

01084



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA PEQUEÑA INDUSTRIA COMO UNA
ESTRATEGIA DE DESARROLLO REGIONAL
EN MEXICO

T E S I S

QUE PRESENTA:
MARIA DEL ROCIO ROSALES ORTEGA
PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTORA EN GEOGRAFIA

DIRECTOR DE TESIS: DR. ADRIAN GUILLERMO AGUILAR

283252.

SEPTIEMBRE 2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

RECONOCIMIENTOS

Como todo trabajo de investigación, la tesis que presento se debe al resultado de un conjunto de apoyos proporcionados por diversas personas e instituciones. Afortunadamente para mí, la experiencia, paciencia y atención del Dr. Adrián Guillermo Aguilar, Dr. Victor Manuel Durand y Dr. Leonel Corona, me ayudaron a reflexionar y me enseñaron la disciplina que exige el oficio de la investigación. Gracias a los continuos cuestionamientos del Dr. Durand y al seminario del Dr. Leonel Corona, organizado en la División de Posgrado de la Facultad de Economía, esta investigación presenta aportaciones que son resultado de sus exigencias de rigurosidad, las limitaciones de la misma, son mi responsabilidad.

Los consejos de mi amiga Magdalena Barros fueron de gran ayuda y sembraron un gran interés por la investigación antropológica. También quiero agradecer a Javier Delgado el haber enriquecido mi vida personal e intelectual, sin su compañía la investigación no serían el oficio tan placentero que representa para mí.

Finalmente, la beca otorgada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) fue una de las piezas claves que me permitió dedicarme de tiempo completo a la elaboración de la investigación. Por su parte, el Programa de Apoyo para Estudios de Posgrado (PAEP), de la UNAM, también proporcionó un importante apoyo para la realización del trabajo de campo.

TESIS: LA PEQUEÑA INDUSTRIA COMO UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO REGIONAL EN MEXICO.

RESUMEN EN ESPAÑOL.

Debido a las recientes transformaciones económico-sociales experimentadas por la región Centro de México, los estados que integran esta región atravesaron por notables cambios en sus actividades manufactureras.

Esta investigación estudia particularmente las nuevas redes sociales y de producción que se presentaron recientemente en la industria textil de Tlaxcala. En este sentido, el estado de Tlaxcala es analizado como un **distrito industrial suls generis**, en el contexto de un país en vías en desarrollo. La sociedad y la economía se han organizado alrededor de la industria textil la cual se caracteriza por una compleja red de relaciones productivas y sociales que fueron modificadas a partir de la vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) en una red de relaciones locales y globales. Los principales actores de estas transformaciones han sido los empresarios, artesanos y brokers.

La investigación se realizó con base en 42 encuestas y 10 entrevistas a informantes calificados.

RESUMEN EN INGLES.

Due to recent economic changes of Central region of México, states that conform the region have faced a restructuration of their manufacturing sector, such as recently developed local and global networks of textile industry in Tlaxcala.

The state of Tlaxcala is analysed as a **suls generis industrial district** on the context of a developing country. Labour and social practices have been organized on a network of social and productive relation which was recently modified towards a local-global network since the beginning of NAFTA Agreement. Main actors of this transformation are entrepreneurs, craftsmen and brokers.

Research is based on 42 surveys and 10 interviews to key actors.

INDICE

Introducción	1
Los objetivos	9
Las hipótesis	11
Organización de la tesis	11
Capítulo 1. Región, reestructuración económica y actores.	15
<i>1.1. Geografía y Teoría Social: La construcción de lo local</i>	<i>16</i>
<i>1.2. La globalización: El debate entre la homogeneidad y la diversidad</i>	<i>22</i>
<i>1.3. Procesos de trabajo e identidades regionales</i>	<i>32</i>
<i>1.4. Sociedad y reorganización productiva: Los distritos industriales italianos</i>	<i>37</i>
<i>1.5. La diversidad de los territorios mexicanos: la particularidad de Tlaxcala</i>	<i>41</i>
Capítulo 2. Cambios de la estructura productiva y distribución de la industria en la región Centro de México.	45
<i>2.1. Dinámica de Población de la región Centro</i>	<i>48</i>
<i>2.2. Producto Interno Bruto y Distribución de la Población Económicamente Activa por sectores económicos</i>	<i>58</i>
<i>2.3. Proceso de industrialización y políticas de desconcentración</i>	<i>62</i>
<i>2.4. Distribución interestatal de la manufactura, por ramas</i>	<i>68</i>
<i>2.5. La industria textil en el contexto nacional y regional</i>	<i>73</i>
<i>2.6. La pequeña industria en el desarrollo industrial de México</i>	<i>82</i>
<i>2.6.1. Políticas y programas para la pequeña industria</i>	<i>84</i>
<i>2.6.2. Distribución regional de la pequeña industria</i>	<i>87</i>
Capítulo 3. ¿Un distrito industrial precario?: La industrialización defensiva de Tlaxcala.	97
<i>3.1. La industria textil, motor del crecimiento económico</i>	<i>98</i>
<i>3.2. El campo tlaxcalteca y sus estrategias de sobrevivencia</i>	<i>105</i>
<i>3.3. La industrialización contemporánea</i>	<i>110</i>
<i>3.4. ¿Un distrito industrial precario?</i>	<i>116</i>

Capítulo 4. Capital, trabajo y familia en la industria textil y del vestido en Tlaxcala.	131
4.1. <i>Tradición textil: Especialización productiva del territorio tlaxcalteca</i>	135
4.2. <i>Procesos de trabajo y organización flexible</i>	144
4.3. <i>Antecedentes laborales, familia y confianza</i>	153
4.4. <i>¿Tlaxcala tiene todo para su empresa?: diversidad de criterios de localización</i>	160
Capítulo 5. Redes socioproductivas: relaciones locales - globales.	165
5.1. <i>Matriz-Filiales e insumos ¿Porqué adquiere los insumos en esas industrias?</i>	166
5.2. <i>Principal actividad de las empresas y proceso productivo</i>	171
5.3. <i>Pasado y presente de las redes comerciales</i>	173
5.4. <i>De las redes locales a las redes internacionales</i>	175
5.5. <i>Actores y redes sociales</i>	184
Reflexiones finales	193
Bibliografía	217
Anexos	

Índice de Cuadros

No.	Título	
1	Región Centro: Población relativa y tasas de crecimiento, 1970-1995	49
2	Región Centro: Zonas Metropolitanas, metrópolis en formación, municipios urbanos y resto rural, 1970-1995	51
3	Región Centro: Número de municipios por nivel de crecimiento demográfico, 1970-1990	56
4	Región Centro: Número de municipios por nivel de crecimiento demográfico, 1990-1995	56
5	Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1980-88	60
6	Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1988-96	60
7	Región Centro: Tasa media anual de crecimiento de la PEA por sectores económicos, 1980 y 1990	63
8	Región Centro: Porcentaje de la población económicamente activa por sector económico, 1980-1990	63
9	Región Centro: PIB industrial, 1960-1993	65
10	Región Centro: Porcentaje de población ocupada según subsector industrial por entidad federativa, 1993	69
11	Región Centro: Porcentaje del Producto Interno Bruto según subsector industrial por entidades federativas, 1993	69
12	Región Centro: Porcentaje de Población ocupada por rama industrial, 1993	72
13	Industria maquiladora de exportación total y textil, según zona, 1990-95	77
14	Porcentaje de Establecimientos por escala productiva a nivel nacional	90
18	Porcentaje de Personal Ocupado por escala Productiva a nivel nacional	92
27	Maquiladoras de Exportación en el estado de Tlaxcala, 1997.	125
28	Año de inicio de actividades, por rama industrial	136
33	Control de calidad, inventario y maquinaria automatizada por rama industrial	144

Nota: Los cuadros que no aparecen en el orden esperado fueron integrados en el Anexo de Cuadros estadístico.

Indice de Gráficos

No.	Título	
1	Niveles de Crecimiento, 1970-1990	56
2	Niveles de Crecimiento, 1990-1995	56
3	Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1980-88	60
4	Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1988-96	60
5	Tasas de crecimiento de establecimientos por escala productiva, a nivel nacional	90
6	Tasas de crecimiento del Personal Ocupado por escala productiva, a nivel nacional	92
7	Personal Ocupado por Tamaño de Establecimiento y Rama de Actividad, 1997	119
8	Número de Establecimientos por Tamaño y Rama de Actividad, 1997.	119
9	Industrias encuestadas por municipio	136
10	Procedencia de los Obreros	152
11	Procedencia de los empleados	152

Indice de Mapas

No.	Título	
1	Región Centro: Dinámica de Población, 1970-1995	53
2	México: Distribución del Producto Interno Bruto Textil y del Vestido, 1993	75
3	México: Localización de las industrias textiles con Inversión Extranjera Directa, 1997	79
4	División Municipal de Tlaxcala, 1990	99
5	Tlaxcala, Parques y Corredores Industriales	113
6	Estructura Industrial de Tlaxcala, 1997	123
7	Tlaxcala, Maquiladoras de Exportación, 1997	127
8	Industria Textil: Localización geográfica de redes de producción y comercialización, en Tlaxcala.	177
9	Industria del Vestido: Localización geográfica de redes de producción y comercialización, en Tlaxcala.	181

INTRODUCCION

A partir de una visión renovada de los Distritos Industriales de Marshall por parte de la escuela italiana de Florencia dirigida por G. Becattini, (**Becattini**, 1988/89) y del trabajo de M. Piore y Sabel (**Piore y Sabel**, 1990) sobre la especialización flexible, los temas sobre los agrupamientos o "clusters" de pequeñas industrias y el desarrollo endógeno que estos pueden generar a nivel regional se convirtieron en el eje central de lo que Benko y Lipietz denominaron la ortodoxia de los años ochenta (**Benko y Lipietz**, 1994:19-36).

En este sentido, los modelos italiano y asiático de la pequeña industria, fueron los ejemplos a seguir para promover la industria de la exportación, al obtener un gran reconocimiento no solamente como instrumentos de crecimiento económico sino también como mecanismos de disminución de las disparidades regionales. La experiencia de varios países (Italia, Alemania, Corea, Singapur, Japón, entre otros) indicaba que la pequeña industria reunía las siguientes cualidades: 1) es generadora de empleo para mano de obra con escasa o mediana capacitación, 2) requiere de relativamente poco capital de inversión inicial, 3) disminuye los niveles de pobreza de la población, 4) puede aprovechar los recursos materiales locales y 5) reduce los niveles de desigualdad regional (**Uribe Echevarría**, 1991:10).

Estas dos líneas de investigación despertaron muchas inquietudes que en el contexto de nuestra investigación se resumen en las siguientes preguntas; ¿la producción flexible y en particular el cluster de pequeñas industrias puede sustituir la producción fordista representada por la gran industria?, ¿ las pequeñas industrias podrían impulsar el desarrollo endógeno de una región ante la abrumadora globalización?, ¿ las características de las pequeñas industrias favorecen la descentralización, y por lo tanto impulsan una nueva geografía económica?.

Estos supuestos y preguntas han producido una amplia literatura sobre el tema, pero aún más importante ha sido la realización de trabajos empíricos que se han propuesto analizar, comparar y enriquecer la denominada ortodoxia de los ochenta, produciendo de esta forma un amplio debate regional en los noventa (**Benko y Lipietz, op.cit.,:34**).

Con objeto de responder las preguntas mencionadas, así como revisar los supuestos indicados, la estrategia de nuestra investigación consistió en diferenciar los niveles de análisis de donde emanaban los conceptos y términos más comunes. De esta forma partimos del análisis económico de la escuela regulacionista francesa para comprender la reestructuración económica que significaba la reorganización de los procesos de producción; la flexibilización de las relaciones interempresariales, la flexibilización y la diferenciación salarial de la fuerza de trabajo basada en su calificación.

A partir de esta propuesta teórica se reconoció el proceso de segmentación de los mercados internacionales y la forma en la que México se insertaba en la reestructuración económica global. El término **estrategia o flexibilidad defensiva** permitió comprender las características de las relaciones industriales mexicanas determinadas por una aguda ausencia de inversión de capital, tecnología y formación de recursos, todo ello reflejado en una fuerte heterogeneidad de la estructura industrial.

En el contexto mexicano fue posible identificar tres principales tipos de industrias: 1) De Base Tecnológica, en donde su principal actividad consiste en el *desarrollo de productos, servicios y/o soluciones técnicas* con base en el uso y aplicación del conocimiento científico y tecnológico avanzado. Sus principales áreas de desarrollo son la computación (programación, aplicaciones específicas, componentes, etc.). Biotecnología, comunicaciones, electrónica e instrumentación, aplicaciones en medicina (instrumental y equipo, materiales,

productos farmacéuticos, etc.)¹; 2) La industria moderna que se caracteriza por la *utilización de procesos electrónicos* de producción con fuerza de trabajo medianamente calificada y 3) la industria a domicilio o informal, con capital y fuerza de trabajo predominantemente familiar, sin grandes requerimientos de calificación de la fuerza de trabajo y por tanto, predominio de *procesos mecánicos y/o manuales en la producción*.

Como es de imaginar, el tamaño de las industrias es muy variable principalmente en el primer y segundo caso, la industria a domicilio esta confinada a la dimensión micro. La existencia y complementariedad de las industrias se observa en las variadas formas de agrupación industrial como son los tecnopolos o ciudades científicas, los distritos industriales, las zonas de maquila y las regiones con predominio de industrias tradicionales o artesanales. En el caso latinoamericano y muy en particular, mexicano, la fragmentación de infinidad de formas de trabajo desiguales que van desde el trabajo a domicilio hasta la maquila en grandes corporaciones transnacionales, se presentan como las formas de organización industrial predominantes².

De acuerdo a esta fragmentación productiva, el regulacionismo fue muy crítico ante la propuesta de Piore y Sabel sobre el paulatino desplazamiento del fordismo por la especialización flexible, ya que la combinación de las formas de trabajo, así como la variabilidad de las relaciones interempresariales en diversas ramas y países cuestionaba el carácter novedoso que había representado la especialización flexible en su momento. "Como afirma Sayer, no deberíamos confundir producción en masa con rigidez, ni suponer que la producción en masa y la producción flexible son alternativas. La industria capitalista, subraya, ha combinado siempre flexibilidad y rigidez, y ahora, más que un movimiento general

¹ *Programa de apoyo financiero y promocional para la pequeña y mediana empresa de Bancomext, s/p.*

² Esto no quiere decir que en México no se estén desarrollando empresas de base tecnológica, más bien es importante señalar que en un contexto de subdesarrollo estas empresas surgen como un fenómeno de finales de los ochenta, (Corona, 1997: 165-170). Para mayor información véase: Rozga, 1996.

hacia una mayor flexibilidad, asistimos a nuevas permutaciones de estos dos componentes”(Sayes,A citado por **Amin y Robins**, 1994:133).

Sin embargo, las experiencias de los distritos industriales, Ciudad Toyota, Silicon Valley, La ciudad científica de Toulouse, y otras más demostraron que muchos de los cambios económicos producidos por la flexibilización productiva y laboral habían dado lugar a regiones exitosas, y contrariamente a lo que se había pensado sobre una fuerte tendencia de homogeneización del territorio mediante la extensión de la producción en masa del capitalismo, algunas regiones se especializaron resaltando de esta forma sus diferencias (**Storper**, 1995:606).

En consecuencia, la región se convierte en un nivel de análisis indispensable para estudiar las formas de coordinación del capitalismo. En este contexto se desarrolla el debate entre globalización versus localismo entendidos como el proceso de “homogeneización” de las formas de organización económicas, sociales y culturales en oposición a las particularidades en las formas de trabajo, convivencia social y reproducción cultural de las regiones y sus localidades. El exacerbamiento de las posiciones ha producido por un lado, una excesiva defensa de las potencialidades de desarrollo regional o local y por el otro, el fortalecimiento del proceso de globalización mediante el dominio del capital multinacional.

