intelectual y trabajo manual, y expulsión del “tiempo muerto” fuera de la fábrica mediante el incremento de la intensidad del trabajo (Neffa 1987).

6. Sobre los cambios en la economía capitalista ver Ominami (1986) y Pipitone (1986).

polivalentes (útiles para distintos procesos), trabajadores cualificados y una comunidad industrial que sólo permita las clases de competencia que favorecen la innovación (1984: 29).

La adaptabilidad se logra de tres formas:

- Subdividiendo una empresa en varias entidades relativamente autónomas.
- Creando lazos de subcontratación entre empresas de distinto tamaño.
- Mediante relaciones de cooperación y competencia al interior de aglomeraciones de pequeñas empresas geográficamente delimitadas.

En estos tres tipos-ideales de flexibilidad el rasgo central es la descentralización del sistema productivo y la mutua interdependencia entre las empresas.

La ventaja central de este esquema radica en la mayor adaptabilidad de estas redes empresariales a las innovaciones que constantemente demanda el mercado. Mientras que para una gran empresa la adopción de un tipo de tecnología requiere de una gran inversión —luego de la cual y por mucho tiempo se busca adaptar el producto a la tecnología y no ésta a los nuevos productos demandados—, en la especialización flexible cada empresa realiza constantes innovaciones de pequeña escala al interior del proceso en el cual se ha especializado, dependiendo de las otras firmas de la red para la elaboración del producto final. De esta manera se reduce la escala y el costo de la inversión en activos fijos y tecnología.

La cooperación entre las empresas —algo impensable en un esquema económico y social impersonal— es posible gracias a un conjunto de redes sociales al interior de grupos que crean y recrean valores y normas sociales. En este punto Piore y Sabel describen la correlación existente entre la especialización flexible y grupos étnicos en Estados Unidos, partidos políticos en Italia y relaciones de parentesco en el Japón.

Pero la cooperación por sí sola no permite la flexibilidad. El dinamismo necesario para adaptarse a entornos cambiantes requiere de una constante innovación cuyo motor es la competencia. Pero no cualquier competencia. La que interesa es aquella que no destruye los lazos cooperativos ni busca explotar a la mano de obra. Aquí hallamos la diferencia central con aquellas

formas de flexibilidad que sólo buscan competir por precios, rebajando el costo de la mano de obra⁷.

¿Cómo se logra esta competencia “orgánica” al conjunto?. En primer lugar existe un límite a la competencia por costos salariales y condiciones de trabajo proveniente de normas sociales y morales. Estas empresas, insertas en relaciones sociales previas, están obligadas a mantener o mejorar el nivel de vida de sus trabajadores, con los que mantienen lazos en otros órdenes de la vida social.

Pero si todos los miembros de la comunidad tienen un lugar en este sistema, nadie tiene un lugar determinado. Existe una lucha interna por escalar mejores lugares en la jerarquía social del grupo y ésto incentiva a la competencia. Además, otra fuente de competencia viene dada por la lucha entre comunidades rivales dedicadas a la misma producción.

En conclusión la especialización flexible es una estrategia que consiste en adaptar la producción a la demanda mediante una fuerte interrelación entre empresas que cooperan y compiten en un marco de regulación grupal⁸ que plantea obligaciones y derechos recíprocos a sus miembros.

Como vimos la especialización flexible opera de tres formas-tipo. Una de ellas nos interesa por su similitud con algunos fenómenos económicos y sociales ocurridos en el Perú en las últimas décadas. Es el tipo de organización caracterizado por la aglomeración de pequeñas empresas en redes de cooperación y competencia y que algunos investigadores italianos, tomando el concepto acuñado por Alfred Marshall hace un siglo, han denominado “Distrito Industrial”.

-
7. Isabel Yepes plantea la existencia de cinco tipos de flexibilidad: producción flexible, polivalencia del trabajador, inestabilidad laboral, flexibilidad salarial y reducción de las obligaciones fiscales. La flexibilidad de la que aquí hablamos concuerda con los dos primeros tipos: la capacidad de ajustar los equipos a las variaciones de la demanda y la aptitud de los trabajadores para cambiar de puestos de trabajo (Reseña de Sulmont 1991).
 8. La especialización flexible opera al interior de grupos sociales. Por “grupo” entendemos el conjunto delimitado de personas con interrelaciones normadas, que se autodefinen como miembros y que son definidos por otros como pertenecientes a ese conjunto (ver Merton 1970).

