



# Perspectivas institucionales para una política industrial regional de redes

EMILIO HERNÁNDEZ  
GÓMEZ

JOCELYNE RABELO  
RAMÍREZ\*

**E**l objetivo del presente trabajo es plantear una política industrial regional por sectores en Baja California que fomente la generación de redes entre microempresas, incremente la competitividad de las unidades productoras y genere procesos de aprendizaje, innovación y aumento de la productividad. La hipótesis es que esas unidades manufactureras son dinámicas en la generación de empleos en algunos sectores debido a su ubicación, que les permite articularse en redes mediante una política industrial regional y por sectores.

Se entiende que la empresa es la unidad de organización social básica de las economías de mercado; no habría desarrollo local o endógeno sin la existencia y la expansión de las empresas locales.<sup>1</sup> De ahí la necesidad de una política industrial regional que favorezca la competencia y la formación de redes que articulen a las microempresas, en especial las de sectores con mayor dinamismo.

La importancia de una política industrial con enfoque regional es que permite aprovechar las ventajas locales e impulsar la creación de condiciones que favorezcan el desarrollo y la competitividad de las empresas ubicadas en sectores dinámicos y que por la falta de apoyo institucional no se han podido articular a la actual estrategia industrial.

En Baja California, de acuerdo con los resultados de este trabajo, los sectores más dinámicos han sido los siguientes: textil, confección, cuero y calzado; madera y productos de madera; sustancias químicas, derivados del petróleo, pro-

\* Profesor titular de tiempo completo y becaria en el doctorado de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California, México.

1. M. Polese, *Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, Libro Universitario Regional, París, 1999.

ductos de caucho y plástico y por encima de todos la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo. Por ello se sugiere que uno de los principales retos institucionales es plantear una política industrial regional que vincule a las microempresas de estos sectores.

En el primer apartado de este documento se analiza la necesidad de que la política industrial se formule y aplique en escalas sectorial y regional. En el segundo se plantea que la formación de redes entre empresas se obtienen ventajas antes sólo alcanzables con la producción en masa. El tercer apartado es un estudio microempresarial de la manufactura en el que se construyen cocientes de localización y se examina la técnica *Shift-share* para determinar la dinámica de los subsectores de la manufactura microempresarial en cuanto a generación de empleo. Se concluye con un análisis de la necesidad de aplicar una política industrial regional y por sectores en Baja California.

#### LA POLÍTICA INDUSTRIAL DESDE UNA PERSPECTIVA REGIONAL

La globalización de la economía influye en las políticas regionales. Por ello se afirma que las políticas basadas en lo regional ofrecen la ventaja de construir la competitividad de grupos de empresas cuyos miembros están a menudo interrelacionados, ya que ocupan a la misma fuerza laboral, utilizan la misma infraestructura física, compran y venden entre sí y recurren a los mismos intermediarios financieros.<sup>2</sup>

Tal y como se afirma en el informe del Banco Mundial de 2000, las fallas de las economías planeadas desde el gobierno central han demostrado con claridad que la planeación de la economía no es una trayectoria productiva de desarrollo a largo plazo.<sup>3</sup> Es decir, la política de desarrollo económico que no ha integrado a representantes laborales y de la comunidad en su planeación e instrumentación ha exacerbado las desigualdades en la distribución del ingreso y puesto en entredicho la competitividad industrial a largo plazo.<sup>4</sup>

Con el colapso del gobierno central quedó claro que la política debe generarse cada vez más en forma descentralizada; sin embargo, esto no significa que el proceso deban asumirlo en su totalidad los gobiernos locales; debe ser una responsa-