Esta investigación surgió inicialmente con un fuerte sesgo localista debido a las potencialidades endógenas que parecían mostrar las pequeñas industrias tlaxcaltecas, conforme se realizó el trabajo documental y de campo, se volvió evidente la estrecha relación entre los capitales locales, nacionales e internacionales. En otras palabras, parece que en los últimos años la distancia entre los niveles global y local se han acortado tanto que privilegiar uno sobre otro distorsionaría lo que sucede en la realidad.

A consecuencia de la creciente importancia de las regiones, representantes del regulacionismo, como Lipietz y Leborgne decidieron analizar las

características de la reestructuración económica a nivel regional y por tanto, elaboraron tres modelos territoriales con base en las deferencias salariales y en las formas de organización de la producción entre empresas (Lipietz y Leborgne, 1990). El modelo neo-taylorista resultó muy útil para explicar los procesos de descentralización y concentración industrial que ha experimentado la región Centro de México³. Es indispensable mencionar que resaltamos las coincidencias entre el modelo neotaylorista y el proceso de desconcentración industrial de las empresas, que experimenta la región Centro, reconociendo que existen factores específicos de la formación social mexicana que impiden generalizar la existencia de relaciones salariales modernas en la región y el país.

Las investigaciones realizadas por G. Garza (1992), I. Aguilar (1993) y J. Delgado, los dos primeros desde una perspectiva industrial y el tercero desde un punto de vista del territorio, proporcionan argumentos para afirmar que la región Centro de México ha experimentado dos tendencias contradictorias de manera simultánea. En un primer momento se inicia un importante proceso de desconcentración industrial de la Ciudad de México impulsado por las políticas urbano-regionales del gobierno, y en un segundo momento esta desconcentración industrial parece haberse limitado o mejor dicho, concentrado en la región Centro, conformando la primera megalópolis⁴ del país o lo que Javier Delgado denomina la Ciudad-Región (Delgado, 1998:221).

En esta lógica de descentralización y concentración se cuestionan las posibilidades de independencia de la pequeña industria ante las economías de aglomeración que representan los grandes centros urbanos. En la discusión sobre la nueva geografía económica que podría impulsar la flexibilidad productiva y laboral, Scott (Scott, 1994:103-119) y Storper (Storper, *op.cit.*:613),

³ De acuerdo a la regionalización del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, la Región Centro del país se encuentra integrada por las siguientes entidades; Distrito Federal, Estado de México, Querétaro, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla.

⁴ Existe un amplio debate sobre la utilización del término megalópolis, elaborado por E. Goutman en Estados Unidos, en el contexto mexicano, entre otras razones, por la diferencia de extensiones territoriales que involucran. Véase, Connolly, 1999: 37-46.

representantes de lo que el mismo Storper denomina la *escuela californiana*, responden que las economías de aglomeración reflejadas en aglomeraciones urbanas siguen vigentes y más necesarias que nunca ante la incertidumbre que implica la división del trabajo entre múltiples empresas, aumentando los costos de transacción o en otros términos, las interdependencias comerciales representadas por las relaciones insumo-producto.

Desafortunadamente, tanto la propuesta regulacionista como la *escuela californiana* mostraron una visión muy global de los procesos económico-sociales, con fuerte sesgo económico y grandes dificultades para estudiar la perspectiva socio-cultural y el papel de los actores que constituyen las regiones exitosas o no⁵. En este sentido, la visión desde la localidad continuó planteando un conjunto de preguntas que los economistas y geógrafos siguen analizando, y esto es ¿que elementos favorecen la formación de un cluster o distrito industrial?, ¿cuales son los elementos que vuelven exitosa a una región?

Precisamente en este nivel de análisis, el estudio de las relaciones sociales, la formación de redes socio-productivas y los actores que las integran se convierten en herramientas teórico-metodológicas que ayudaron a comprender y explicar los mecanismos de interrelación entre capital local y multinacional, formas de organización del trabajo en un contexto de segmentación y precarización del mismo, así como de las relaciones de producción entre industrias de diferente tamaño.

Desde esta perspectiva, la propuesta de los distritos industriales enriqueció el simple análisis de la concentración geográfica de las industrias, utilizando el concepto de "atmósfera" de Marshall en un sentido muy amplio a través de una

⁵ Aunque la propuesta de la *escuela californiana* intento convertirse en un modelo explicativo de las nuevas tendencias de la geografía económica, superior a la propuesta de la especialización flexible, al incluir una variedad de mezclas de tamaños de empresas, sectores y formas de encadenamientos productivos, el mismo Storper reconoce que las economías de aglomeración podían explicar la forma en que se realizaban las transacciones comerciales pero el mercado no era capaz de garantizar una adecuada coordinación de las transacciones para lograr un

visión histórica de las regiones, en donde se reconocían los antecedentes socio-políticos y culturales de los habitantes de las mismas. En la geografía económica de la *escuela californiana* se incorpora la propuesta de la economía neo-institucional, al intentar comprender el ambiente social en el que se producen las transacciones entre las empresas y las instituciones que las protegen. Esta propuesta, en oposición a la visión neoclásica en donde el individuo se rige por la maximización de la ganancia, parte de una concepción del individuo como un actor con racionalidad limitada entendida como la definición de la conducta dentro de ciertos márgenes de libertad en un contexto de información limitada y/o imperfecta que dificulta la toma de decisiones (**Saravi, 1997:77**).

Debido a sus raíces teóricas en el conductismo, esta propuesta continúa manejando una visión limitada de los actores y del tipo de relaciones sociales que construyen⁶, por tal motivo decidimos trabajar con la propuesta sociológica de Anthony Giddens. Esta vertiente de análisis sociológico no solamente proporciona una idea más amplia del actor con un gran margen de autonomía en sus decisiones, inserto en un contexto socio-cultural construido históricamente que define los límites del constreñimiento de su acción, sino también establece una clara explicación de la conformación de la identidad socio-espacial o territorial permitiendo reconocer la especificidad o de acuerdo a Massey "the uniqueness" de un territorio socialmente construido sin perder sus vínculos globales (**Massey, 1993:148**).

Desde la geografía un grupo de investigadores ingleses trabajaron conjuntamente la propuesta de Giddens conformando lo que se conoce como la *geografía crítica* representada por Derek Gregory, John Urry y Doreen Massey. La combinación del reconocimiento de la especificidad del territorio producida por y

encadenamiento exitoso en una determinada aglomeración. Habiendo reconocido las limitaciones del mercado, se acerca al tema de las instituciones a través de la economía neo-institucional.

⁶ El propio Gonzalo Saravi, reconoció en su investigación que el concepto de actor utilizado por el neo-institucionalismo le resultaba insuficiente para explicar los márgenes de acción y constreñimiento de un actor en determinado contexto social ya que no necesariamente todas sus acciones son racionales y conscientes.

en interrelación con los grupos sociales que la integran, así como la división del trabajo en el mismo, dio lugar a investigaciones como el libro *Spatial Division of Labour*, de Massey, en donde se analiza la forma en que las corporaciones internacionales o nacionales se relacionan con las tradiciones y características de la organización local del trabajo. Aún más desde esta perspectiva, la organización del territorio no se debe a la simple sucesión de una forma de organización económica por otra, sino a la superposición y combinación de estratos de organización y estructuras industriales, volviendo más complejo el análisis de las regiones.

Con esta visión heterodoxa de diferentes perspectivas teóricas y disciplinares, elegimos estudiar del conjunto de entidades que integran la región centro de México y la especificidad que ha conformado el cluster o agrupamiento de pequeñas industrias en Tlaxcala. En el proceso de análisis de las relaciones sociales e interempresariales, definidas históricamente, en las industrias textiles y de la confección del vestido, reconocimos el funcionamiento de lo que consideramos integra un sistema industrial con una enorme heterogeneidad productiva y social que ha sido capaz de adaptarse a las etapas de depresión económica además de integrarse, con sus particularidades, a la dinámica de la producción nacional e internacional.

En gran medida, se encontraron muchas coincidencias con los antecedentes económico sociales de los distritos industriales italianos, y por la misma razón nos atrevimos a comparar algunas de sus características manteniendo siempre presente las diferencias que implica analizar un agrupamiento de pequeñas empresas en un contexto socioeconómico y cultural completamente diferente. Con ayuda de los trabajos de Gonzalo Saravi y Garofoli (**Garofoli**, 1994:59-80), fue posible reconocer más fácilmente las similitudes y diferencias para comparar experiencias tan disímboles en donde el factor común es la concentración geográfica de pequeñas industrias aunque las condiciones tecnológicas, históricas y socioeconómicas en el contexto mexicano, han

conformado a Tlaxcala como un territorio subordinado con respecto a diferentes escalas y actores, todos ellos, elementos que han impedido la formación de un "distrito industrial"⁷ exitoso en esta entidad.

Los objetivos.

Al estudiar los agrupamientos de pequeñas industrias en Tlaxcala se buscó evaluar las posibilidades de desarrollo local-regional que este tipo de industrias han generado con las particularidades socio-históricas de la entidad. Aún cuando reconocemos que en el contexto de la manufactura mexicana, predominan las pequeñas industrias con bajos niveles de inversión, ausencia de tecnología, escasa calificación de los recursos humanos y bajo valor agregado, lo interesante en esta situación consiste en encontrar las formas de interrelación productiva que han existido entre las empresas, y el trasfondo histórico-social de la organización industrial que a pesar de sus dificultades estructurales se ha transformado o adaptado a las nuevas exigencias de vinculación a los mercados internacionales.

La flexibilidad laboral ha facilitado la adaptación a las nuevas necesidades del mercado, entendida como polivalencia de la mano de obra, ha implicado una gran variedad de posibilidades de ocupación de puestos de trabajo así como también ha requerido una formación técnica general que facilite cambios rápidos en la organización de la producción (Boyer, 1987: 280). Sin embargo, estas transformaciones pueden adquirir diferentes características de acuerdo al desarrollo tecnológico, calificación de la fuerza de trabajo y organización social. En el caso de México y de alguna de sus regiones como Tlaxcala ha predominado una **flexibilidad defensiva** donde la competencia en los mercados se mantiene con poca inversión de capital, bajos niveles de calificación y bajos salarios que promueven la migración. Esto significa la utilización de los aspectos negativos de

⁷ Varios autores, entre ellos Saravi, Garofoli, Amin y Robins, citados previamente, coinciden en relativizar el concepto de distrito industrial en la medida en que la concentración geográfica de pequeñas industrias con una fuerte interrelación empresarial y estructura socioeconómica puede encontrarse en diferentes contextos sin necesidad de derivar en regiones exitosas como la experiencia italiana.

la flexibilidad laboral con una visión de corto plazo frente a los retos que implica la competencia y las nuevas tecnologías, implica una falta de involucramiento del capital local en el desarrollo industrial local y promueve las relaciones oportunistas (a corto plazo) entre las grandes empresas que hacen los pedidos y las empresas subcontratistas (Leborgne y Lipietz, 1994:355)

El reconocimiento de los factores que favorecen o constriñen la conformación de una región exitosa, puede contribuir a la elaboración de recomendaciones de política industrial interesadas en construir una **estrategia de flexibilidad ofensiva**, esto es, inversión de capital y mejoramiento de las condiciones de trabajo, acorde a la especificidad del territorio y sus habitantes.

Por otra parte, estudiar la estructura industrial de Tlaxcala inmersa en las transformaciones que la región Centro de México ha experimentado, es un proceso obligado por varios factores, entre ellos; 1) la importancia histórica que la rama textil ha tenido en la región Centro, 2) las relaciones intra-regionales que se han construido y modificado en los últimos años, y finalmente, por la importancia que todavía representa la región, en varios sentidos, a nivel nacional. La ubicación del sistema industrial tlaxcalteca en el conjunto de redes industriales que representa la región centro, vislumbra una veta de investigación que desafortunadamente solamente es esbozada en este trabajo, y que aún requiere de mayores análisis histórico-sociales, económicos y cartográficos de los territorios estatales que posiblemente conforman una red de distritos industriales.

Mientras tanto, nos limitamos con dibujar las interrelaciones industriales y económicas que parecen definir a la región Centro de México como una región Neo-taylorista desde la perspectiva regulacionista. Con base en el estudio de los cambios del Producto Interno Bruto Industrial, el porcentaje de población ocupada por ramas y el análisis de las políticas de desconcentración industrial realizado por investigaciones previas, reconocemos los procesos de desconcentración-concentración que articulan a la región centro de la década de los noventa.

Las hipótesis.

De acuerdo a lo anterior, las hipótesis que guiaron la investigación se definieron de la siguiente forma:

1. En el proceso de reestructuración económica y territorial del país, la región Centro de México reúne las características de la tipología espacial "Neotayloriana" propuesta por el regulacionismo, impulsando la conformación de *sistemas industriales* definidos en el desarrollo histórico económico de la región.
2. El estado de Tlaxcala conforma un *distrito industrial suis generis*, en donde la interrelación de las diferentes escalas productivas (industrias micro, pequeña, mediana y grande) integran una **estrategia de industrialización defensiva** caracterizada por la vinculación entre industrias modernas, talleres artesanales y producción domiciliaria.
3. A pesar de las precarias condiciones de la pequeña industria textil tlaxcalteca, esta ha jugado un papel importante en la creación de oportunidades de empleo y en la proliferación de redes de producción mediante subcontratación.

Organización de la tesis.

En el primer capítulo de la tesis, detallo con mayor profundidad los derroteros teórico-metodológicos elegidos para realizar el análisis económico territorial de la región centro y las redes socioproductivas de Tlaxcala en una continua interrelación con las escalas local, regional y global, evitando los enfrentamientos entre la perspectiva global y localista para buscar un adecuado balance que diera mayor cuenta de la compleja realidad que se intentó estudiar en esta investigación.

En el primer apartado del segundo capítulo analizamos algunos indicadores de población, económicos y antecedentes históricos para comprender

las recientes transformaciones económico-industriales de la región centro, impulsadas en gran medida por las políticas urbano-regionales del gobierno mexicano en décadas pasadas pero que hoy día están mostrando sus consecuencias en el desarrollo económico social de las entidades que integran la región. Las ramas de manufacturas textiles y del vestido reciben especial atención al mostrar diferentes comportamientos en las coyunturas económicas por las que ha atravesado el país.

En el segundo apartado del mismo capítulo revisamos los programas y políticas de apoyo a la pequeña industria así como la distribución regional de la misma y su comportamiento con respecto al número de establecimientos y población ocupada en diferentes periodos coyunturales de la reestructuración económica del país.

En el tercer capítulo estudiamos los antecedentes históricos y los elementos que permiten hablar de un distrito industrial textil; revisamos la conformación histórica del sistema industrial tlaxcalteca, sus antecedentes indígenas, su dependencia y subordinación a los comerciantes poblanos, la interrelación de las actividades del campo y textiles, la formación de redes de producción heterogéneas en la industria textil, la industrialización contemporánea del estado y más recientemente, la construcción de redes de subcontratación por la industria del vestido.

Los últimos dos capítulos fueron elaborados con base en encuestas y entrevistas a los empresarios de industrias de la rama textil y de la confección. El capítulo cuarto muestra las características *intraempresariales* de las industrias textiles tlaxcaltecas, desde el origen familiar de sus capitales, las formas de organi

interempresariales. Para analizar el ambiente de confianza que permite o fomenta las relaciones entre las empresas estudiamos las propuestas y proyectos de las asociaciones gremiales, así como sus dificultades para lograr esos objetivos

En el capítulo quinto concentramos nuestra atención en las relaciones *interempresariales* buscando comprender el contexto y las características con las que se forman cadenas productivas entre empresas de diferente tamaño y/o relaciones de subcontratación que integran una compleja red de producción y comercialización que forma un conjunto de relaciones entre los actores a nivel local, intraregional e internacional. Los elementos que utilizamos para reconocer la existencia de cadenas de producción y redes sociales fueron; origen de los insumos, organización del proceso productivo, comercialización y exportación.