1.2. *Los Distritos Industriales*

El concepto de distrito industrial se ha utilizado para analizar el funcionamiento de algunos conglomerados de empresas productivas, principalmente italianas, que habrían logrado desarrollar la especialización flexible con bastante éxito.

El autor del concepto fue Alfred Marshall quien, en su análisis de algunas aglomeraciones de pequeñas empresas en Inglaterra, definió al distrito industrial como un área geográfica donde se concentran industrias especializadas en una misma línea de producción. Ellas crean una “atmósfera industrial” que facilita la transmisión de habilidades a las nuevas generaciones. La eficiencia se logra a partir de la “diferenciación” (especialización o “subdivisión de funciones”) y la “integración” —“conexión íntima” entre las diversas partes del organismo industrial—. La cooperación resuelve un conjunto de problemas tales como el control de la calidad y los precios, el volumen de compra de materias primas, el manejo de los costos de transporte, la promoción conjunta de exportaciones y publicidad, el estímulo a las innovaciones e invenciones, etc. Marshall introduce un concepto clave que resume las bondades de este esquema: “economías externas”. Estas consisten en la reducción de los costos de producción debido, no a la eficiencia en el manejo de los recursos de la misma empresa —“economías internas”— sino debido a la eficiencia en el uso de recursos económicos externos (Marshall, tomado de Távora 1992: 22-25).

Los distritos industriales de la “Tercera Italia” —así se le llama a la zona central y noreste para diferenciarla del noroeste gran-industrial y al atrasado sur— comparten las características centrales del concepto de Marshall.

A continuación presentamos un resumen de los principales rasgos de un distrito industrial italiano⁹ :

- 1) Son sistemas productivos, lo cual marca una primera diferencia con cualquier otra región “económica”.
- 2) Son geográficamente definidos. El aspecto territorial es importante pues gracias a él se produce la “atmósfera industrial” marshalliana que per-

9. La información es un resumen de las características planteadas por Pyke y Sengenberger, Capecchi y Becattini en el texto editado por los dos primeros autores (1990: 1-51).

mite la recreación de la sociedad y la economía en un mismo ámbito de interacción. Sin embargo no es un rasgo distintivo pues podría darse el caso de empresas establecidas en una misma área sin ninguna interrelación.

- 3) En los distritos industriales se fabrica una misma línea de productos. Se trata de productos finales similares que objetivan una identidad grupal y que, a su vez, asimilan la innovación.
- 4) El distrito está compuesto por un conjunto de firmas pertenecientes a una misma rama industrial. Aquí el término “rama industrial” es tomado en un sentido amplio pues invoca no sólo al tipo de bienes producidos en el distrito sino también al conjunto de bienes de capital y de insumos requeridos en la producción, y los servicios afines al proceso. En relación a este punto Marshall habló de industrias “principales” y “auxiliares”; otros autores se refieren a “ramas verticalmente integradas”. Así, la “rama de calzado” involucra tanto a los fabricantes del calzado como a los que producen las máquinas, los tintes, el cuero, etc.
- 5) Las empresas que conforman el distrito son de pequeña escala (son micro, pequeñas y medianas empresas). Los autores señalan cómo la dimensión de las unidades productivas (número de trabajadores y densidad de capital) está en función de la división del trabajo distrital en las que la unidad participa.
- 6) Las firmas participan en diferentes niveles del proceso económico del distrito. Unas venden directamente sus productos en el mercado y otras producen una parte del bien final u ofrecen un servicio específico. No hay una separación rígida entre estas actividades. Una pequeña empresa puede pasar de una a otra función en determinado momento.
- 7) Las empresas cooperan y compiten. La cooperación ocurre en, por los menos, dos niveles: En la producción: mediante la división del trabajo entre empresas que realizan partes del proceso productivo y/o con el intercambio de “servicios reales” (cuando una empresa es contratada para realizar una pequeña parte del trabajo por otra que dirige el proceso). En los servicios: con el intercambio de servicios comunes (intangibles, tales como reparaciones, mantenimiento y créditos).