*En el mercado internacional ya no hay empresas aisladas que compitan en forma descentralizada; en su lugar se han constituido agrupamientos industriales de empresas organizadas en redes, cuya dinámica de desarrollo depende en lo fundamental de la eficiencia de su localización industrial*

bilidad compartida que suma a los sectores público y privado y a las organizaciones sin fines de lucro.<sup>5</sup> Esto significa que una política que favorezca la competencia y genere bienestar se debe hacer de manera descentralizada con la intervención de todos los actores económicos, como lo sería una política industrial regional. Un desarrollo eficiente requiere la asociación entre los niveles de gobierno, el sector privado y la sociedad civil.<sup>6</sup> Los desequilibrios regionales y sectoriales en materia de competitividad, empleo y bienestar, asociados con las políticas industriales genéricas de los programas de estabilización, llaman poderosamente la atención de los responsables de las políticas económica y social.<sup>7</sup>

De esta manera, una política industrial regional activa, orientada a institucionalizar la operación natural de redes y sustentada en compromisos sociales de participación y responsabilidad, podría permitir que las micro y las pequeñas empresas transiten de la competencia con bajos salarios y prácticas de subcontratación pasiva a la basada en la calidad

2. D. Bertelli y M. Moye, "Un nuevo enfoque para la política industrial regional", en E. Dussel, M. Piore y C. Ruiz, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, JUS-FES-UNAM, México, 1997.

3. Banco Mundial, *Entering the 21st century*, World Development Report 1999-2000, Oxford University Press, Washington, 2000.

4. D. Bertelli y M. Moye, *op. cit.*

5. C. Ruiz Durán, "Mejores prácticas para el desarrollo industrial local", *El Mercado de Valores*, vol. 10, octubre de 2000, pp. 26-34.

6. Banco Mundial, *op. cit.*

7. A. Mungaray y J.I. Palacio, "Shumpeter, la innovación y la política industrial", *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 12, México, diciembre de 2000, pp. 1085-1089.



y la productividad para abandonar su estatus de segunda clase.<sup>8</sup> Por lo anterior es importante el establecimiento de una política industrial de carácter regional que articule a las micro y las pequeñas empresas, fomente la generación de redes entre ellas, incremente su competitividad y facilite la innovación.

La formulación de una política industrial que se traduzca en una fuente de bienestar social debe considerar la innovación tecnológica como fuente de productividad, a ésta como fuente de competitividad y a los beneficios que esta última genera como una fuente de bienestar, ayudándose de medios de distribución eficientes. Si esto es cierto, entonces, como Thorp lo sugiere, una política industrial institucional, en una economía en desarrollo recientemente liberalizada y abierta, requiere generar estímulos fiscales en materia crediticia, laboral y tributaria para impulsar la innovación tecnológica, la capacitación y los encadenamientos productivos que el mercado no garantiza por sí mismo.

Esto es particularmente importante para las micro y las pequeñas empresas que se mantienen en situación de subsistencia y por lo mismo no son un factor de crecimiento económico importante, ni una escuela de aprendizaje empresarial para los emprendedores que las crean y tampoco aumentan el bienestar del gran número de trabajadores que emplea.<sup>9</sup>

Las experiencias nacionales de crecimiento se basan en experiencias regionales en que los gobiernos locales se arriesgan e invierten en ciencia y tecnología. Tal es el caso de países como Estados Unidos e Italia, donde se instrumentó una política activa en que participaron todos los actores económicos, se generaron condiciones favorables a la competitividad y, mediante la creación de redes, se impulsó a las micro y las pequeñas empresas.

## REDES INTEREMPRESARIALES

Las micro y las pequeñas empresas son importantes por su gran potencial para generar desarrollo, bienestar y empleo, sobre todo en países emergentes. Además, desempeñan un papel importante en los procesos de innovación y cambio tecnológico.<sup>10</sup> Sin embargo, también se les reconoce como la entidad productiva con mayores problemas, ya que un gran

número opera en condiciones de ineficiencia productiva que les impide iniciar procesos de acumulación e insertarse en la globalización por medio de la competencia en el mercado interno o de producir directa o indirectamente para la exportación.<sup>11</sup>

La relevancia de las micro y las pequeñas empresas en los espacios regionales y locales de las economías nacionales es un indicio de que los rendimientos crecientes a escala que se alcanzan mediante procesos de producción en masa se pueden alcanzar por otras vías. Tal es el caso de la formación de redes entre empresas para obtener economías de aglomeración (lo que permite que las micro y las pequeñas empresas aumenten su poder en el mercado), ya sea con prácticas de subcontratación, aprendizaje tecnológico e innovación, o por la formación de conglomerados o distritos industriales.