CAPITULO 1. REGION, REESTRUCTURACION ECONOMICA Y ACTORES.

If the social is inextricably spatial and the spatial impossible to divorce from its social construction and content, it follows not only that social processes should be analysed as taking place spatially but also that what have been thought of as spatial patterns can be conceptualised in terms of social processes.⁸

(Massey, 1984: 67).

En el desarrollo de este capítulo se revisaron los esfuerzos que varios autores han realizado para explicar los puntos de intersección entre la geografía y la sociología, en el proceso de análisis de la relación entre lo global, lo regional y lo local. Desde la geografía, Doreen Massey - entre otros - fundamentó la visión del espacio como un proceso socialmente construido y operacionalizó dicha propuesta mediante el estudio de la división espacial del trabajo. Por parte de la sociología y la antropología, Anthony Giddens y Norman Long enriquecieron la relación espacio - sociedad con una propuesta orientada por la participación de los actores en la construcción de su identidad territorial, reforzando la idea de la diversidad socio-territorial ante los procesos de homogeneización impulsados por la globalización.

La organización de los procesos de producción, y en particular la organización del trabajo en el espacio, es una de las directrices retomadas para nuestra investigación con base en los estudios realizados por Massey y Long. En este sentido, se establece un debate con la propuesta de Froebel (1980) sobre la División Internacional del Trabajo y el regulacionismo representado por Lipietz y Leborgne (*op.cit.*) al favorecer, ambas propuestas aunque de diferente manera, una visión estructural del proceso de reestructuración del capitalismo de los

⁸ "Si lo social es inextricablemente espacial y lo espacial es imposible de divorciar de su construcción social y su contenido, en consecuencia los procesos sociales no solo deben analizarse como algo que se realiza en el espacio, sino que también lo que ha sido pensado como patrones espaciales puede ser conceptualizado en términos de procesos sociales".

setenta y ochenta, en donde los actores y sus localidades pierden capacidad de acción convirtiéndose en meros espectadores de las tendencias homogeneizadoras del capitalismo. Este debate, no impide rescatar y utilizar a manera de hipótesis, algunas propuestas del "regulacionismo francés" sobre la organización espacial del trabajo a nivel regional, situación que se enriquece con el estudio de caso de Tlaxcala mediante el conocimiento de la formación histórica de las habilidades y cualidades de la fuerza de trabajo, de sus formas particulares de organización y reproducción del trabajo mediante redes sociales formadas a través de la historia.

Al recuperar el carácter activo de los actores en la construcción de sus espacios, se vuelve necesario abordar el proceso de conformación de las identidades regionales como elementos diferenciadores de los territorios y de las políticas de "desarrollo" en general y la industrial en particular. El estudio de la experiencia italiana, pretende resaltar aún más la existencia de procesos de organización de la producción diferenciados por fuertes condicionantes socio-históricas en donde la homogeneidad de las economías desarrolladas es cuestionada con la persistencia de procesos de producción informales que fomentan la diferenciación de las condiciones laborales entre género y edad.

1.1. Geografía y Teoría social: La construcción de la localidad.

Una revisión general del desarrollo de la geografía muestra el predominio de una visión positivista en donde el análisis cuantitativo y a-valorativo - tomado de las ciencias exactas - era símbolo de científicidad⁹. Como respuesta al predominio de esta perspectiva, algunos autores (D. Harvey, D. Slater, Guelke, etc.) criticaron no solamente la falta de elaboración de propuestas teórico-metodológicas de la propia geografía, sino que también introdujeron la metodología marxista para

⁹ Para una visión general del desarrollo teórico-metodológico de la geografía, véase **Uribe Ortega**, 1996 :27-76 y 164-215.

proponer un estudio en vinculación con el espacio, en donde la forma espacial estuviera en relación con el contenido o estructura social que lo ocupaba.

El debate en el que se había embarcado la geografía (**Graizbord**,1994:25) se encontraba estrechamente relacionado con las diferentes concepciones del espacio que han sido utilizadas en la geografía y los estudios regionales; 1) las visiones del espacio continente o receptáculo, 2) el manejo del espacio como reflejo y 3) el espacio como una instancia o dimensión de la totalidad social (**Hiernaux y Lindon**, 1993:90-91). En la primera dirección y desde la visión positivista, el espacio es un mero soporte o sustrato donde se localizan los objetos y por lo tanto, encontramos una visión unilateral de la acción.

Con algunos matices, las perspectivas economicistas del análisis regional y particularmente del pensamiento neoclásico, consideran al espacio como un mero receptáculo de las relaciones económicas. En este sentido, la economía regional recuperó la visión de la física relativa al predominar el interés por la distancia entre uno o más puntos creando un gran interés por las formas en las cuales se realizaban las relaciones económicas (**Gore**,1984:179-181). Con base en esta perspectiva, se desarrollaron tres principales líneas de análisis de la economía regional; el desarrollo polarizado, el análisis funcional y la teoría de la localización basadas en el análisis conductista de las empresas (*ibid*,:210).

En la década de los setenta, la "radicalización" de la geografía o mejor dicho, el proceso de incorporación de la metodología marxista en la geografía, produjo dos contribuciones muy importantes: 1) La conceptualización del *espacio como producto social*, donde el espacio y la sociedad tienen una relación dialéctica que les permite mantener "su autonomía relativa" y transformarse mutuamente, 2) El *resurgimiento de la geografía regional*, que a diferencia de la geografía regional tradicional caracterizada por el análisis descriptivo de la región mediante la elaboración de inventarios de recursos naturales y económicos, aplica la metodología marxista en el análisis de la formación social en una región, a través del análisis histórico como proceso y mantiene la interrelación entre las

características del desarrollo de la economía capitalista a nivel general y particular (**Aguilar A.G.**, 1994:46-52).

Desafortunadamente, este intento de reunir *lo social con lo espacial*, no logró construir una propuesta de conceptualización conjunta y en consecuencia, los procesos sociales siguieron analizándose en términos a-espaciales (**Massey**, 1984:52). A pesar de la concepción dialéctica entre espacio y sociedad, la geografía marxista continuó considerando a la dimensión espacial como carente de autonomía e irrelevante en sí misma, ya que solamente adquiriría significado mediante el análisis de la estructura y funcionamiento de la formación social (*ibid*:48). En esta perspectiva del espacio como reflejo, el espacio es "casi un espejo de la sociedad y las relaciones sociales, es decir, que todo cambio social es reflejado inmediatamente y en forma directa en el espacio" (**Hiernaux y Lindon**, *op.cit.*:91). En consecuencia, el espacio es nuevamente un elemento pasivo y dependiente de las transformaciones que le sean producidas. A diferencia de la visión del espacio como receptáculo, el predominio del análisis materialista convierte al espacio en producto socialmente construido por las condiciones socioeconómicas que presenta la sociedad en determinado momento histórico.

En forma similar al desarrollo de la sociología latinoamericana, el énfasis marxista de la geografía en la década de los setenta tuvo dos importantes consecuencias; 1) la explicación de lo que sucedía en las regiones se concentró en las leyes de la acumulación del capital a nivel mundial o nacional, más que en las condiciones internas de las regiones y países, 2) predominó un análisis muy estructuralista sobre la determinación de los procesos mundiales sobre la región (**Massey**, 1991:24-31).

En la década de los ochenta, la geografía crítica intenta recuperar una visión más dinámica de las relaciones entre espacio y sociedad. Una de las diferencias importantes con respecto a las líneas de estudio mencionadas anteriormente,

consiste en otorgar al espacio la cualidad de **agente condicionador** del funcionamiento social, esto quiere decir que deja de considerarse un elemento dependiente para jugar un papel determinante en la organización de las relaciones sociales. Esta última idea "... no implica otorgarle autonomía absoluta al espacio respecto de la totalidad social. Ello significaría concebir al espacio y a las formas espaciales con existencia autónoma de lo social, o en otras palabras, se estaría cosificando al espacio. Por el contrario, se asume que tiene su esencia explicativa en la totalidad social, pero que también puede constituirse en determinante social" (**Hiernaux y Lindon**, *op.cit.*:105).

Dentro de esta perspectiva, el estudio de *la localidad* adquiere mayor importancia y trae consigo dos consecuencias fundamentales; por un lado, el reconocimiento de la singularidad o especificidad de cada lugar, y por otra parte, la posibilidad de encontrar como "causas" de la dinámica de las regiones (incorporando la acción política) los procesos generados a nivel local (**Massey**, 1991:27).

A partir de esta propuesta, el espacio social fue considerado como la representación más viva de la diferencia, y en este sentido, se abrieron amplios debates sobre la relación espacio - tiempo representados por el posmodernismo y el post-estructuralismo. "El posmodernismo es interpretado como un énfasis filosófico y teórico de la diferencia. La primacía del tiempo sobre el espacio en el discurso de la teoría social es visto como una expresión de universalidad, y como tal, un recurso de la tendencia totalizante de la teoría social moderna. Por otra parte, el espacio, promueve un desarrollo teórico lejos de la universalidad y una mayor sensibilidad hacia la diferencia, al discurso local, etc. Así, el énfasis posmoderno de la diferencia tiene un contenido espacial el cual forma la base del maridaje entre geografía y posmodernismo" (**Simonsen**, 1996:501).

La crítica extrema a la euforia por la localidad produjo un falso debate - desde nuestro punto de vista - en la relación global (en sustitución de estructural)

- local , y geógrafos marxistas como David Harvey abogaron por el regreso al estudio de procesos y situaciones generales en lugar de embarcarse en la descripción de multiplicidad de especificidades locales que resultaban acordes al predominio del pensamiento conservador interesado en desarticular la formación de propuestas alternativas (Harvey, D. citado por **Massey**, 1994:28).

Doreen Massey elaboró una de las respuestas más importantes y reconocidas en la geografía, ante la dicotomía de lo global - y lo local. Su propuesta, argumenta la posibilidad del análisis teórico de la localidad partiendo de un balance entre lo abstracto y lo concreto, así como la adecuada utilización de las escalas espaciales de las investigaciones, esto es, el eje mundial - local (**Massey**,1991:28). En respuesta a una visión descriptiva y parroquial de la localidad, **Massey** menciona que un punto de vista no parroquial del lugar ... "Es la forma de ver la localidad poniendo énfasis en los vínculos con el amplio mundo. Estos vínculos existen en muchas formas y en varios niveles y ellos no son solamente producto de la edad moderna" (**Massey**,1993:144). Aunque la autora menciona que la manera de iniciar reconociendo estos vínculos es mediante la economía, y muy en particular la geografía industrial por medio de las variables capital y trabajo, pone suficiente énfasis en profundizar sus vínculos políticos y culturales. Aún más, en la manera en que se entrelazan, se coordinan, se vuelven parte constitutiva de ese lugar, se vuelven la razón que produce el carácter particular de ese lugar.

Esta propuesta de la geografía humana establece dos vertientes de interrelación muy claras con la propuesta sociológica desarrollada por Anthony Giddens y - desde mi punto de vista - enriquecida más recientemente, por Norman Long. En primer lugar, el énfasis por la capacidad de las localidades y las regiones para reaccionar ante la avasalladora presencia del capitalismo, abre las puertas al papel que los actores desempeñan en la construcción socio-histórica de sus territorios. La relevancia de los agentes sociales en la propuesta de Giddens se muestra claramente en la reflexión elaborada por Ira J. Cohen,

(Cohen, 1990:364-365) "..., su concepción de la agencia humana atiende a un aspecto más básico de toda conducta humana: el poder de intervenir en un curso de acontecimientos o un estado de cosas".

En segunda instancia, al intentar reunir los concepto de espacio social y formas espaciales de las relaciones de producción, Massey coincide - sin adjudicarle un nombre específico a la situación que esta explicando - con el concepto de *locale* elaborado por Giddens¹⁰. En la teoría de la estructuración, el concepto de *locale* ó *sede* está implícito en las relaciones entre integración social e integración sistémica (Giddens, 1995:150). El concepto de integración social se refiere a la reproducción inveterada de prácticas sociales entre actores en circunstancias de copresencia que, extendidas en el tiempo y espacio constituyen la integración sistémica manifestada en las instituciones sociales, las cuales son el conjunto de reglas posibles de cambiar por los agentes o actores sociales (*ibid.*:22 y 397).

Massey entiende que un *locale* contiene y se construye sobre sólo una red de relaciones o de una actividad social. En consecuencia, considera que una región (o un lugar) puede conceptualizarse en términos de la articulación, dentro de un espacio geográfico específico, de un número de *locales* de distintas actividades sociales. De esta manera, menciona que..."..., una región es el traslape, la superposición y probablemente la interacción (la influencia recíproca) de partes de múltiples locales"(Massey,1991:30). Desde esta perspectiva, la autora reconoce la dificultad de construir una delimitación física clara de las regiones y por lo tanto serán las mismas redes de relaciones sociales las que nos indicaran los límites de influencia (Massey,1993:148).

¹⁰ En la traducción en español del libro de Giddens, el concepto de *locale* es traducido por el de *sede* y la definición indica lo siguiente: "Sede: Una región física que interviene como parte del escenario de una interacción, con fronteras exactas que contribuyen a concentrar de algún modo una interacción", Giddens, Anthony, *La Constitución de la Sociedad Bases para la teoría de la estructuración*, Amorrortu editores, Argentina, 1995, p. 399.

En términos generales es posible decir que en el análisis regional alternativo que se buscó desarrollar a través de la geografía radical y crítica¹¹, existen dos líneas metodológicas fundamentales que las diferencian de la geografía regional tradicional, estas son: **Un tratamiento histórico**, en donde la formación regional es producto de un dinámico y continuo proceso histórico. **La articulación de lo general y lo específico**, que deja de lado el debate sobre el carácter nomotético o ideográfico de la geografía, o en otras palabras, la relación entre lo general y lo particular, para buscar su articulación en un espacio o territorio en particular (Aguilar A.G, 1994:51-52).

1.2. La globalización: El debate entre la homogeneidad y la diversidad.

De acuerdo a Norman Long , existen tres principales cambios que se encuentran estrechamente entrelazados y que son considerados como nuevas características producidas por la globalización (Long, 1996:36-39) ; 1) la primera de ellas se refiere a los cambios en la vida económica y muy en particular a las formas de organización del trabajo denominadas indistintamente como especialización flexible, neo-fordismo o Post-fordismo (Sadler,1992:3), 2) la segunda característica se vincula a la naturaleza del Estado, en donde detecta un debilitamiento de las formas corporativistas de organización en contraposición al surgimiento de nuevos movimientos sociales e identidades sociopolíticas, en las cuales se entrecruzan múltiples formas de asociación y diferenciación social, tales como: género, etnicidad, localidad, medio ambiente, etc., 3) el tercer ámbito incluye la difusión del conocimiento, la ciencia y la tecnología, mejor conocida como revolución tecnológica.