La competencia es considerada un elemento de dinamismo y ocurre entre aquellas empresas del distrito que realizan el mismo proceso

productivo u ofrecen el mismo servicio. Las motivaciones para la competencia no provienen sólo del lucro sino también de la lucha por ocupar mejores posiciones dentro de la escala social del grupo.

- 8) La oferta es flexible, es decir, se adapta rápidamente la producción a los cambios que puedan ocurrir en la demanda.
- 9) La asimilación de una innovación tecnológica es producto de una decisión social de todos los segmentos del distrito. De esta manera las innovaciones son menos traumáticas que en el caso de una gran empresa en la que unos pocos gerentes deciden los cambios técnicos que han de afectar al resto de empleados.
- 10) Hay una fuerte interconexión entre las esferas económicas, culturales, sociales y políticas al interior del distrito. Así, el funcionamiento de la producción está fuertemente moldeado por la organización y funcionamiento de la vida familiar, comunal o política de la zona.

Para Giacomo Becattini (1990: 39-43) el rasgo más importante de la comunidad en la que se asientan estos distritos industriales es el relativamente homogéneo sistema de valores predominante, expresión de una ética del trabajo, de la familia, de la reciprocidad y de la innovación. Un aspecto que este autor subraya es que no existe un sólo sistema de valores compatible con el funcionamiento del distrito. Para Becattini pueden haber múltiples combinaciones, unas admisibles y otras no. Pero en ningún caso el sistema de valores debe ser tal que desincentive la formación de empresas o la introducción de cambios tecnológicos. Instituciones como el mercado, la empresa, la familia, la iglesia, la escuela, municipalidades, partidos y sindicatos, deben haber desarrollado de tal manera que permitan la expansión del tipo de valores mencionado.

1.3. Críticas al esquema

Las principales críticas a estas teorías (Schmitz 1990, Amin y Robins 1990) subrayan que:

- La definición es inadecuada, pues “la manufactura de diversos productos con equipos multipropósito y trabajadores multicalificados” se aplica también para los talleres pobres de las economías terciaristas en

las que, más que innovación, predomina la explotación de la mano de obra. Incluir la eficiencia o el cambio tecnológico como parte de la definición sería un error metodológico pues implicaría introducir el éxito como algo inherente al esquema.

- Los mercados de masas siguen siendo importantes.
- La gran empresa como sinónimo de producción masivamente homogénea es parte del pasado. La actual automatización de la producción permite programar el funcionamiento de los equipos según las variaciones de la demanda.
- Bajo el término de Distrito Industrial se han agrupado fenómenos tan disímiles como aglomeraciones de artesanos pobres (por ejemplo Veneto), conglomerados de medianas industrias exitosas (Emilia-Romagna) y centros sustentados en el desarrollo de alta tecnología (Silicon Valley).
- Las corporaciones multinacionales siguen moldeando la economía mundial. Para ello no siguen una sola estrategia sino que han diversificado sus formas de intervención que van desde un fordismo ortodoxo hasta su inserción en sistemas flexibles de descentralización y subcontratación. En esta visión los distritos industriales son una forma marginal de desarrollo económico.

Sobre el problema de la definición, Hubert Schmitz (1990) plantea que el rasgo común en medio de la variedad de formas productivas calificadas como flexibles es la colectivización de la eficiencia. Es decir, el desarrollo de “economías externas” mediante redes interempresariales sería la viga maestra de la especialización flexible. Piore y Sabel agregarían que sería fundamental la existencia de un sistema social y normativo que incentive la innovación. Esta permitiría el salto de economías de subsistencia a las de acumulación. En cuanto a los mercados de masas, Schmitz agrega que si bien persisten, no crecen al ritmo de los mercados de productos altamente diferenciados.