El gran tamaño ya no es requisito para obtener economías de escala o de alcance, ni para aprovechar los efectos de la experiencia y el aprendizaje industriales. Las pequeñas empresas desempeñan un importante papel en los procesos de innovación y cambio tecnológico, sobre todo con innovaciones en procesos, gracias a que el tejido empresarial y el ambiente de competencia cooperativa y de aprendizaje se han fortalecido.<sup>12</sup>

En países industrializados como Japón, Francia, España e Italia, el desarrollo de la cooperación interempresarial partió del apoyo brindado a las micro y las pequeñas empresas para la innovación y la formación de recursos humanos especializados.<sup>13</sup> Un caso de ventajas de la aglomeración y de eficiencia de una política industrial regional que promueve el desarrollo, la competencia y la cooperación mediante la formación de redes entre empresas es el de los distritos industriales. De acuerdo con Pyke y Sengenberger los distritos industriales son sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de empresas que se ocupan de diversas fases y formas en la elaboración de un producto homogéneo, cuyo sello característico es la capacidad de adaptación e innovación.<sup>14</sup>

El éxito de las microempresas en los distritos industriales se debe a la interrelación descentralizada entre las esferas política, social y económica, así como a su capacidad de

8. A. Mungaray, *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nacional Financiera, México, 1997.

9. *Ibid.*

10. A. Mungaray y M. Ramírez, "Impacto de la restricción monetaria en pequeñas empresas de Baja California", *El Mercado de Valores*, vol. LX, núm. 10, octubre de 2000, pp. 67-72.

11. C. Alcalá, V. de la O y E. Hernández, "Mercados y estrategias de comercialización en empresas pobres de Baja California", *El Mercado de Valores*, vol. LXII, núm. 11, noviembre de 2002, pp. 12-19.

12. A. Mungaray y J.I. Palacio, *op. cit.*

13. M. Casalet, "La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 1, México, enero de 1997, pp. 8-15.

14. F. Pyke y W. Sengenberger, *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1990.

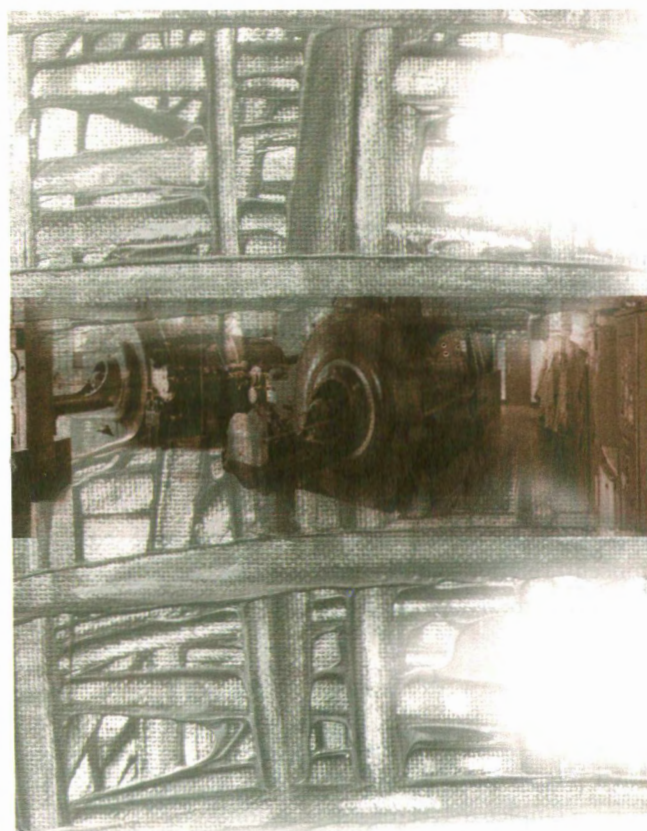
aglomerarse de manera sectorial o de insertarse en redes de subcontratación. Con estas características se destaca su capacidad de especialización flexible.