¹¹ Estas diferentes nominaciones corresponden a una tendencia de análisis dentro de la geografía que recupera con matices diferenciados la perspectiva marxista de las regiones, buscando proporcionar un análisis más complejo de las interrelaciones entre lo social, cultural y económico en el (espacio) territorio. En términos cronológicos los conceptos de geografía radical y reconstruida corresponden a la década de los setenta cuando la metodología marxista es introducida en la geografía. Más adelante, a fines de los ochenta y principios de los noventa esta vertiente radical conforma la geografía crítica preocupada por enfatizar el proceso de construcción social de las regiones. El concepto de geografía crítica es utilizado en Hiernaux y

Estas características han impactado de manera particular los paradigmas tradicionales de los estudios regionales, la flexibilidad del trabajo ha transformado la organización del trabajo en el territorio manifestándose en una temprana descentralización y una posterior reconcentración en nuevos centros de producción o distritos industriales. La revolución tecnológica ha cambiado los patrones de distancia y tiempo requeridos para comunicarse y trasladarse, y el cambio en las relaciones de organización social, ha despertado un visión de las regiones como actores sociales (Hiernaux 1991:39, Sadler, *op.cit.*:3, Boisier 1988: 39-53).

En el contexto de la reestructuración económica, los avances tecnológicos mantuvieron un papel primordial en el surgimiento de nuevas formas de organización del trabajo, basadas principalmente en el concepto de **flexibilidad**¹², entendido como la realización de cambios rápidos en los procesos productivos que permiten un aumento de la diversidad de productos destinados al mercado. El concepto de flexibilidad adquiere diferentes formas o tiene diversos componentes, sin embargo de acuerdo a los objetivos de nuestro trabajo interesa recuperar dos en particular; el primero y más común consiste en la mayor o menor adaptabilidad de la organización productiva. En otras palabras, la flexibilidad dependerá de las opciones tecnológicas y organizativas de la unidad productiva, que a su vez están condicionadas por las características del mercado. El segundo componente se relaciona con la estructura de calificaciones de la fuerza de trabajo. Esto quiere decir que de acuerdo a las aptitudes de los trabajadores o a la polivalencia de la mano de obra, puede desarrollarse una rotación continua y variable de acuerdo a

Lindon, *Op. Cit.*:89-110 y Uribe Ortega, G., *Op. Cit.*: 42. Los conceptos de geografía radical o reconstruida aparecen en Aguilar, A.G,1994: 38-54 y Uribe Ortega, G. *Op. Cit.*: 41.

¹² Aunque en este apartado nos inclinamos a utilizar la definición elaborada por la escuela regulacionista, es necesario reconocer la diferentes acepciones y adjetivos que se le han adjudicado a la organización flexible, Enrique de la Garza (1994) menciona cuatro; 1) *producción adelgazada* (lean production), Womack (1992), *La máquina que cambió el mundo*, 2) *Toyotismo*, U. Jurgens, (s/f) "Structura e precondizioni sociali del toyotismo nelle fabbriche giapponesi", *Sociología del Lavoro*, núm. 34, 3) *Posfordismo*, Piore y Sabel (1988) *La segunda ruptura industrial*, edit. Alianza, 4) *Sistemomanufactura*, Kaplinsky, R. (1984), *Automation, The Technology and Society*, Longman, Londres.

las necesidades de la producción, sin barreras sindicales producidas por la definición normativa de las características del trabajo (**Boyer**, 1987:278).

La expresión más fiel de la producción flexible la encontramos en las multinacionales, las cuales fungieron como vehículos de integración de la economía y se convirtieron en impulsores de la *Nueva División Internacional del Trabajo* (**Fröbel**, 1980:10). De acuerdo a los planteamientos de Fröbel, la segmentación internacional de los procesos de trabajo estaba dando lugar a una paulatina instalación de procesos de producción competitivos en el mercado internacional, en países subdesarrollados. Sin embargo, estos procesos relocalizados en la "periferia" serían los más intensivos en fuerza de trabajo, manteniendo el centro de la producción científico-tecnológica en los países centrales. De esta manera, Sadler menciona tres factores que facilitaron el impulso globalizador de las multinacionales; 1) el aumento de sofisticadas técnicas de comunicación internacional, 2) la capacidad tecnológica de subdividir el proceso de producción a nivel de minimizar los requerimientos de capacidad para laborar, 3) la existencia de una amplia reserva de fuerza de trabajo barata en los nuevos países industrializados (**Sadler**, *op. cit.*: 10).

Aunque el trabajo de Fröbel fue muy importante para el estudio de la relocalización de los países centrales a los periféricos en la producción de textiles, ropa y electrónicos, particularmente al resaltar el nuevo fenómeno de la descentralización industrial que se estaba produciendo a nivel internacional, sus críticas fueron múltiples. De manera general, podemos mencionar tres principales limitaciones; por un lado, la explicación de la división de procesos de producción entre países se fundamentaba en la teoría clásica del mercado internacional en donde las ventajas comparativas se definen por dos variables de localización: costo de la fuerza de trabajo y capital, además de añadir premisas propias de la teoría de la dependencia. En segundo lugar, esta visión no fue capaz de explicar la diversidad tecnológica que existe en algunos países subdesarrollados, ni la capacidad la industrialización de países como México, relativamente

independiente de las transnacionales (**De la Garza**, *op.cit.*:48-49). La última de las críticas, consecuencia de las dos anteriores es su percepción homogeneizadora de la organización de las formas de producción, lo cual le impide explicar la diversidad de formas de organización productivas y sociales que se producen en los países y mucho menos en sus regiones o localidades.

En el debate sobre las nuevas posibles formas de organización de la producción, el regulacionismo y la propuesta de la especialización flexible de Piore y Sabel impulsaron la idea, aunque con diferentes matices, sobre un cambio de las formas de organización de la producción y por tanto, de la organización socioeconómica. Estas propuestas dieron lugar a un amplio debate que puede resumirse en tres aspectos: 1) La búsqueda de evidencia que apoyara la idea del cambio de producción a eso que se denominó Post-fordismo o especialización flexible, 2) la conveniencia de elaborar una expresión geográfica de los supuestos nuevos "regímenes de producción", y 3) la relación entre grandes teorías y explicaciones de menor nivel de abstracción (**Sadler**, *op.cit.*:11).

De acuerdo a Boyer, aproximadamente en la década de los setenta en los países desarrollados y en la década de los ochenta en los países en vías de desarrollo, se inicia la negociación de un nuevo conjunto de reglas que darían lugar a un cambio de modelo de regulación¹³ denominado Post-fordismo. De esta manera, la nueva fase de las relaciones industriales se basó como mínimo en tres condiciones: "1) Un acuerdo nuevo sobre el objetivo de recuperación de la eficacia productiva, a través de la cooperación de los asalariados y gestores. 2) La negociación de contrapartidas (empleo, formación, jornada de trabajo, salario, etc.) a cambio de estos esfuerzos, 3) reconocimiento de que existen varias formas de organizaciones y métodos de gestión posibles para lograr un mismo objetivo de competitividad." (**Boyer**, 1987: 319).

¹³ El concepto de regulación comprende un proceso dinámico de equilibrio que se mantiene entre la producción y la demanda, mediada por un conjunto de instituciones sociales (**Lipietz**, y **Leborgne**, 1990: 103).

tanto concentrados, economías de escala y centros urbanos, se inclinan - de acuerdo a Lipietz y Leborgne - en dos direcciones que no necesariamente son excluyentes. En primer lugar, se encuentran algunos procesos cuasi verticalmente integrados que continúan favoreciéndose de la **concentración** industrial producida en las décadas pasadas, un ejemplo de esta situación es el funcionamiento de los Distritos Industriales. Por otra parte, encontramos mayores posibilidades a la **desconcentración** industrial como una de las principales transformaciones producidas por la producción flexible. En condiciones de una mayor movilidad de la fuerza de trabajo y de las mercancías, producida por la utilización de nuevas tecnologías, las distintas fases de la producción pueden ser realizadas por diferentes empresas sin contar con alguna cercanía territorial (deslocalización) (Benko y Lipietz, citado por **Ramírez, V. B.**, 1996:5).

A consecuencia de las diferentes posibilidades que pueden surgir por la combinación de las relaciones de producción entre empresas y su organización espacial, Lipietz y Leborgne elaboraron tres modelos territoriales;

1) **La vía neotaylorista** es expresión clara de la desconcentración de diferentes procesos productivos en diversas partes del territorio de acuerdo a sus niveles de calificación. Esto significa localización de actividades financieras y de servicios en grandes centros urbanos y distribución de empresas filiales (áreas productivas especializadas) en centros de población (rurales o ciudades intermedias) sin altos niveles de calificación.

2) **La vía californiana**, se incluye dentro de la vertiente de la concentración industrial ya que se fundamenta en la aglomeración de trabajadores experimentados y calificados, en centros productivos locales como el Silicon Valley, en EUA: El impacto de desarrollo socioeconómico permanece en la localidad donde surge. En este caso los términos de tecnópolis y ciudades científicas coinciden con la descripción del mismo fenómeno.

3) **La vía saturniana o kalkariana**¹⁴, es el ejemplo de una fuerte concentración e integración productiva entre empresas en un área- sistémica. Algunas de las experiencias concretas que se pueden mencionar con relación a este modelo, son los Distritos Industriales en Italia, los Sistemas Productivos Locales en Alemania (**Villavicencio**, 1992:39) y las Redes de pequeña y Mediana Empresa en Japón.

Es importante hacer notar que estas propuestas de organización territorial solamente son una forma exploratoria de explicar las diferentes características de localización que pueden adquirir los capitales en un territorio y por lo tanto, la búsqueda de evidencia empírica es uno de los mayores retos para obtener un panorama más detallado de la manera en que el capital, la fuerza de trabajo y el contexto socio-político impulsados por los agentes sociales definen la forma de estructuración de los diversos territorios. En cierta medida, los modelos propuestos por Lipietz y Leborgne constituyen un avance en el intento de explicación de la lógica de localización industrial, trabajada por la economía espacial y la propuesta de la división internacional del trabajo (**Hiernaux**, 1991:40).

A pesar de este intento de reconocimiento de diferentes modalidades de acumulación y localización industrial, la deficiencia fundamental de este enfoque fue el determinismo económico que subrayaba los efectos homogeneizadores de los procesos de globalización en detrimento de sus implicaciones diferenciadoras (**Llambí**,1996:79). Esto tiene que ver con las dificultades metodológicas para lograr una articulación más compleja de la relación macro-micro y de esta forma profundizar en las transformaciones de la organización de la producción que ya no pueden limitarse a su clasificación en modelos fordistas o tayloristas (**Veltz**, 1994: 282).

¹⁴ En un trabajo más reciente, los autores indican que prefieren utilizar el término kalkariano por referencia a la fábrica Volvo de Kalkar, en Suecia, ya que el término saturniano se relaciona con el proyecto Saturno de la GM que finalmente no tuvo éxito por instrumentarse en un ambiente territorial básicamente neo-taylorista. (Leborgne, y Lipietz, 1994: 344).

En este sentido, Ramírez, V. B. (1991) encuentra tres principales críticas a la propuesta de la escuela regulacionista y en particular a las propuestas presentadas por Lipietz; 1) un problema metodológico para articular modos de producción y desigualdad regional como efecto de las formas específicas de acumulación en los territorios. 2) Las relaciones internacionales se explican solamente a nivel de la circulación de mercancías entre países, olvidando la forma en que los capitales internacionales pueden transformar las relaciones de producción inter e intra - regionales y 3) finalmente, existe una ausencia de relación entre las escalas regional, nacional e internacional con respecto a los regímenes de acumulación específicos.

Por esta razón, en la medida que pretendemos explicar la especificidad de Tlaxcala, se requiere de otro tipo de perspectivas teórico-metodológicas para profundizar sobre las diferencias socio-culturales que conforman la diversidad territorial. De esta forma la propuesta de Piore y Sabel (**Piore y Sabel**, 1990) considera que la política y la cultura juegan un papel clave en la construcción de una comunidad "productiva" que permite mantener simultáneamente la competencia y la confianza al interior del grupo, ante la volatilidad de los mercados. "La especialización flexible es una estrategia que consiste en innovación permanente, en la adaptación a los incesantes cambios en lugar del intento de controlarlos. Se basa en un equipo flexible (polivalente); en unos trabajadores cualificados, y en la creación, por medio de la política, de una **comunidad industrial** que sólo permita las clases de competencia que favorecen la innovación...."(Ibid.:29).

En el análisis de los distritos industriales franceses e italianos, Piore y Sabel enfatizan la importancia de la interrelación entre la producción artesanal y la tecnología, en donde las habilidades y calificaciones de la mano de obra se incrementan con la utilización de maquinaria flexible. Aún cuando los autores reconocen la acelerada transformación producida en la producción artesanal mediante los avances tecnológicos, insisten claramente en señalar que *no es el*

determinismo tecnológico el que por sí solo logra impulsar la especialización flexible sino que también *la organización del trabajo como consecuencia de los antecedentes culturales*, permite crear un ambiente de consenso productivo y social difícil de encontrar en cualquier centro productivo industrial ¹⁵.

En consecuencia lógica de la importancia de la política y la cultura en la organización productiva de las regiones, las instituciones sociales juegan un papel clave en la constitución de las comunidades industriales. Sin embargo, a pesar de su aportación sobre el papel de las instituciones regionalmente localizadas para la organización de la producción (**Storper, op.cit.:**612), una de las críticas más importantes a la escuela de la especialización flexible ha sido el hecho de haber confundido una forma de organización industrial (un "paradigma industrial") con un cambio de régimen de acumulación fordista a un régimen posfordista caracterizado por la organización flexible, exagerando el proceso de desintegración vertical mediante el predominio de las pequeñas empresas (**Benko y Lipietz, 1991:188; Llambí, op.cit.:**79). De alguna manera, Piore y Sabel regresaron al proceso que los geógrafos había discutido sobre la relación de lo general a lo particular, para intentar generalizar un proceso que había llamado la atención por su particularidad (**Benko y Lipietz, 1991:188-189**).

El debate que en su momento provocaron estos autores acerca del futuro predominio de la producción artesanal sobre la producción en serie, hoy día ha sido más concretamente analizado con base a las experiencias asiáticas en donde la interrelación entre grandes, medianas y pequeñas empresas subcontratistas han dado lugar a procesos productivos mucho más complejos de

¹⁵ De acuerdo a la propuesta del movimiento denominado "Quality of working life" la participación no es solamente un "principio político" sino una necesidad en la estrategia de mejoramiento de las condiciones y formas de organización del trabajo. Algunos de los principios del "work design" de este movimiento son; 1) Incremento del repertorio de habilidades de los trabajadores (en oposición a la especialización en un creciente número de división de tareas) a través de su adscripción flexible a grupos de trabajo que funcionan como un todo, 2) Transformar a los trabajadores de ser considerados como una parte no indispensable del proceso de producción, en un recurso a ser desarrollado. La propuesta más novedosa de esta escuela consiste en la búsqueda de la **re-integración de los atributos humanos en la conducta organizacional**. (Szekely, M. E., 1995: 72).

lo que se pensaba. En un análisis sobre la experiencia de industrialización del Este asiático, Sam Ock menciona la formación de nueve tipos de distritos industriales diferenciados, principalmente por seis factores que se clasifican de la siguiente manera; a) redes locales y globales, b) **incrustamiento** (embeddedness) local y no local, c) coexistencia de varios sistemas de producción, d) interrelación entre pequeñas y grandes industrial, e) cooperación y competencia y f) factores institucionales (Ock, 1996:476-493) .

El predominio y/o la interrelación de estos contrastes produce una mayor diversidad de formas de organización productiva, en este sentido, el autor argumenta que la propuesta de la escuela de especialización flexible es un fenómeno específico de algunas sociedades occidentales industrializadas y no es una experiencia dominante en las nuevas ciudades industriales de los nuevos países industrializados o en vías de desarrollo, en donde el sistema de producción en masa continua siendo predominante. En síntesis, la argumentación consiste en indicar que el desarrollo industrial contemporáneo no esta dominado por una sola forma de organización de la producción, más bien, la industria capitalista se ha caracterizado, hace tiempo, por la combinación de formas de producción masiva estandarizada y formas de producción flexible.