Sobre el resto de críticas, Piore, Sabel y Storper (1990) aclaran que ellos no plantean una dicotomía entre un taylorismo-fordismo caduco y una floreciente especialización flexible marshalliana sino que, por el contrario, la incertidumbre del mercado ha llevado a un conjunto diverso de estrategias —que envuelven a empresas de todo tamaño— que persiguen como objetivo central la flexibilidad. En esta búsqueda pueden aparecer formas

híbridas que combinan los elementos disponibles localmente —en un país o una región— y que van del fordismo al artesanado pasando por “x” formas productivas.

2. GRUPOS DE EFICIENCIA Y REDES SOCIALES EN EL PERU

Como dijimos al comenzar, la teoría de la especialización flexible y de los distritos industriales nos interesaba por su capacidad para comprender algunos fenómenos socio-económicos de nuestro país. En lo que sigue queremos ver la relación entre formas económicas similares a los distritos marshallianos y relaciones sociales de origen comunal que permitirían el sustento socio-cultural del modelo.

2.1. *Los Grupos de Eficiencia*

La teoría de la especialización flexible fue introducida al Perú por Fidel Castro Zambrano y Fernando Villarán (1991). El primero de ellos plantea una versión local de los distritos industriales marshallianos a los que denomina “Grupos de Eficiencia”. Estos se desarrollarían al interior de “Conglomerados”.

Un conglomerado es el agrupamiento de pequeñas empresas industriales, comerciales y de servicios de sectores afines en una zona delimitada. La eficiencia se lograría gracias a la cercanía espacial entre proveedores, clientes y competidores.

Al interior de estos conglomerados surgen los grupos de eficiencia, mediante “vínculos de cooperación preferencial entre empresas [...]”. Los grupos son escuadrillas compactas en los que se logra división del trabajo, cierta especialización, y hasta desplazamientos estacionales de liquidez entre empresas” (1991: 37).

Castro detecta que lugares como el barrio de confeccionistas de Gamarra, el Parque Industrial de Villa el Salvador, los barrios de fabricantes de calzado de El Porvenir, Florencia de Mora y La Esperanza en Trujillo, los distribuidores de insumos para calzado de Caquetá, los metal-mecánicos de Tacora y los agroindustriales esparragueros de Ica, poseen características que los ubican dentro de su definición de grupos de eficiencia.

Los rasgos de eficiencia económica que estos grupos compartirían son: reducción de la inversión duplicada —no se compran equipos que los otros ya tienen—, subcontratación intensiva, reducción de tiempos de manufactura y comercialización, facilidad de copiado y de difusión de innovaciones o adquisiciones tecnológicas, mayor atracción de clientes y conveniente aprovisionamiento de insumos.

El elemento novedoso en esta adaptación de los distritos de Marshall es la introducción de otros sectores económicos fuera del industrial. Los servicios, el comercio y la producción agrícola son adaptados al compartir rasgos esenciales con los distritos industriales. Otro aspecto a destacar es la distinción entre la simple aglomeración sectorial y la interrelación especializada de las firmas. Esta última es la que constituye los grupos de eficiencia.

Los estudios empíricos más importantes sobre este tema han enfocado los casos de Gamarra, El Porvenir y el Parque Industrial de Villa el Salvador.

El conglomerado de confeccionistas de Gamarra ha sido estudiado por Ramón Ponce (1993) desde una perspectiva histórica. Para este autor, Gamarra —conjunto de 6,900 pequeñas empresas ligadas a la confección— es producto de una serie de factores entre los que destacan los siguientes: las migraciones internas y el consecuente surgimiento de nuevos mercados en Lima; la cercanía del Mercado Mayorista de la Parada y de todos los terminales de transporte interprovincial dando lugar a una aglomeración de consumidores de bajos ingresos; la quiebra y el redimensionamiento de grandes empresas propiciando la subcontratación y el trabajo a domicilio; la proliferación de pequeñas empresas informales en respuesta a las leyes e impuestos que afectaban a las empresas de mayores tamaño; el cambio en los patrones de consumo, expresado en la mayor acogida hacia productos más individualizados. Por otro lado, existen redes de cooperación más reducidas al interior de Gamarra, tales como las creadas entre puneños —muchos de ellos provenientes del pueblo de Yunguyo— en la confección de casacas.