Este tipo de redes de coordinación se han asociado con relaciones horizontales entre empresas locales e instituciones y se basan en la confianza, en lugar de las relaciones verticales de poder y dependencia. Además, este tipo de organización local contribuye a las ventajas competitivas de los distritos gracias a la especialización, el aprendizaje colectivo, la flexibilidad y al acceso a una red institucional.<sup>15</sup> En este nuevo paradigma aparece la empresa flexible, que permite las relaciones entre empresas de diferentes tamaños, por medio de prácticas de subcontratación organizadas de manera institucional. Por esta razón la subcontratación se ha constituido en una opción entre las empresas que se organizan por el mercado y para aquellas que efectúan todas sus etapas de producción dentro de la empresa.

De acuerdo con Ruiz Durán, la subcontratación se puede definir como una relación contractual entre dos empresas; una de ellas por lo regular es el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a otra que le manufacture partes o productos terminados (empresa subcontratada) para integrarlos al producto final.<sup>16</sup> La formación de redes de subcontratación puede ser un estímulo para la creación de nuevas empresas —micro o pequeñas— o para la reubicación de las existentes, lo cual genera economías de aglomeración y propicia el aprendizaje empresarial y la innovación en las microempresas en un ambiente de cooperación.

En un modelo de subcontratación aplicado en el ámbito estatal mediante una política industrial definida sectorial y regionalmente, la participación y el compromiso de las empresas integrantes pueden redundar en procesos de acumulación y aprendizaje empresarial que permitan a las empresas subcontratistas tener avances tecnológicos importantes, así como en encadenamientos hacia atrás y hacia adelante con el resto de las actividades de la región.<sup>17</sup>

De esta manera, las relaciones interempresariales habilitan a las micro y las pequeñas empresas para obtener provecho de economías de escala potencial y de aglomeración, al tiempo que conservan ciertas ventajas de su tamaño, incluidas las prácticas informales, y un rápido flujo de información.<sup>18</sup> Este modelo articula empresas de igual o diferente tamaño y las posiciona en alguna fase del proceso productivo.



Desde la perspectiva de Messner, en el mercado internacional ya no hay empresas aisladas que compitan en forma descentralizada; en su lugar se han constituido agrupamientos industriales de empresas organizadas en redes, cuya dinámica de desarrollo depende en lo fundamental de la eficiencia de su localización industrial.<sup>19</sup> Estos agrupamientos requieren instituciones educativas y de innovación y desarrollo, sistemas de información tecnológica y organizaciones privadas sectoriales, entre otros elementos, pues al participar en las redes de colaboración la empresa contribuye a reforzar la sinergia del medio.

Por tanto, la formación de redes no se limita a los intercambios comerciales, sino que puede extenderse a otros campos: la colaboración con el sistema de capacitación y educación y las administraciones públicas, las asociaciones con las instituciones financieras locales, los acuerdos de subcontratos o coproducción, etcétera.<sup>20</sup>

15. R. Boschma y J. Lambooy, "Knowledge, Market Structure and Economic Coordination: Dynamics of Industrial Districts", *Growth and Change*, vol. 33, enero de 2002, pp. 291-311.

16. C. Ruiz Durán, *Economía de la pequeña empresa*, Ariel, México, 1995.

17. A. Mungaray, *op. cit.*

18. D. Bertelli y M. Moye, *op. cit.*

19. D. Messner, "Dimensiones espaciales de la competitividad internacional", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, 1996, pp. 13-40.