Un elemento que resulta de mayor importancia en la discusión del regulacionismo y la especialización flexible para la presente investigación, es la interrelación entre procesos económicos globales y la economía regional, analizada con base en la división social del trabajo y el entorno socio-político de la región en cuestión. A pesar del gran intento de ambas propuestas por establecer una estrecha interrelación entre procesos productivos y transformaciones socioeconómicas en el territorio, en el proceso de explicación de las "nuevas formas de organización del espacio" como consecuencia de los cambios en la organización de la producción, predominó una visión del **espacio como un reflejo** (un resultado final y no un proceso histórica y socialmente

construido) en donde sus transformaciones fueron una consecuencia inevitable de los cambios de las relaciones sociales de producción.

En respuesta a la visión homogeneizadora de estas perspectivas teóricas, resurge un énfasis por la especificidad de lo local y su capacidad de comprender el espacio como una construcción social. Este debate se ubica en el cambio de perspectiva que ya venía elaborándose desde la geografía radical, de un interés por el estudio de la estructura hacia un auge por los "estudios de localidad" en la década de los ochenta. Investigaciones recientes¹⁶, continúan recuperando la propuesta de Massey acerca de la riqueza teórica y empírica que proporcionan los estudios de la localidad, que se confrontan con las perspectivas totalizantes de la modernidad o "globalización" al mismo tiempo que rechazan el relativismo posmodernista (Simonsen, *op.cit.*:509) En este sentido, los trabajos de Norman Long y Jan van der Ploeg enriquecen la perspectiva socio-cultural de la constitución de la localidad mediante el reconocimiento del papel de los actores en la construcción histórico-cultural de su territorio.

1.3. Procesos de trabajo e identidades regionales.

En un contexto de creciente movilidad del capital, el bajo costo de la fuerza de trabajo y sus cualidades y/o capacidades para realizar determinado trabajo son considerados elementos explicativos del paulatino desplazamiento de la industria manufacturera y de servicios al campo, despertando de esta forma un renovado interés por estudiar las nuevas vinculaciones entre el campo y la ciudad, denominada "nueva ruralidad" por los especialistas en temas rurales y analizada como un problema de reconcentración y descentralización por los estudiosos del tema urbano-regional.

¹⁶ Sadler, David, *Op. Cit.*; Ock Park, Sam, 1996.; Marsden, Terry, Philip, Lowe y Sarah Whatmore, "Introduction. Labour and Locality: Emerging Research Issues" in Marsden, Terry, Philip, Lowe y Sarah Whatmore (edits), *Labour and Locality. Uneven development and the rural labour process*, David Fulton publishers, London, 1992, pp. 1-18 ; Long, Norman, *Op. Cit.*; Van der Ploeg, Jan "The Reconstitution of Locality: Technology and Labour in Modern Agriculture" in Marsden, Terry, Philip, Lowe y Sarah Whatmore (edits), *Op. Cit.*

En oposición a las perspectivas homogeneizantes que habían predominado en la explicación de la organización de la división del trabajo, los estudios de la localidad proporcionaron mayor claridad sobre la manera concisa en que se oponen o combinan los procesos de trabajo. "La naturaleza de las prácticas de trabajo locales y regionales puede contribuir en las identidades industriales y locales y en consecuencia reforzar elementos del cambio social en particular o de la continuidad (...). Aún más, el conjunto de condiciones sociales locales (...) pueden proporcionar a los trabajadores del campo espacios de acción o ámbito de maniobra..." (Marsden, Lowe y Whatmore, 1992:4).

En este mismo sentido Enrique De la Garza menciona la necesidad de incorporar otras variables además de transporte y costo de la fuerza de trabajo dentro de aquellas que han sido utilizadas tradicionalmente por la teoría de la localización industrial. Entre las nuevas variables que propone incluye las tradiciones laborales y los acuerdos entre actores sociales y políticos ya que éstas podrían definir algunas ventajas potenciales en la localización de las industrias (De la Garza, *op.cit.*:54).

En el proceso de instrumentación de los nuevos avances tecnológicos, también existen procesos desiguales de instrumentación, además de los problemas de inadaptabilidad en determinadas zonas y circunstancias. Esta situación, permite reconocer el surgimiento de la heterogeneidad no como un remanente de la antigüedad sino **la reconstitución de la localidad**, como una respuesta creativa, realista y socialmente construida de los agentes en su forma de adaptación y utilización de los nuevos procesos del trabajo (Van der Ploeg, 1992: 25). Desde esta línea de análisis es necesario enfatizar la importancia de los procesos de trabajo locales y la forma en que éstos adaptan y/o transforman las diferentes demandas del mercado nacional y/o internacional. En otras palabras, el trabajo y las formas en que se encuentra localmente inmerso integran un capital cultural y productivo que proporcionará formas específicas de

adaptación de la organización capitalista de la producción (Marsden, Lowe, y Whatmore, *op. cit.*: 11).

El proceso de formación de la especificidad local sólo puede comprenderse en la medida que se reconoce la inclusión de los agentes sociales en una comunidad en donde el territorio desempeña un papel simbólico relevante en el contexto de la acción y de las relaciones humanas, y no simplemente un papel de "condicionante" ó "instrumento". Una consecuencia de la interiorización de la relación territorio y grupo social es la conformación de la identidad regional que se produce ... "...cuando por lo menos una parte significativa de los habitantes de una región ha logrado incorporar a su propio sistema cultural los símbolos, valores y aspiraciones más profundas de su región"(Giménez, 1997:21). La identidad regional puede distinguirse en formas y grados de pertenencia socioterritorial expresadas desde el reconocimiento al "lugar de origen" hasta el compromiso activo que es la base del regionalismo o de los movimientos regionalistas (Giménez, 1994:171).

En un contexto de globalización donde la homogeneización ejerce una continua presión sobre las formas de organización de la vida social, las identidades locales y regionales persisten aunque transformadas de acuerdo a la rearticulación y combinación de nuevas relaciones. En este caso, Gilberto Giménez afirma que las identidades socio-territoriales persisten (los "territorios internos" perduran) aunque transformadas ya que "...el territorio ha perdido el carácter totalizante que ostentaba en las sociedades tradicionales, y ha dejado de ser un horizonte de orientación unívoca para la vida cotidiana de los individuos y de los grupos. Lo anterior significa que la pertenencia socio-territorial se articula y combina en un mismo individuo con una multiplicidad de pertenencias de carácter no territorial, como las que se relacionan con la identidad religiosa, política, ocupacional, generacional, etc "(Giménez, 1997:15)..

En esta lógica, debemos comprender que la **reconstitución de la localidad o relocalización** es un proceso de reelaboración de las circunstancias "externas" que los actores realizan sobre la base de sus conocimientos, organización y valores existentes. Por lo tanto, es posible encontrar el surgimiento de nuevos compromisos locales y la "reinversión" o creación de nuevas formas sociales que surgen como parte de la globalización (Long, 1996: 58-59)¹⁷. Al buscar explicar las respuestas diferenciadas de los actores en un contexto de intervención capitalista y de cambio social, se vuelve indispensable estudiar las políticas sociales como procesos bi-direccionales en donde, por un lado, el estado instrumenta intereses, acciones de los actores y elementos que lo constituyen mientras que por otra parte, los agentes no solamente reciben pasivamente sino que discuten, procesan y modifican las políticas sociales (Long y Van der Ploeg, 1988:37).

Ante el predominio de la instrumentación de políticas de desarrollo regional basadas en la economía neoclásica, los agentes sociales han estado ausentes durante largo tiempo en los procesos de instrumentación de dichas políticas y por lo tanto, pocas han sido - sino es que ninguna - las experiencias exitosas. Esta situación dio lugar a un amplio debate sobre el predominio de lo que se denominó una planeación de arriba hacia abajo (top -down) la cual fue criticada para argumentar por un proceso de planeación completamente opuesto en donde las demandas se recuperaran de abajo hacia arriba (botton - up) y por lo tanto fuera posible consolidar una corriente de planeación regional-participativa¹⁸. Desafortunadamente, esta propuesta fue criticada por una formación idealizada del Estado latinoamericano, alejada de las condiciones reales de su

¹⁷ A diferencia de Long donde el concepto de **relocalización** no solamente otorga un peso importante al ámbito socio-cultural de las formas de vida cotidiana sino que profundiza en los procesos de organización del trabajo - tema de interés particular para nuestra investigación -, Giménez habla de **neo-localismo** como un fenómeno más vinculado a temas ecológicos, de calidad de vida o de salud ambiental.

¹⁸ La propuesta de una planeación regional que revirtiera el proceso de decisión vertical por una perspectiva más participativa fue elaborada por Stohr, Walter a principios de los ochenta y Sergio Boisier ha sido uno de los teóricos latinoamericanos que enriqueció esta propuesta formando la corriente regional - participativa. Véase, De Mattos, Carlos A.(1986): 294-297.

funcionamiento además del desconocimiento de las nuevas condiciones que le imponía la creciente internacionalización de las economías (De Mattos, 1986:297).

Más recientemente, el estudio de la región en términos sociales - aunque desde muy diversas perspectivas - adquiere un renovado interés al buscar las razones o las diferencias que motivan el hecho de que algunas regiones se vuelven exitosas y otras continúen sin mayores progresos (Ock, *op.cit*)¹⁹. El auge por el estudio de las características culturales, sociales e institucionales de una región ya no es visto como un conocimiento académico susceptible de publicarse para la formación de monografías culturales sobre los territorios, hoy día adquiere el status de elemento analítico indispensable para la instrumentación de políticas sociales susceptibles de promover alguna transformación en el ámbito regional. En palabras de Gilberto Giménez, podemos decir que ... "Sólo las políticas públicas que combinen acciones simultáneas sobre la economía y sobre la identidad regional pueden garantizar el éxito, es decir, pueden permitir a las actuales regiones periféricas liberarse de su dependencia e inventar su futuro. En resumen, una política sensata de desarrollo cultural en el plano regional implica poner en juego conjuntamente tres tipos de acciones: abrir la región al mundo, cultivar su especificidad histórica y cultural y, finalmente, estimulara la participación de los habitantes, ya que se trata de un desarrollo endógeno autosustentado"(Giménez, 1997: 31).

La experiencia italiana es un excelente ejemplo de la forma en que la tradición y la modernidad se combinaron para producir la transformación

¹⁹ Desde la perspectiva de la geografía económica, autores como Michael Storper y Rolf Stenberg, han hecho amplias revisiones sobre las escuelas de pensamiento que han abordado el análisis de la formación de regiones de alta tecnología, en ambos casos no solamente coinciden en reconocer las limitaciones que existen hasta hoy día para identificar los elementos que integran una región "exitosa" y en consecuencia instrumentar políticas de desarrollo industrial y regional, sino que también bogan por la necesidad de un trabajo más interdisciplinario y en el caso particular de Stenberg, un análisis más ecléctico. Storper recupera una de las líneas más recientes de análisis económico denominado "Nuevo institucionalismo " el cual centra su interés en la conformación de las instituciones como elementos constitutivos del ambiente en donde se

económico-social de un país, y particularmente de algunas de sus regiones, aprovechando la especificidad de su estructura social y organización laboral.

1.4. Sociedad y reorganización productiva. Los distritos industriales italianos

Italia pudo transformar rápidamente su política industrial durante la crisis económica de los setenta, gracias a cuatro factores coincidentes; las extensas familias italianas, la apreciación del trabajo del artesano como una actividad económica especial, la existencia de tradiciones mercantiles que conectaban las provincias italianas con los mercados mundiales y la disposición de las autoridades municipales y regionales a ayudar a crear la infraestructura que las empresas necesitaban (Piore y Sabel, *op.cit.*:326). La "fácil adaptación" de la sociedad italiana a las condiciones de producción flexible se debió en parte a la infraestructura pública y social creada por el Estado Italiano.

Por otra parte, el bajo nivel de urbanización de las regiones nordeste y centro de Italia, garantizaron la existencia de una estructura social con características rurales y por lo tanto, relativamente más homogénea y solidaria "...las sociedades locales capaces de soportar el desarrollo de una economía difusa se caracterizaban por un tejido de ciudades medianas y pequeñas, que habían montado y distribuido por el territorio funciones urbanas, es decir: tradiciones de comercio, de artesanado, de pequeña producción, de servicios bancarios y administrativos, de carreteras y otras infraestructuras civiles; (...). Han sido estas ciudades las impulsoras del proceso, en interacción con unas zonas rurales que se caracterizaban, a su vez, por una particular estructura social: la constituida por las familias agrícolas autónomas de pequeños propietarios, arrendatarios o aparceros "(Bagnasco, 1991: 168).

El concepto de Distrito Industrial fue acuñado por Alfred Marshall, al demostrar que un conjunto de pequeñas empresas subdivididas en fases productivas y concentradas en un determinado territorio, de donde se nutren del mercado de trabajo local, pueden obtener las mismas - o al menos una parte de ellas - ventajas de la producción en serie. La renovación del concepto de Distrito Industrial desde la perspectiva italiana, se apoya principalmente en la congruencia entre cierta organización del proceso productivo y las características socioculturales de un núcleo de población formado a lo largo de la historia (Becattini, 1988: 5).

De acuerdo a la experiencia italiana, el desarrollo de las pequeñas industrias requirió de las siguientes condiciones; 1) pequeñas acumulaciones de capital, 2) capacidad de gestión (limitada tal vez, pero difusa), 3) capacidades técnicas (muchas veces tradicionales, pero polivalente y difusa), 4) estructuras de relaciones (parentelas, amigos, conocidos) que permitieran la recíproca confianza y la facilidad de acuerdo. Bagnasco agrupa estas características en dos modelos productivos, el denominado artesanal, que es familiar-difuso con carácter extensivo y el modelo especializado-social, con inversión intensiva y tecnologicado (Bagnasco, *op.cit.*:169). Esta clasificación permite reconocer cierto nivel de segmentación productiva (diferenciación en condiciones laborales y salariales) que de alguna manera comienza a desmitificar el "paraíso" industrial que representaban los distritos industriales italianos.

En ese sentido, las características más importantes que conformaron los distritos industriales italianos fueron; a) un relativamente homogéneo sistema de valores expresado en una determinada ética del trabajo y de la actividad de la familia, b) la concentración geográfica de pequeñas y medianas industrias *especializadas en un sector productivo*, unidas en la cadena productiva por medio de intercambios dentro y fuera del mercado, c) la vinculación entre los productores locales y los mercados nacionales e internacionales, superando el ámbito exclusivamente local, d) una red de instituciones locales públicas y

privadas que apoyan a los agentes económicos y e) una especial combinación entre competencia y cooperación (**Becattini, 1988**:5-7; **Becattini, 1994** :40-43).

Un factor que habla del nivel de desarrollo que se alcanza en este tipo de agrupamiento de pequeñas industrias o distritos es la elaboración al interior de la región de todos los insumos necesarios para la producción de la rama de especialización. "En los estudios sobre distritos industriales, la expresión "sector textil" engloba igualmente la maquinaria y los productos químicos necesarios para la industria textil, así como diversas actividades de servicios de las que no puede prescindir"(**Becattini, 1994**:43).

Las características de organización del trabajo en los distritos italianos cuestiona la supuesta separación de los modelos de desarrollo socioeconómico más productivos caracterizados por elevados salarios y calificación de los recursos humanos en oposición a los modelos menos productivos, ya que los procesos informales y de baja producción son parte fundamental de este modelo. De esta forma encontramos una gran diversidad en la organización del trabajo desde el trabajo a domicilio hasta los grandes empresarios, situación que deja en los hombros de las unidades pequeñas los costos salariales y los riesgos de las fluctuaciones del mercado (**Becattini, 1994**: 45; **Martinelli y Schoenberger, 1994**: 169).