Los casos de El Porvenir y de Villa el Salvador han sido investigados por José Távora (1992) a partir de la teoría de los Distritos Industriales. En el parque industrial de Villa el Salvador Távora encuentra que, si bien existen varios logros relacionados al contacto de las pequeñas empresas con instituciones financieras, tradings, abastecedores y otras asociaciones de productores, los pequeños empresarios están dispersos, hay poca subcontratación entre las firmas, los lotes están sobredimensionados y el trazado territorial es de-

masiado rígido. El autor aclara que esta experiencia es demasiado reciente como para establecer conclusiones. A diferencia de otros casos de distritos industriales fruto de la interacción espontánea de los pequeños empresarios, el parque de Villa El Salvador es el resultado de una acción planificada y dirigida por autoridades locales, y apoyada por entidades nacionales e internacionales. Queda pendiente la pregunta sobre la replicabilidad de un modelo de distrito industrial basado en una red de relaciones de larga maduración entre los actores económicos.

Otro es el caso del conglomerado de fabricantes de calzado de El Porvenir en Trujillo. En él Távara encontró una “densa fábrica social construida sobre relaciones de parentesco y una ‘atmósfera industrial’ que facilita la transmisión de habilidades a las nuevas generaciones” (1992: 10).

Un caso en el que la economía y la comunidad aparecen entrelazados de manera más evidente es el de los distribuidores de insumos para calzado del barrio de Caquetá en Lima. En este mercado, se concentran alrededor de 500 pequeños establecimientos que en su mayoría pertenecen a migrantes de San Pedro de Ichu, un pueblo ubicado a 12 kilómetros de la ciudad de Puno. En este conglomerado existen formas de crédito sustentadas en relaciones de parentesco y compadrazgo que se expresan en ritos de transición como el “corte de pelo” y en fiestas religiosas.

Como puede verse, en muchos casos los grupos de eficiencia se articulan a partir de relaciones sociales cuyo origen no está en el mercado. El parentesco, el compadrazgo y el paisanaje parecen ser las formas sociales más importantes de interrelación que sustentan las redes económicas de este modelo. Ellas generan la confianza necesaria para emprender una aventura empresarial colectiva y crean los mecanismos de sanción que pueden obligar a las partes a cumplir con los acuerdos.

¿Qué son las redes sociales?. Si existen en el Perú ¿cuál es su extensión y cuál es su importancia para el tema de los conglomerados y grupos de eficiencia?.

2.2. *Redes Sociales*

Una red social es un conjunto de lazos entre un grupo definido de personas. Las características de estos lazos —densidad, amplitud, contenido,

duración, intensidad, etc.— permiten interpretar el comportamiento social de las personas envueltas (Mitchell 1969).

Los estudios sobre redes sociales se han empleado para analizar el comportamiento de personas que participan en diversos ámbitos de interacción social, característica central de la vida urbana. De esta manera se ha buscado superar la inadecuación de los estudios estructurales para comprender las conductas en sociedades complejas en las que, a diferencia de sociedades más reducidas, la acción social no puede interpretarse a partir de una misma estructura institucional, económica o cultural.

En el Perú se han realizado numerosos estudios sobre redes sociales a partir del fenómeno de la migración rural-urbana (Altamirano 1983; Golte y Adams 1990; Lobo 1984, entre otros). En todos ellos se destaca la incidencia que el parentesco, el compadrazgo y el paisanaje —relaciones sociales que estructuran fuertemente las conductas de los campesinos comuneros en los Andes— tienen sobre las estrategias de inserción urbana de los migrantes andinos en Lima.

Al llegar a la ciudad los migrantes cuentan con determinados recursos culturales y sociales que emplean para crear estrategias de acción. Uno de estos recursos son sus relaciones. Estas relaciones ya no se imponen sobre la conducta como pudo haber ocurrido en sus pueblos de origen. En el nuevo contexto ellas son herramientas, opciones entre otras para integrarse a la vida urbana.