20. M. Polese, *op. cit.*

**UN MODELO DE ANÁLISIS MICROEMPRESARIAL  
PARA EL SECTOR MANUFACTURERO  
DE BAJA CALIFORNIA**

Con el fin de determinar la dinámica del empleo de las microempresas en los sectores de la manufactura de Baja California se calculan cocientes de localización, uno de los métodos estadísticos más sencillos para conocer el grado de especialización de una unidad espacial respecto de otra más amplia. Estos cocientes permiten conocer la magnitud de un hecho localizado en una unidad territorial determinada, en relación con el volumen alcanzado por ese mismo fenómeno, en un entorno espacial más amplio.<sup>21</sup> De esta forma se compara el empleo manufacturero de las microempresas localizadas en Baja California y el total nacional, durante el periodo 1995-2000, para determinar en qué sectores se concentra el empleo y el grado de especialización de la región respecto al total nacional. La fórmula es la siguiente:

$$Cl = (E_{ij}/E_j) / (E_i/E_n) \quad [1]$$

donde

- Cl = cociente de localización
- $E_{ij}$  = empleo del sector  $i$  en la región  $j$
- $E_j$  = empleo total en la región  $j$
- $E_i$  = empleo del sector  $i$  en escala nacional
- $E_n$  = empleo total nacional

De igual manera se realizó un análisis con la citada técnica *Shift-share* con el que se pretende comparar la evolución relativa de cada sector en las unidades espaciales (en este caso, región) con el promedio nacional. El efecto proporcional (Sp) mide la tendencia al crecimiento en los sectores.

$$Sp = \sum_i^n \left[ \frac{E_{it}}{E_{i0}} - \frac{E_t}{E_0} \right] E_{ij0} \quad [2]$$

donde

- Sp = efecto proporcional
- $E_{ij0}$  = empleo inicial del sector  $i$ , en la región  $j$
- $E_{it}$  = empleo total final del sector  $i$
- $E_{i0}$  = empleo total inicial del sector  $i$
- $E_t$  = empleo total final
- $E_0$  = empleo total inicial

El efecto diferencial (Sd), que mide las ventajas locacionales o competitivas, se obtiene de la siguiente manera:

$$Sd = \sum_i^n \left[ E_{ijt} - \left( \frac{E_{it}}{E_{i0}} \right) E_{ij0} \right] \quad [3]$$

donde

- Sd = efecto diferencial
- $E_{ijt}$  = empleo final del sector  $i$ , en la región  $j$
- $E_{ij0}$  = empleo inicial del sector  $i$ , en la región  $j$
- $E_{it}$  = empleo final en el sector  $i$ , en escala nacional
- $E_{i0}$  = empleo inicial en el sector, en escala nacional

El efecto neto total se obtuvo mediante la suma de los dos efectos anteriores, es decir:

$$Sn = Sp + Sd \quad [4]$$

Una vez determinados cada uno de los efectos, se clasificó a los sectores en relación con el hecho de que las cifras del efecto proporcional (Sp) superen o no a las del efecto diferencial (Sd). Siguiendo la clasificación de Boudeville,<sup>22</sup> se tienen los grupos siguientes:

Tipo 1: Sp y Sd positivos, pero el primero superior al segundo.

Tipo 2: Sp y Sd positivos, pero el segundo superior al primero.

Tipo 3: Sp positivo, sobrepasa a Sd negativo.

Tipo 4: Sd positivo sobrepasa a Sp negativo.

Tipo 5: Sd positivo es superado por Sp negativo.

Tipo 6: Sp positivo es superado por Sd negativo.

Tipo 7: Sp y Sd negativos, pero el primero superior al segundo.

Tipo 8: Sp y Sd negativos, pero el segundo superior al primero.

Los sectores con tipos del 1 al 4 serán aquellos que crezcan por encima del promedio nacional, mientras que el resto lo hará por debajo de éste. No obstante, los sectores tipo 1 y 3 tienen una evolución positiva gracias a su favorable estructura sectorial, mientras que los de tipo 2 y 4 lo hacen por contar con ventajas específicas para la localización.

De acuerdo con el cociente de localización (véase el cuadro 1), y tomando en cuenta que cuando éste presenta valores superiores a la unidad se dice que el empleo está concentrado en dicha actividad o que la región se especializa en ese sector, se observa que en 1995 Baja California se especializó en alimentos, bebidas y tabaco; industria de la madera y productos de la madera; papel, editorial e imprenta; productos minerales no metálicos, y productos metálicos, maquinaria y equipo. En 2000 se mantiene concentrado el empleo en alimentos, bebidas y tabaco; industria de la madera y productos de la madera, y productos minerales

21. M.C. Carrera y R. Méndez, "Actividades económicas y desigualdades territoriales", en M.C. Carrera et al., *Trabajos prácticos de geografía humana*, Síntesis, Madrid, 1998, pp. 73-164.