Aún más, es posible decir que en algunos de los distritos industriales que se han formado recientemente en Italia, la flexibilidad es una mera estrategia de sobrevivencia, en gran medida como en los países en vías de desarrollo, donde la producción se basa en la capacidad artesanal y la utilización del trabajo familiar con mano de obra femenina y joven, identificándose con un proceso de autoexplotación (**Amin y Robins, 1994**:141). De igual forma, las redes de pequeñas y medianas empresas japonesas, que también forman una área-sistema por el nivel de concentración e integración productiva de acuerdo al modelo territorial del regulacionismo, construyen su capacidad de flexibilidad productiva

en función de la inestabilidad laboral o mal remunerada de las pequeñas o medianas empresas subcontratadas. Así también, la segmentación laboral no solamente es parte constitutiva del modelo japonés, sino también parece estar aumentando con relación a la ampliación de las redes de subcontratación caracterizada en la mayoría de los casos con trabajo informal, inestable y mal pagado (De Paula, 1996:84; Micheli, 1996: 39) ²⁰.

En consecuencia con esta diversidad de tradiciones socioculturales expresadas en la organización territorial encontramos que tampoco los distritos industriales son tan homogéneos como parecería, aún más importante es entonces pensar que no existe un *modelo único y estático* de distrito italiano, sino que es necesario relativizar o flexibilizar el mismo concepto, dando cabida a una mayor variedad de formas de organización socio-productiva que no solo pueden compartir elementos comunes a pesar de sus diferencias sino que pueden presentarse simultáneamente en un territorio común. (Saraví, 1997: 26 y 27; Amin y Robin, 1994:139)

Al resaltar la interdependencia de los factores económicos y socioculturales en la definición e identificación de los Distritos Industriales, desde la perspectiva italiana, o en las redes de pequeñas y medianas empresas japonesas, ambos incluidos en las áreas-sistema del modelo saturniano del regulacionismo, resulta fácil encontrar una de sus debilidades como política de industrialización susceptible de generalizarse, esto es basar las relaciones comerciales en la confianza. La confianza funciona como un mecanismo de reducción de la incertidumbre, en donde además de la confianza construida legalmente por un contrato y de la confianza en la competencia en el desempeño de la actividad, se requiere de una confianza que involucra reciprocidad, lealtad para enfrentar

²⁰ Marcia de Paula encuentra que la organización de las pequeñas empresas japonesas tiene "casi" las mismas condiciones de explotación provocada por la segmentación de los procesos productivos en los países subdesarrollados, en donde las pequeñas empresas sacrifican salario y condiciones laborales en favor de la competitividad en el mercado. Otro elemento común a esta situación, es la diferenciación de las condiciones laborales entre géneros, donde la mujer se encuentra en desventaja.

conjuntamente los problemas y las incertidumbres del mercado (**Ballon**, 1996:47, 80-81).

En una comunidad productiva construida históricamente con base en relaciones de confianza es posible encontrar simultáneamente la convivencia de la competencia y la cooperación. Por un lado las empresas se ubican entre iguales capaces de competir por la producción sin que esta relación impida la posibilidad de la cooperación en momentos de complementareidad productiva como por ejemplo relaciones de subcontratación.

La idea de “confianza” o “confiabilidad” esta considerada desde la perspectiva de la solidaridad comunitaria que solamente se presenta en determinadas estructuras socio-territoriales. Esta característica comunitaria se convierte en un factor de fortaleza o debilidad en un mundo de globalización (**Becattini**, 88/89:15). De esta forma, Becattini realmente se pregunta sobre la posibilidad de generalización de los centros de especialización flexible y considera que el modelo de industrialización descentralizada podría ser básicamente un modelo de “reajuste” y no de “ruptura” industrial. (*ibid.*:5).

1.5. La diversidad de los territorios mexicanos: la particularidad de Tlaxcala.

A partir de la reestructuración económica que ha experimentado el capitalismo en los países desarrollados y subdesarrollados, los avances tecnológicos aplicados a la producción, comunicaciones y servicios están produciendo diferentes tendencias de organización territorial, que simultáneamente son expresiones de las interrelaciones entre los capitales globales y los intereses de las poblaciones locales.” Es en esta dialéctica entre la dominación global del territorio de los flujos y las aspiraciones segmentadas de las sociedades locales, donde se teje la nueva problemática del desarrollo regional” (**Aguilar A.G.** 1996:176).

En este sentido consideramos que a manera de hipótesis, es posible pensar que la propuesta regulacionista sobre una organización territorial neo-taylorista coincide, en términos generales, con las tendencias de reorganización socioeconómica observadas en la Región Centro de México. Por un lado, encontramos que el Distrito Federal concentra el mayor número de actividades financieras y de servicios, características que podrían clasificar - no sin grandes contradicciones - a la Ciudad de México dentro de la categoría de ciudad global -²¹. Por otra parte, las empresas filiales o en términos generales los centros productivos, se han instalado en ciudades intermedias o poblados del Estado de México, Puebla, Tlaxcala y demás entidades que integran la región.

Sin embargo, el proceso de flexibilización que demuestra la región Centro del país se vuelve más complejo de lo que esta propuesta nos menciona ya que junto a los procesos de desconcentración industrial que venían impulsándose en la década de los setenta, se consolida un proceso de aglomeración o concentración históricamente construido que se fortalece por varios factores: el crecimiento de las ciudades intermedias, la formación de nuevos pequeños centros urbanos y la creciente participación de inversión extranjera en la zona, situación que fomenta la formación de redes de industrias maquiladoras en la región. Aún más, el conjunto de medianos y pequeños centros urbanos, se han formado a través de la historia especializándose en la producción de algún producto, dando pie como en el caso de Tlaxcala con relación a la industria textil y del vestido, a la formación de aglomeraciones de micro y pequeñas industrias o distritos industriales organizados en torno a una fuerte estructura socio-cultural que les ha permitido adaptarse a las nuevas condiciones de la globalidad, ampliando aún más la diversidad de procesos socio-productivos que han adoptado las localidades, sin convertirse en regiones verdaderamente ganadoras como aquellas que normalmente se mencionan.

²¹ Véase Friedman, John. 1995: 21-47; Hiernaux, 1999; Aguilar, A. G. y Escamilla, 1999.

Precisamente debido a esta diversidad, los estados y localidades que integran a la región Centro pueden formar una red de distritos especializados en una gran variedad de actividades conformadas a través de su historia, recientemente modificada por las nuevas presiones de flexibilidad productiva y laboral. En esta situación, los estudios de caso adquieren mayor relevancia para analizar y explicar las nuevas características que las vinculaciones local-global están produciendo en los territorios.

Con base en las aportaciones metodológicas de la geografía reconstruida y crítica, resulta de suma importancia para el estudio de la pequeña industria en Tlaxcala, recuperar tres importantes líneas de análisis regional; en primer lugar, estudiar y comprender la actual división espacial del trabajo de la región centro y muy en particular el papel de Tlaxcala dentro de la misma, en segundo término, elaborar la reconstrucción histórica de la estructura socioeconómica de Tlaxcala y finalmente evaluar el nivel de "integración " que tienen los procesos de producción de la pequeña industria tlaxcalteca y su relación con respecto a los nuevos procesos de reestructuración del sistema económico mundial.

En este proceso de reestructuración económico-social es posible que surjan nuevas formas de división espacial del trabajo, por tal motivo las regiones podrán experimentar nuevas formas de diferenciación regional en donde encontraremos importantes centros de **aglomeración o dispersión** de las actividades productivas. En este sentido, es necesario estudiar el papel de la pequeña empresa como articuladora, receptora o medio para la reestructuración productiva **defensiva u ofensiva** de Tlaxcala. La diferenciación que se produce entre los procesos productivos que van desde la innovación tecnológica (empresas de base tecnológica) hasta procesos de ensamblaje y talleres (empresas modernas y empresas informales o precarias) (Aguilar A.G, 1996: 180), son elementos de explicación de las diferentes formas de inserción en el mercado mundial.

En cuanto a las implicaciones territoriales de la organización "flexible" de las pequeñas industrias, es fundamental evaluar las características de la progresiva

externalización de la producción a través de la formación de redes sociales y cadenas productivas que tienen como consecuencia su dispersión en las pequeñas ciudades tlaxcaltecas.

Aunque las posibilidades del surgimiento de experiencias de organización industrial exitosas, como en algunos países desarrollados, sean remotas en México debido a su contexto de bajos salarios, escaso desarrollo tecnológico y de formación de recursos humanos, es importante pensar que la modernidad de las regiones mexicanas se define por la combinación de procesos regionalmente tailorizados y fordizados que pueden alcanzar altos niveles de productividad y competitividad (**De la Garza**, *op.cit.*:65).

CAPITULO 2. CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LA REGION CENTRO DE MEXICO

"...el interés real del Estado ha sido básicamente sectorial y (que) sólo políticamente introduce metas de tipo territorial. En otras palabras, su prioridad fue el desarrollo industrial, sin importar la concentración espacial o el aumento de las desigualdades regionales, ni reparar en las futuras implicaciones de estos fenómenos". (Garza, 1992:25).

Introducción

Este capítulo se organiza en dos apartados que introducen al lector en los temas relacionados a la organización de las actividades económicas en el territorio así como al papel de la pequeña industria en la estructura productiva de México y sus regiones. En el primer apartado se establece una clara relación entre la reestructuración económica de México, cada vez más vinculada al proceso de globalización y la reorganización de las actividades económicas en el territorio. Uno de los temas que destacan principalmente es el cambio de las tendencias que predominaron hasta la década de los setenta sobre la distribución y organización de la población y sus actividades económicas, mostrando un abanico de situaciones mucho más complejas en donde se combinan de manera simultánea procesos de *desconcentración - reconcentración* que involucran a la población y sus actividades económicas.

En gran medida, la reorganización flexible del trabajo ha incrementado las posibilidades de la descentralización industrial, y en este contexto los debates entre el regulacionismo y los representantes de la especialización flexible han ayudado a reconocer la diversidad de formas de organización productiva y territorial que pueden surgir en las regiones. Esto significa que no es posible establecer una relación unívoca entre forma de organización productiva y forma de organización espacial debido a la movilidad y diversidad organizacional del capital local, nacional e internacional (Sadler, *Op.Cit.*:16). Por lo tanto, en realidad existe un amplio espectro de organizaciones territoriales que van de la desconcentración a la reconcentración.

Desde la década de los setenta las zonas metropolitanas de varios países habían iniciado un proceso de desaceleración que en el caso de México, con un sistema urbano de alta primacía como la ciudad capital, derivó en la formación de un cinturón urbano de concentración económico-poblacional alrededor de la metrópolis más importante del país (Richardson, 1980). Más recientemente, algunas investigaciones han abundado sobre la paulatina consolidación de ciudades de distintos tamaños en todo el país (Aguilar, A.G, Graizbord y Sánchez, 1996) y en particular en la región Centro (Delgado, 1996; Delgado, 1999 y Aguilar, A.G, 1999).

Para ilustrar los procesos mencionados analizamos las tendencias de distribución de la población, la migración, la distribución del Producto Interno Bruto y de la Población económicamente activa por sectores económicos, aún más, con el objeto de profundizar sobre las características de los procesos de concentración de las actividades económicas, estudiamos el PIB y el empleo generado por los sub-sectores y las ramas de la producción manufacturera que mantienen cierto liderazgo en la Región Centro. En términos generales, presentamos elementos de argumentación a favor de la formación de aglomeraciones de especializaciones productivas que proporcionan un punto de inicio en el reconocimiento de la existencia de una red de distritos industriales en la región Centro y en Tlaxcala en particular.

Aunque es cierto que la mera concentración de actividades económicas o infraestructura no es garantía de la formación de un distrito industrial que implica una estructura socio-productiva construida con el tiempo, si es un primer indicador de la formación de un sistema de pequeñas empresas en donde existe una fuerte especialización productiva a nivel local y la producción del área tiene una gran importancia en la producción nacional y quizás internacional (Garofoli, 1994: 60-61). Estos y otros elementos como la división del trabajo, la profesionalización difusa de los trabajadores, las relaciones insumo-producto entre empresas de diferente tamaño, que se analizan más adelante, permiten confrontar y reconocer

las características propias de los distritos industriales del estado de Tlaxcala, el cual se eligió como estudio de caso para profundizar sobre el tema.

Al final de este apartado utilizamos variables tales como, localización del PIB textil y de la confección así como localización de industrias, de las mismas ramas, con Inversión Extranjera Directa, con objeto de demostrar la concentración y la creciente importancia de este subsector en la región Centro.

En el segundo apartado del capítulo se proporcionan antecedentes sobre políticas de la pequeña empresa y su actual importancia en la estructura industrial nacional y de la Región Centro en particular. En este apartado evaluamos exclusivamente dos de las ventajas que la organización flexible del trabajo ha proporcionado presuntamente, a las pequeñas industrias; a) la movilidad geográfica de las industrias, que se traducen en una mayor posibilidad de desconcentración y b) la creación de oportunidades de empleo. En capítulos posteriores profundizamos en el análisis de la formación de redes de productores o relaciones de subcontratación que fomenten la interrelación entre grandes, medianas y pequeñas empresas, factores que junto con aspectos más detallados sobre la organización social de la producción local permitirán reconocer las particularidades de los "clusters" o agrupamientos de pequeñas industrias que puedan clasificarse como distritos industriales. Debido a las características intrínsecas de la información estadística así como a la ausencia de un profundo trabajo de campo a nivel regional, solamente pretendemos reconocer desde una perspectiva de producción y de formación de mercados laborales regionales, la existencia de aglomeraciones de pequeñas industrias en algunos estados de la región Centro, así como su inclinación por determinadas ramas de la producción.

2.1. Dinámica de Población de la Región Centro.

El proceso de industrialización mediante la política de sustitución de importaciones promovió la concentración de la población y las actividades industriales en tres principales centros urbanos, Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara (Unikel y Lavell, 1979 :3). A partir del cambio de la política macroeconómica caracterizada por una mayor apertura al mercado y disminución de la intervención estatal, entre otros factores, se observan importantes transformaciones en los patrones de distribución de la población, así como la formación de ciudades de diversos tamaños.

En la región Centro del país, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México alcanzó su etapa de maduración y comienza a experimentar una importante pérdida de población y actividades, mientras que simultáneamente las ciudades intermedias de los estados aledaños manifiestan un rápido crecimiento. Este proceso de transformación urbano-regional ha recibido diversos nombres, entre ellos, dispersión concentrada (Richardson, *op.cit.*), expansión descentralizada, concentración ampliada, ciudad región o suburbanización deslocalizada. "Expansión descentralizada, suburbanización deslocalizada, concentración ampliada, me parece que los tres nombres designan, con distintos énfasis, el mismo proceso: crecientes oleadas de población y actividades desde el centro hacia la periferia, sólo que el primero pone el acento en la descentralización, el segundo en lo azaroso de la elección periférica, mientras que el tercero busca subrayar que es el centro quien expande su influencia" (Delgado, 1996: 91).

Este proceso puede explicarse, aunque sin una fuerte referencia empírica, a la búsqueda de la disminución de las deseconomías urbanas provocadas por el tráfico, la contaminación, el costo del uso del suelo y demás dificultades, por un lado, mientras que al mismo tiempo se pueden conservar las economías de aglomeración producidas por la existencia de una infraestructura de

comunicaciones históricamente concentrada en esta parte del país, así como la cercanía a uno de los mercados más grandes.