En la ciudad que los recibe, pobre, discriminante e impersonal, deciden reactualizar viejas formas de ayuda recíproca —*ayni*, *minka*— para lograr mejores beneficios económicos. La identidad, que se vuelve un problema cuando una colectividad¹⁰ discrimina a otra, plantea la necesidad de crear y recrear símbolos colectivos de prestigio alternativos. Fiestas patronales, el fomento de matrimonios entre paisanos, ritos de transición, la construcción de viviendas en un mismo espacio, el trabajo en una misma zona, son parte de estas estrategias de recreación socio-cultural que se basan en la conservación de los lazos grupales.

10. Una colectividad es un conjunto indefinido de personas que comparten rasgos y valores comunes pero que, a diferencia de los grupos, no tienen criterios normados de interacción (Merton Op. Cit).

Estas redes, entre otras cosas, son usadas para conformar los grupos de eficiencia de los que ya hablamos. Esta correlación aparece claramente en algunos estudios sociológicos sobre la pequeña empresa en Lima (Adams y Valdivia 1991; Grompone 1991).

3. RESUMEN E INTERROGANTES

El objetivo central de este trabajo ha sido el de correlacionar un conjunto de teorías económicas que plantean la flexibilización de la producción como el medio más importante para lograr la eficiencia económica —en un contexto de inestabilidad macroeconómica y volatilidad de los mercados— con relaciones sociales que habían sido oscurecidas o relegadas por formas productivas que favorecieron la impersonalidad en las sociedades capitalistas. Como explicamos, la especialización flexible y los distritos económicos se sostienen sobre una microrregulación basada en lazos de confianza y obligación, de origen familiar, político, religioso, étnico, grupal y comunal.

Luego hemos querido ver la adecuación de esta teoría a nuestro país a partir de algunos estudios económicos, antropológicos y sociológicos que han encontrado conglomerados, grupos de eficiencia y redes sociales. Es decir, comportamientos económicos y sociales que esencialmente responden a las nuevas teorías sobre la industrialización en los países desarrollados.

A nuestro parecer la especialización flexible permite entender el éxito de algunos conglomerados y grupos de pequeñas empresas en el Perú así como las potencialidades del sector para el logro de mayores niveles de eficiencia y empleo.

Ofrecer conclusiones categóricas sobre este tema resulta todavía muy apresurado. Queremos terminar planteando dos preguntas que, creemos, nos permitirán seguir avanzando en este tema.

- La teoría de la especialización flexible parte de la crisis del modelo taylorista-fordista de la organización productiva debido a la saturación de los mercados de masas y el crecimiento de los mercados particularizados; en este contexto, muestra las posibilidades de una mayor eficiencia abiertas por la introducción de nuevas tecnologías y formas de organización empresarial descentralizada. En el Perú ¿es éste el proceso que moviliza a los grupos de eficiencia?. ¿O es que el esfuerzo primor-

dial de estos grupos se orienta a reducir los costos de producción en un contexto de recesión económica, mediante el trabajo barato y la baja calidad de los productos dirigidos hacia los segmentos más pobres del mercado? Nos preguntamos si el excedente de mano de obra, en el caso peruano, no lleva a inhibir la innovación tecnológica y a reforzar una lógica empresarial basada en la pobreza de la producción y del consumo. Sin embargo, no siempre la competencia en economías con excedentes de mano de obra reprime la innovación tecnológica. Estudios de caso, en el Perú y en otros países del tercer mundo, muestran que ambas formas de competencia no son incompatibles. Encontramos incrementos de productividad en varios de estos grupos de eficiencia (Kritz, 1990; Schmitz, 1990).

- ¿El distrito industrial marshalliano es replicable? ¿Es posible recrear a voluntad las relaciones sociales que sustentan este modelo desde fuera de la sociedad? Esto nos parece muy difícil mas no imposible. Los futuros estudios sobre el tema deberían trabajar la posibilidad de crear los lazos de confianza y lenguajes colectivos que hacen viables cualquier propuesta de cooperación económica.