22. *Ibid.*



no metálicos. En productos metálicos, maquinaria y equipo se mantiene prácticamente igual, es decir, constante.

Que el efecto proporcional adquiera valores positivos indica una tendencia al crecimiento del empleo en ese sector. Es el caso de los sectores textil, confección, cuero y calzado; industria de la madera y productos de la madera; sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, y productos metálicos, maquinaria y equipo. Estos sectores mostraron una vocación microempresarial, debido a que tenían un efecto neto positivo, es decir confirmaron la vocación de cada uno de los sectores en el empleo en Baja California, México.

El sector de alimentos, bebidas y tabaco presentó una alta concentración del empleo; sin embargo, no es un sector que presente una dinámica regional mayor cuando se compara con el resto del país, pues cada uno de los efectos calculados arrojó un signo negativo.

De acuerdo con el análisis anterior, uno de los retos institucionales es la formación de redes, o la vinculación de microempresas en redes, sobre todo en los sectores de la manufactura, cuyos efectos observados fueron positivos. Es decir, se necesita una política industrial sectorial regional que fomente la formación de redes en los sectores de textil, confección, cuero y calzado; industria de la madera y productos de la madera; sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, y productos metálicos, maquinaria y equipo. Además, de acuerdo con la clasificación de los sectores según la tipología de Boudeville, se confirma la necesidad de una política sectorial regional que reafirme la vocación de la entidad federativa en microempresas de los sectores mencionados. Es decir, Baja California tiene ventaja

## C U A D R O 2

### BAJA CALIFORNIA: EFECTOS PROPORCIONAL (Sp), DIFERENCIAL (Sd) Y NETO (Sn) POR SECTOR, 1995-2000

	Sp	Sd	Sn
Alimentos, bebidas y tabaco	- 838	- 245	- 1 083
Textil, confección, cuero y calzado	253	365	618
Industria de la madera y productos de la madera	162	496	658
Papel, editorial e imprenta	- 211	- 23	- 234
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	151	315	466
Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	- 138	131	- 8
Industrias metálicas básicas	- 2 530	31	- 2 498
Productos metálicos, maquinaria y equipo	3 590	- 242	3 348

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema Empresarial Mexicano.

local para los sectores de textil, confección, cuero y calzado; industria de la madera y productos de la madera, y sustancias químicas derivadas del petróleo, productos de caucho y plásticos (véase el cuadro 3).

Así, mientras la dinámica de algunos sectores (productos metálicos, maquinaria y equipo) se basa en su articulación a la estructura industrial sectorial, la de otros (textil, confección, cuero y calzado; industria de la madera y productos de la madera; sustancias químicas derivadas del petróleo, productos de caucho y plásticos) se debe a sus ventajas locales, por lo que estos últimos merecen la atención de una política regional sectorial basada en redes.

## C U A D R O 1

### BAJA CALIFORNIA: COCIENTE DE LOCALIZACIÓN DE MICROEMPRESAS POR SECTOR, 1995 Y 2000

	1995	2000
Alimentos, bebidas y tabaco	1.43	1.28
Textil, confección, cuero y calzado	0.55	0.61
Industria de la madera y productos de la madera	1.24	1.44
Papel, editorial e imprenta	1.02	0.94
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	0.57	0.71
Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	1.48	1.53
Industrias metálicas básicas	0.76	0.83
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1.06	0.95

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema Empresarial Mexicano.

## C U A D R O 3

### BAJA CALIFORNIA: CLASIFICACIÓN SECTORIAL SEGÚN LA TIPOLOGÍA DE BOUDEVILLE

	Tipo
Alimentos, bebidas y tabaco	7
Textil, confección, cuero y calzado	2
Industria de la madera y productos de la madera	2
Papel, editorial e imprenta	7
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	2
Productos minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	5
Industrias metálicas básicas	5
Productos metálicos, maquinaria y equipo	3

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema Empresarial Mexicano.