La población de la región Centro no ha mostrado grandes cambios en los últimos años, más bien parecen observarse importantes transformaciones a nivel intraregional. El Distrito Federal ha mostrado una marcada tendencia hacia la disminución de su población con respecto al total nacional y regional. En sentido opuesto, el Estado de México, Morelos y Tlaxcala son las entidades que han obtenido hasta 1995, una creciente proporción de población mientras que los estados de Puebla e Hidalgo han registrado ligeros descensos en la proporción de la misma. Para los períodos de 1970-90 y 1990-95,²² el Distrito Federal, Puebla e Hidalgo obtuvieron tasas de crecimiento de población menores al promedio regional y nacional, a pesar de que las dos primeras entidades albergan dos de las zonas metropolitanas más importantes del país. (cuadro 1).

Cuadro 1. Región Centro: Población relativa y tasas de crecimiento, 1970-1995.

REGION Y ENTIDAD	POBLACION RELATIVA			TASA DE CRECIMIENTO	
	1970	1990	1995	1970-90	1990-95
TOTAL NACIONAL	100	100	100	2.64	2.33
CENTRO	32.03	32.03	32.10	2.64	2.37
DISTRITO FEDERAL	14.25	10.14	9.31	0.91	0.61
HIDALGO	2.48	2.32	2.32	2.32	2.27
MEXICO	7.95	12.08	12.84	4.81	3.59
MORELOS	1.28	1.47	1.58	3.37	3.84
PUEBLA	5.20	5.08	5.07	2.52	2.31
TLAXCALA	0.87	0.94	0.97	3.01	3.03
CENTRO	100	100	100		
DISTRITO FEDERAL	44.50	31.65	29.01		
HIDALGO	7.73	7.26	7.22		
MEXICO	24.82	37.72	40.01		
MORELOS	3.99	4.59	4.93		
PUEBLA	16.24	15.86	15.80		
TLAXCALA	2.72	2.93	3.02		

Fuente: CONAPO, La población de los municipios de México, 1950-1990
INEGI, Resultados Definitivos del Censo de Población y Vivienda 1995.

²² En términos generales, demógrafos e investigadores de diversas disciplinas comparten la idea que el censo de 1980 tiene muchas inconsistencias, por tal motivo se ha preferido realizar el análisis de la dinámica de población tomando el período de 1970 y 1990.

El estudio de la distribución de la población al interior de cada una de las entidades que integran la Región Centro, permite reconocer dos claras tendencias. Por un lado, la población del Distrito Federal se ha ido *desconcentrando* de las delegaciones centrales y más antiguas a las delegaciones periféricas con asentamientos más recientes (**Delgado**, 1991; **Esquivel**, 1993: 33-38). En cambio, las otras cinco entidades han recrudescido sus tendencias de *concentración* en unos cuantos municipios (Cuadro 2).

En el caso del Distrito Federal, el proceso de desconcentración poblacional comienza en la década de los sesenta cuando la delegación Gustavo A. Madero se ubica dentro de las cuatro delegaciones con mayor población. En la década de los ochenta la Delegación Iztapalapa muestra el crecimiento producido por los nuevos asentamientos en la parte oriente de la ciudad. Finalmente y de acuerdo al Censo de Población de 1995, las delegaciones Iztapalapa, Gustavo A. Madero, Alvaro Obregón, Coyoacán y Tlalpan, desplazan a las delegaciones más antiguas (**CONAPO**, 1994; **INEGI**, 1997).

A partir de los años setenta se dispara el proceso de metropolización de la Ciudad de México y cinco municipios del Estado de México reciben la mayor concentración de población: Chalco, Tecamac, Tultitlán, Izcalli y Atizapán (**Unikel**, et.al., 1978; **Delgado**, 1991: 95). El Estado de México experimenta la formación de la zona metropolitana de Toluca y la concentración de población urbana en cinco municipios más, aparte de los que integran la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Hidalgo concentra a su población urbana en Pachuca y 11 municipios más, Morelos recibe el mayor influjo de población en las ciudades de Cuernavaca y Cuautla, así como en otros 4 municipios. Aunque la Z.M. de Puebla continuó mostrando tasas de crecimiento positivo, de entre los 12 municipios más poblados del estado le superan Tehuacán, Tecamachalco y Acatzingo. Tlaxcala por su parte, se integra a la Z.M. de Puebla con los municipios de Tlaxcala, Apizaco y Zacatelco entre los más importantes (Cuadro 2).

Cuadro 2. Región Centro: Zonas Metropolitanas, metrópolis en formación, municipios urbanos. y resto rural, 1970-1995

ENTIDAD	1970	1990	1995	Tasa de Crecimiento	
				1970-90	1990-95
Total regional	15,446,178	26,022,342	29,260,395	2.64	2.37
Zonas Metropolitanas					
Ciudad de México	9,059,137	15,138,037	16,784,112	2.60	2.09
Puebla	924,240	1,812,279	2,119,129	3.42	3.18
Metrópolis en Formación					
Pachuca	96,864	201,450	249,036	3.73	4.33
Toluca	369,378	819,915	983,419	4.07	3.70
Cuernavaca	221,519	511,779	645,804	4.28	4.76
Cuatla	69,020	120,315	142,446	2.82	3.43
Municipios Urbanos 1					
Hidalgo					
Tulancingo De Bravo	46,684	92,570	110,140	3.48	3.54
Huejutla De Reyes	46,306	86,028	97,387	3.15	2.51
Tula de Allende	38,685	73,713	82,333	3.28	2.24
Ixmiquilpan	35,516	65,934	73,838	3.14	2.29
Actopan	25,959	40,613	44,223	2.26	1.72
Tepeapulco	24,955	47,214	48,241	3.24	0.43
Tepeji del Río de O	24,139	51,199	61,950	3.83	3.89
Apan	22,615	35,572	37,170	2.29	0.88
Tezontepec de Aldama	18,322	31,651	35,722	2.77	2.45
Mixquiahuala de Juárez	17,513	31,137	35,200	2.92	2.48
Tizayuca	8,703	30,293	39,357	6.43	5.37
México					
Amecameca	21,945	36,321	41,671	2.55	2.79
Tenancingo	33,371	60,300	64,753	3.00	1.44
Coyotepec	8,888	24,451	30,619	5.19	4.60
Ocoyoacac	19,364	37,395	43,670	3.35	3.15
Tlalmanalco	20,655	32,984	38,396	2.37	3.09
Tejupilco	42,779	74,985	84,897	2.85	2.51
Valle de Bravo	23,779	36,135	47,502	2.11	5.62
Morelos					
Zacatepec	23,412	30,661	32,719	1.36	1.31
Jojutla	32,213	47,021	51,800	1.91	1.95
Puente de Ixtla	24,189	43,930	51,099	3.03	3.07
Tlaquitenango	17,135	27,322	29,843	2.36	1.78
Puebla					
Tehuacán	68,332	155,563	190,468	4.20	4.13
Atlixco	72,373	104,294	112,480	1.84	1.52
Teziutlán	40,742	63,245	71,228	2.22	2.41
Huachinango	38,591	69,864	75,169	3.01	1.47
Izucar de Matamoros	45,210	62,894	66,182	1.66	1.02
Xicotepec	28,758	57,914	64,815	3.56	2.28
Zacatlan	37,051	59,057	62,788	2.36	1.23
Tecamachalco	21,284	43,369	52,764	3.62	4.00
Chalchicomula de S.	23,716	34,776	37,089	1.93	1.30
Tepeaca	25,837	49,089	56,665	3.26	2.91
Acatzingo	14,829	31,059	36,660	3.77	3.37
Ajalpan	21,568	36,884	42,183	2.72	2.72
Tlaxcala					
Huamantla	26,202	51,989	59,122	3.49	2.60
Calpulalpan	15,221	29,150	34,779	3.30	3.59
Resto de Municipios	3,649,179	5,531,991	6,191,527	2.10	2.28

1. Los municipios urbanos son los que tienen una localidad de más de 15,000 habitantes. Esta clasificación

fue tomada de Delgado, Javier. Adriana Larraide y Carlos Anzaldo, "La corona regional de la Ciudad de México. Primer anillo exterior en formación" en Javier Delgado y Blanca Ramírez (Coords.), *Territorio y Cultura en la Ciudad de México*, Tomo 1. UAM/Plaza y Valdéz. 1999, p. 189

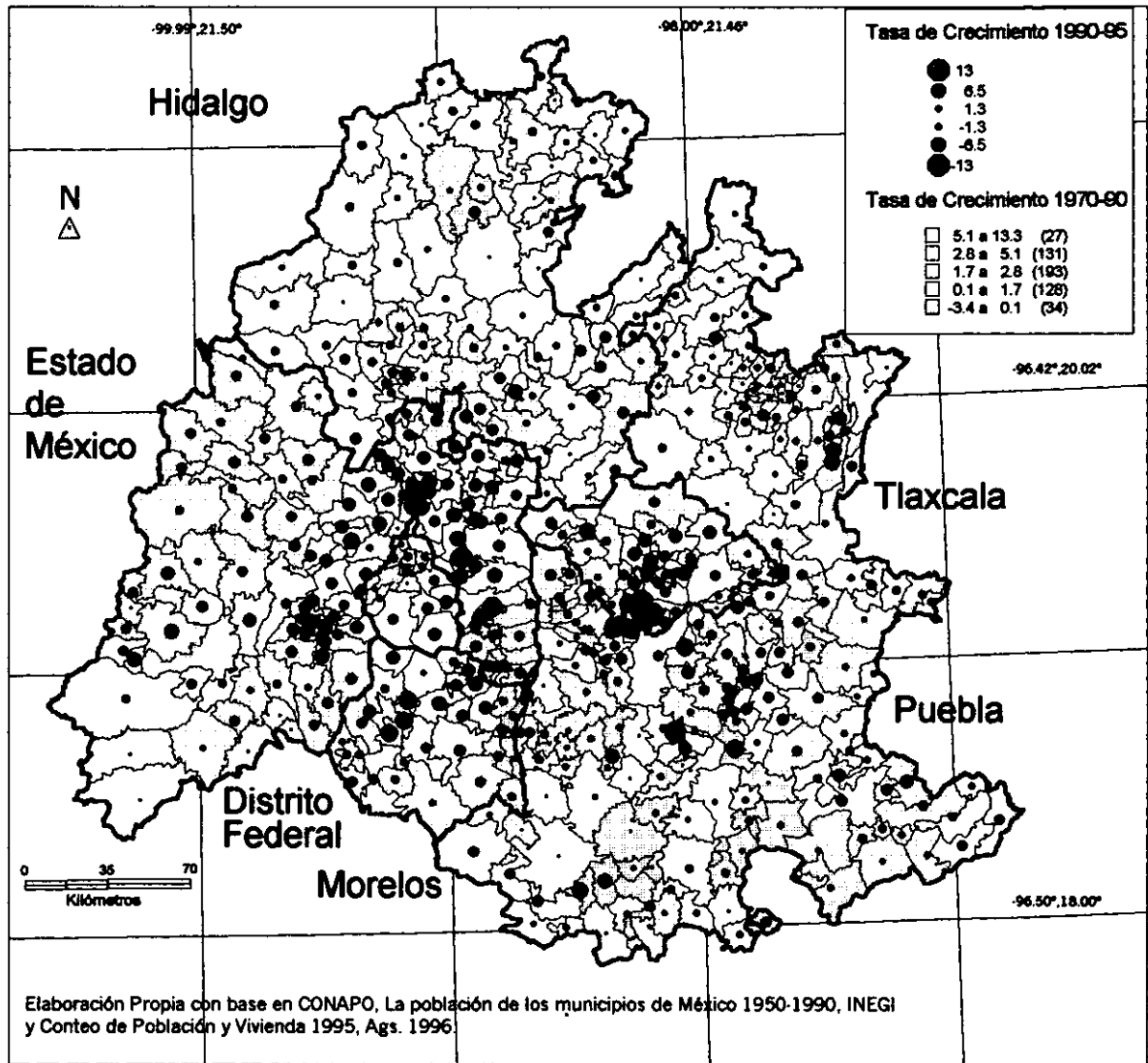
Fuente: La delimitación de las zonas metropolitanas es de INEGI, ENADI. 1997, Los datos de población: CONAPO, La población de los municipios de México 1950-1990, INEGI: Censo de Población y Vivienda 1995, Ags, 1996.

El mapa 1 muestra claramente el despoblamiento de las delegaciones centrales del Distrito Federal que para el periodo de 1990-95 tienen tasas negativas alrededor de -1.3. Los municipios del Estado de México se conurban a la Ciudad de México por el norte alcanzando a dibujar un corredor urbano que los integra a Hidalgo, a través de Tizayuca hasta Pachuca. En el Oriente del mismo estado, Ixtapalucan, Chimalhuacán y Chalco absorben el mayor crecimiento poblacional, mientras que al Poniente se observa un importante núcleo de población en los municipios que integran la Z.M. de Toluca. De regreso al estado de Hidalgo, es posible encontrar otros dos conjuntos de municipios que agrupan a la mayoría de la población, al Norponiente encontramos un conjunto de municipios vecinos a Tula y en el Nororiente, otro conjunto de municipios parecen dibujar un corredor de población hacia Tulancingo.

En el estado de Puebla es posible observar cinco principales agrupamientos de municipios con alto crecimiento poblacional durante el período 1970-90, situación que continúa en el quinquenio de 1990-95. Al Norte de la entidad se encuentran dos agrupamientos, el primero inicia un corredor con el municipio de Huachinango, en frontera con Hidalgo y llega al municipio de Venustiano Carranza, el segundo agrupamiento de municipios se ubica más al oriente con los municipios de Hueyapan y Xiutetelco. Al sur oriente, más cerca de Veracruz, se encuentra un grupo de municipios en donde sobresale Tehuacán, el cual ha sido considerado zona metropolitana por algunos autores (**Sobrino**, 2000). En el sur oriente también, pero más cerca de Tlaxcala, encontramos el cuarto agrupamiento de municipios con altas tasas de crecimiento de población, en donde sobresale Tecamachalco y finalmente la Z.M. de Puebla con una gran cercanía a Tlaxcala, de donde algunos municipios son considerados dentro de su área de influencia.

Tlaxcala confirma su patrón de concentración en el centro-sur de la entidad con los municipios de Tlaxcala, Santa Ana Chiautempan, y Apetatitlán, en donde es difícil reconocer en el mapa, los límites entre lo que algunos autores han denominado la Z.M de Tlaxcala y Apizaco (**Delgado**, 1999 y **Aguilar**, G.A., 1999).

Mapa 1. Región Centro: Dinámica de Población, 1970-1995.



En Morelos, la tasa de crecimiento de población más alta durante el período de 1970-90 se concentró en la Z.M. de Cuernavaca, para el período de 1990-95, también se presenta un importante crecimiento en la misma zona, pero se observa otro grupo de municipios en crecimiento alrededor de la Z.M. de Cuatla.

Un análisis más detallado de los procesos de dispersión y concentración a través de una clasificación de los municipios de acuerdo a sus tasas de crecimiento, permite elaborar las siguientes observaciones. Durante el período, 1970-1990 la *distribución* de la población se realiza de una manera *más dispersa*²³ en el territorio que conforma la región Centro, esto significa, que estados como Puebla e Hidalgo tienen un alto número de municipios de crecimiento bajo a medio, de entre los cuales la población se distribuye. El Estado de México, Morelos y Tlaxcala muestran una tendencia hacia los municipios de crecimiento medio a alto, pero sin extremos. (Gráfico 1).

En cambio, durante el período 1990-95, **los extremos** de municipios de expulsión y concentración **se exacerban** (Gráfico 2). Todas las entidades de la región experimentan un importante aumento de municipios con muy alto crecimiento poblacional y un mayor número de municipios con crecimiento negativo, Puebla es el caso más notorio (Cuadro 3 y 4). De alguna forma, estas tendencias demográfico-regionales ayudan a reconocer los cambios espaciales producidos por la manifestación intermitente de un ciclo de larga duración de dispersión -concentración -descentralización, en donde obviamente existe una combinación con variables económicas y sociales que analizaremos más detalladamente (Aguilar, A.G. y Graizbord, B, 1995: 143).