BIBLIOGRAFIA

- ADAMS, Norma y Nestor VALDIVIA
1991 *Los Otros Empresarios*. IEP, Lima.
- ALTAMIRANO, Teófilo
1983 "Migración y Estrategias de Supervivencia de Origen Rural entre los Campesinos de la Ciudad", en *Antropológica* N°1, PUCP, Lima.
- AMIN, Ash y Kevin ROBINS
1990 "Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities" en: *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Frank Pyke, Giacomo Becattini and Werner Sengerberger (ed.). International Institute for Labour Studies (IILS). Geneva.
- BECATTINI, Giacomo
1990 "The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion" en: *Industrial Districts...* Pyke, Becattini and Sengerberger (ed.), IILS, Geneva.
- CAPECCHI Vittorio
1990 "A History of Flexible Specialisation and Industrial Districts in Emilia Romagna" en *Industrial Districts...* Pyke, Becattini and Sengerberger (ed.). IILS, Geneva.
- CASTRO Fidel
1991 "Grupos de Eficiencia en la Nueva Empresa Peruana" en *Pequeña Empresa y Desarrollo Moderno*. Baltazar Caravedo y Fernando Villarán (ed.), PEMTEC-INSOTEC, COMUNIDEC-SASE, Lima.
- GOLTE, Jürgen y Norma ADAMS
1990 *Caballos de Troya de los Invasores. Estrategias Campesinas en la Toma de la Gran Lima*. 2° ed., IEP, Lima.
- GROMPONE, Romeo
1991 "Los Informales, Redes, Intereses y Política" en: *El Velero en el Viento*. IEP, Lima.

- KRITZ, Ernesto
1990 *Pequeñas y Microempresas, Empresas y Ajuste Estructural*. USAID, Lima.
- LOBO, Susan
1984 *Tengo Casa Propia*. IEP-III, Lima.
- MARX, Carlos
1971 *El Capital*. T.I. Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- MERTON, Robert
1970 *Teoría y Estructura Social*. FCE, México D.F.
- MITCHELL, Clyde
1969 "The Concept and Use of Social Networks" en *Social Networks in Urban Situations*. Manchester University Press.
- NEFFA, Julio
1987 "Tecnología y Condiciones de Trabajo" en *Condiciones de Trabajo en América Latina*. CLACSO, Buenos Aires.
- OMINAMI, Carlos
1986 "Tercera Revolución Industrial y Opciones de Desarrollo" en *El Sistema Internacional y América Latina. La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*. RIAL-Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires.
- PIORE, Michael y Charles SABEL
1984 *La Segunda Ruptura Industrial*. Alianza Editorial, Madrid.
- PIORE, Michael, Charles SABEL y Michael STORPER
1990 "Three Responses to Ash Amin and Kevin Robins" en *Industrial Districts...* Pyke, Becattini and Sengerberger. ILS, Geneva.
- PIPITONE, Ugo
1986 *El Capitalismo que Cambia*. Ed. Era, México.
- PONCE, Ramón
1992 *Caen las Murallas. El Complejo de Confecciones de Gamarra*. Fundación Friedrich Ebert, Lima (por publicar).

ROCHABRUN, Guillermo

1993 *Socialidad e Individualidad. Materiales para una Sociología.*
PUCP, Lima

SCHMITZ, Hubert

1990 *Industrialización Flexible en el Tercer Mundo: Necesidad de
Prospección e Investigación.* Instituto de Estudios de Desarrollo,
Universidad de Sussex.

SULMONT, Denis

1991 "Apuntes sobre el Estudio de Isabel Yepes: Flexibilización y
Precarización del Empleo. Desafío al Sindicalismo", en *Debates
en Sociología* N° 16, Lima.

TAVARA, José

1992 *From Survival Activities to Industrial Strategies: Local Systems
of Interfirm Cooperation in Peru,* Tesis Doctoral, University of
Massachusetts, Amherst. Traducción al castellano: *Cooperando
para Competir. Redes de Producción en la Pequeña Industria
Peruana,* DESCO, Lima, 1994.

VILLARAN, Fernando

1991 "Reflexiones en torno a la Especialización Flexible" en *Pequeña
Empresa Desarrollo Moderno,* Baltazar Caravedo Y Fernando
Villarán (ed.), PEMTEC-INSOTEC-COMUNIDEC-SASE. Lima.

1992 *La Pequeña Industria en el Perú,* ONUDI-PEMTEC, Lima.