---

*El problema clave de la micro y la pequeña empresas no es su dimensión, sino su aislamiento. Debe prestarse más atención al establecimiento de formas de organización en las que este tipo de empresas pueda combinar sus ventajas de flexibilidad con el apoyo y la estabilidad que provienen de redes más amplias*

---

Una posible estrategia de política industrial sería la generación de incentivos que propicien prácticas de subcontratación entre micro y grandes empresas, principalmente de las maquiladoras. Si una política industrial para las micro y las pequeñas empresas requiere un ambiente institucional que permita construir ventajas competitivas regionales en favor de las empresas y de la población mediante utilidades que generen capital y empleos bien remunerados, entonces sería conveniente institucionalizar una política de subcontratación virtuosa entre empresas grandes y pequeñas en industrias y regiones específicas. Esto implica una definición sectorial de lo que es estratégicamente deseable, además de una definición regional que permita evaluar dónde es posible lo estratégico.<sup>23</sup>

## CONCLUSIONES

Si el proceso de mundialización ha acrecentado las desigualdades entre los países y las regiones, es necesario que se estimule a las comunidades para competir con base en sus fortalezas. En la política económica mundial vigente, sin embargo, la actual plataforma resulta insuficiente para ese fin. Es preciso construir una base más amplia y más eficaz en

23. A. Mungaray, *op. cit.*

la mayoría de los países, de abajo hacia arriba, comunidad por comunidad, región por región y nación por nación.<sup>24</sup>


Una política industrial para las microempresas en condiciones de liberalización económica en Baja California necesita un ambiente institucional que permita construir ventajas competitivas regionales en favor de las empresas y de la población por medio de utilidades para la formación de capital y la generación de empleos bien remunerados.<sup>25</sup> Por tanto, la microempresa necesita un impulso institucional que promueva el aprendizaje, la innovación y la formación de redes que incentiven la calidad y la cooperación entre ellas y las más grandes, lo cual puede lograrse mediante una política industrial regional.

A la luz de su problemática, las microempresas pueden mejorar su desempeño con políticas económicas de apoyo en las que la dimensión espacial adquiera relevancia en la atención de problemas concretos de cada región o localidad, ya que la cercanía geográfica entre los agentes económicos facilita la cooperación para superar obstáculos comunes.<sup>26</sup>

El problema clave de la micro y la pequeña empresas no es su dimensión, sino su aislamiento. Debe prestarse más atención al establecimiento de formas de organización en las que este tipo de empresas pueda combinar sus ventajas de flexibilidad con el apoyo y la estabilidad que provienen de redes más amplias.

El principal reto se encuentra en descentralizar la elaboración y la aplicación de la política industrial, es decir, en que se construya ésta desde lo regional o local y que se articulen en redes aquellos sectores que sobresalen por su dinámica para que, de esta manera, se aprovechen las ventajas de la aglomeración y proximidad.

También es importante la creación de instituciones regionales que fomenten un ambiente empresarial favorable cuyos programas incluyan al sector privado y a instituciones de educación superior para promover el desarrollo de la región.

Se advierte, pues, la necesidad de un liderazgo regional en que los gobiernos locales inviertan en educación, ciencia y tecnología mediante políticas promotoras de la competencia que favorezcan el desarrollo de las microempresas. Además, destaca la necesidad de un modelo institucional que las apoye promueva la competencia y se traduzca en mayor bienestar. Aunado a esto, y tomando en cuenta las experiencias exitosas mencionadas, se observa la necesidad de una política industrial que incentive las fortalezas que las unidades económicas productoras analizadas tienen y las vincule en redes que les permitan desarrollar procesos de aprendizaje, innovación y competitividad. 

24. D. Bertelli y M. Moya, *op. cit.*

25. A. Mungaray, *op. cit.*

26. C. Alcalá, V. de la O y E. Hernández, *op. cit.*