²³ Ma. Eugenia Negrete también considera que en este período, el crecimiento poblacional dibuja un patrón francamente desconcentrado (Negrete, 1999).

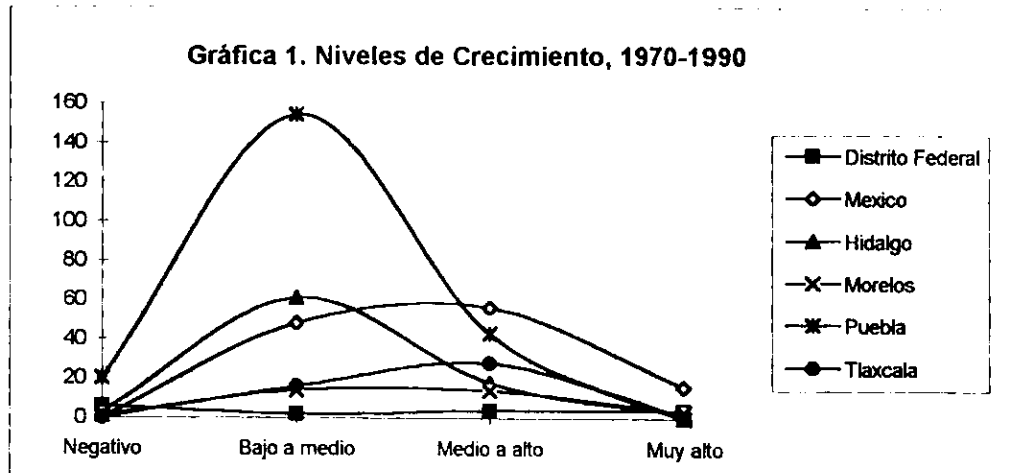
Cuadro 3. Región Centro: Número de municipios por nivel de crecimiento demográfico, 1970-1990

Nivel	Distrito Federal	Mexico	Hidalgo	Morelos	Puebla	Tlaxcala	Total Regional
Negativo	6	0	3	1	20	0	30
Bajo a medio	2	48	61	14	154	16	295
Medio a alto	4	56	18	14	43	28	163
Muy alto	4	16	2	3	0	0	25
Total	16	120	84	32	215	44	511

Nota: Los niveles de crecimiento de los municipios se establecieron de acuerdo a la relación entre su tasa de crecimiento y la tasa promedio regional, por lo tanto, los niveles se organizaron de la siguiente forma: **negativo**, tasas de crecimiento negativas, **bajo a medio**, de 0 al promedio regional, para 70-90 fue de 2.64 y para 90-95 de 2.33, **medio a alto**: el doble de la tasa regional y **muy alto**, más del doble regional.

Fuente: Elaboración propia con base en Delgado, Larralde y Anzaldo, 1999: 182

Gráfica 1. Niveles de Crecimiento, 1970-1990



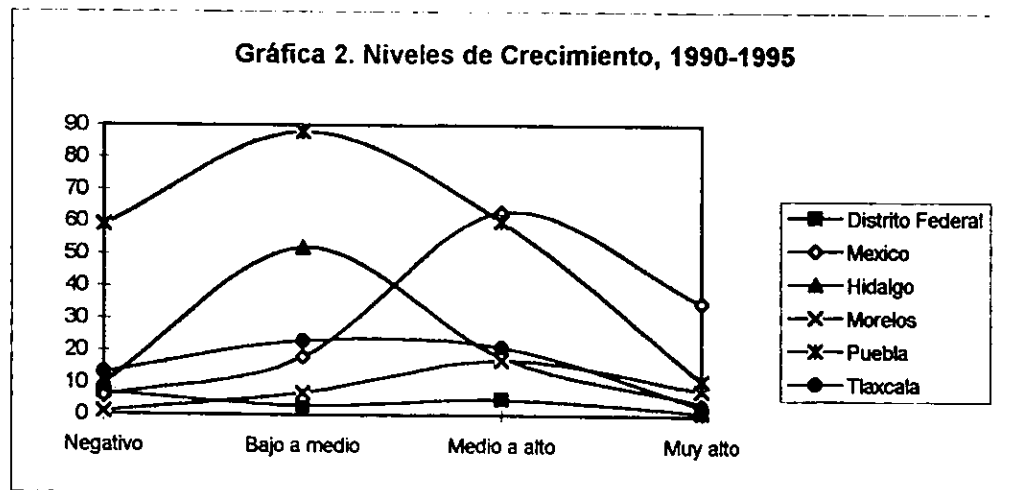
Fuente: Cuadro 3

Cuadro 4. Región Centro: Número de municipios por nivel de crecimiento demográfico, 1990-1995

Nivel	Distrito Federal	Mexico	Hidalgo	Morelos	Puebla	Tlaxcala	Total Regional
Negativo	7	6	10	1	59	13	96
Bajo a medio	3	18	52	7	88	23	191
Medio a alto	5	63	18	17	60	21	184
Muy alto	1	35	4	8	11	3	62
Total	16	122	84	33	218	60	533

Fuente: Ibid, p. 182

Gráfica 2. Niveles de Crecimiento, 1990-1995



Fuente: Cuadro 4

En cuanto a los procesos migratorios, la región parece haber experimentado dos importantes cambios, en primer lugar se refleja un proceso que esta sucediendo a nivel nacional, la sustitución del patrón tradicional de migración campo-ciudad por trayectorias predominantemente urbano-urbanas o metropolitano-urbana y en segundo lugar, en términos de inmigración las entidades de la región centro están fortaleciendo sus interdependencias mientras que desde el punto de vista de la emigración la región se abre cada vez más estableciendo mayores nexos con otras regiones del país (**Negrete**, 1999)

Durante el período 1965-1990, el Distrito Federal dejó de ser el principal punto de atracción y se convirtió en el primer lugar de expulsión de población a nivel nacional (**CONAPO**, 1990 : 41: **Negrete**, 1999). Mientras tanto, desde la segunda mitad de la década de los sesenta el Estado de México ha sido una entidad de fuerte atracción de población , gran parte de ella procedente del Distrito Federal. Por otra parte, resulta interesante observar que Hidalgo, Tlaxcala y Puebla - aunque en diferentes momentos - han cambiado su carácter de entidades expulsoras de población a entidades de equilibrio migratorio, convirtiéndose - principalmente en el caso de Puebla -, en receptoras de población emigrante del Distrito Federal (**CONAPO**, *ibid*: 61,97,137). Desde la década de los sesenta, Morelos ha sido considerada una entidad de atracción de población, dada su ubicación entre el Distrito Federal y Guerrero, dos de las principales fuentes de inmigración en el estado (*ibid*,: 79; **Oswald**, 1992: 78).

La concentración de la población ha sido acompañada por la organización histórica de las actividades económicas de cada una de las entidades. Por lo tanto, encontramos que los municipios de mayor concentración poblacional en Tlaxcala, se ubican en torno a tres importantes corredores industriales, Panzacola, Malinche y Apizaco en la zona centro-sur del estado; en Puebla se integra por la ciudad de Puebla y los municipios circunvecinos en donde se encuentran San Martín Texmelucan y Atlixco; en el Estado de México encontramos los municipios conurbados de la Zona Metropolitana de la Ciudad de

México y Toluca; en Morelos la zona industrial de Civac - que se encuentra entre Cuernavaca y Cuautla - y finalmente en Hidalgo, la ciudad de Pachuca y el corredor Tula-Tepeji donde se ubica una refinería de Pemex y en municipios aledaños como Mixquihuala, Tulancingo y Apan, que se caracterizan por una producción agrícola intensiva (Serrano, 1996: 275-276).

2.2. Producto Interno Bruto y distribución de la Población Económicamente Activa por sectores económicos.

Con el objeto de fundamentar la idea de la reestructuración económica de la Región Centro, se analiza el Producto Interno Bruto y la distribución de la Población Económicamente Activa (PEA) por sectores económicos, las características del proceso de industrialización de la región, así como la detección de los sub-sectores y ramas productivas predominantes en la misma.

Durante el período 1980-1988, momento durante el cual se registró una de las crisis económicas más importantes de la historia contemporánea del país, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto regional y nacional fue negativo. Aunque todas las entidades de la región Centro mostraron un crecimiento negativo en el sector primario, Morelos y Tlaxcala obtuvieron un crecimiento positivo en el sector secundario e Hidalgo se les unió, con respecto a la tasa de crecimiento del sector terciario (Cuadro 5, Gráfica 3).

Afortunadamente, para el siguiente período de 1988-1996, se registra un crecimiento positivo nacional y regional, que parece haberse recuperado rápidamente de la fuerte situación de devaluación, inflación y desempleo que se volvió a manifestar a principios de 1995. Todas las entidades de la región, aún el mismo Distrito Federal que ha visto disminuidas muy rápidamente sus áreas de producción agrícola por el acelerado avance de los asentamientos irregulares, obtuvieron un crecimiento positivo para el sector primario. En este sector sobresale el crecimiento económico de Morelos, del Distrito Federal y Tlaxcala quienes superan al estado de Puebla. a pesar del importante papel que juega en la producción hortícola.

El sector secundario fue el menos favorecido durante este período. El Distrito Federal y el Estado de México obtuvieron tasas negativas de crecimiento mientras Puebla parece haber concentrado los mayores beneficios, y Tlaxcala, Hidalgo y Morelos registraron tasas positivas en orden decreciente. A nivel nacional y regional el sector terciario superó el crecimiento de los otros dos sectores, Morelos obtuvo el mayor crecimiento e Hidalgo fue la entidad que obtuvo el menor crecimiento en este sector (Cuadro 6, Gráfica 4).

En comparación con el resto del país, la región Centro registra una importante movilidad de la población económicamente activa (PEA) durante 1980-1990, al tener un crecimiento de 1,77% en contraste con el 0,44% del resto nacional. En este sentido, la mayor concentración de PEA se localiza en el Distrito Federal seguido por el Estado de México, Morelos y Tlaxcala (**Plan Regional**, 1993: A-5) (Cuadro 7).

El análisis de la distribución de la PEA entre estados y sectores permite reconocer algunas tendencias socioeconómicas producidas por la combinación del modelo de Sustitución de Importaciones (1940-1970) y las políticas neoliberales hasta los años noventa. Como una consecuencia a largo plazo del modelo de Sustitución de Importaciones, el sector primario fue perdiendo paulatinamente su papel estratégico en la economía nacional. La región Centro es el más claro ejemplo del crecimiento negativo de la población involucrada en este sector económico (-3,16%) en comparación con el resto nacional (-0.07) (Cuadro 7).

Cuadro 5. Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1980-88

	Tasa 1980-88			Total
	Primario	Secundario	Terciario	
Distrito Federal	-12.55	-2.78	-2.84	-3.16
México	-5.76	-0.30	-0.57	-0.64
Puebla	-4.40	-2.62	-0.52	-1.69
Hidalgo	-4.97	-1.60	3.66	0.32
Morelos	-6.87	1.96	1.48	0.93
Tlaxcala	-7.98	4.74	1.50	1.64
Total Regional	-5.66	-1.65	-1.85	-2.05
Total Nacional	-1.90	-1.74	-0.53	-1.15

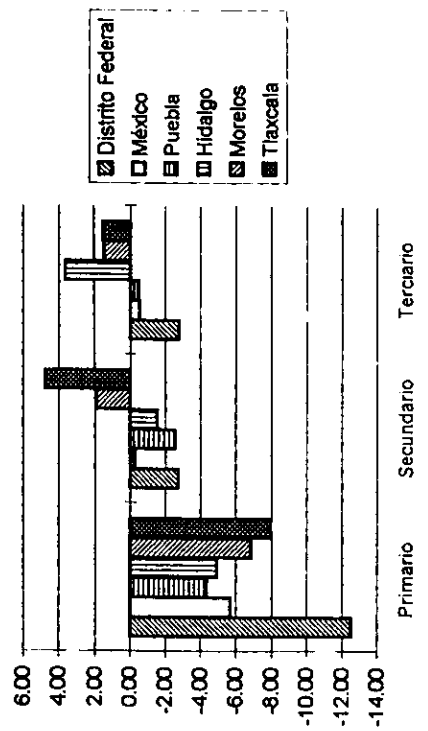
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, ediciones 1996 y 1999

Cuadro 6. Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1988-96

	Tasa 1988-96			Total
	Primario	Secundario	Terciario	
Distrito Federa	8.64	-0.17	6.36	5.39
México	2.21	-0.07	5.76	3.19
Puebla	2.15	3.93	5.63	5.08
Hidalgo	4.48	1.00	3.12	2.51
Morelos	15.06	0.43	6.52	5.45
Tlaxcala	5.28	1.30	4.90	3.64
Total Regional	4.36	0.27	6.06	4.62
Total Nacional	1.91	1.22	5.75	4.42

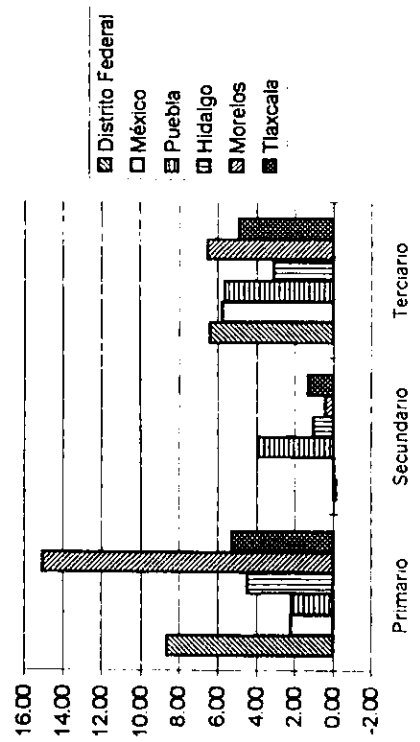
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, ediciones 1996 y 1999

Gráfica 3. Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1980-88.



Fuente Cuadro 5

Gráfica 4. Región Centro: Tasa de crecimiento medio anual del PIB por sectores económicos, 1988-96



Fuente: Cuadro 6

Por otra parte, el sector secundario creció a un ritmo de 1,02%, en gran parte explicado por el dinamismo de Tlaxcala - en primer lugar -, Hidalgo, Morelos, Puebla y en menor medida por el Estado de México. Simultáneamente, el decrecimiento de la PEA en el sector secundario del Distrito Federal (-4.14%), pudo contribuir a su redistribución en las cinco entidades vecinas que integran la región. De alguna manera podemos decir que el crecimiento de la PEA industrial ya no se ubicó en el centro de la región, sino en los estados periféricos quienes en su mayoría obtuvieron tasas de crecimiento superiores al total **nacional (Plan Regional, Ibid,; A-5) (Cuadro 7)**.

A nivel regional, la economía mostró una clara tendencia hacia la terciarización, ya que su PEA cambió de un 47,68% en 1980 a 55,61% en 1990 (Cuadro 8). La Región Centro registró un mayor crecimiento de la PEA en el sector terciario, en relación al resto del país y al total nacional en donde se presentan tasas negativas (Cuadro 7). Este proceso se localiza muy particularmente en el Distrito Federal con una tasa de 8,75%, seguido por el Estado de México y Morelos con tasas de PEA mucho menores, de 1,30% y 0.40% respectivamente.

En 1990, el Distrito Federal experimentó una interesante transformación o desindustrialización en otros términos, ya que el importante papel que desempeñaba el sector secundario en la creación de empleos durante los ochenta (51,39%), fue desplazado por el sector terciario el cual ocupó 70,48% de la PEA. De acuerdo al modelo de desarrollo económico predominante, encontramos que en los estados de México, Puebla, Hidalgo, Morelos, Tlaxcala , la participación de la población involucrada en el sector primario fue disminuyendo, la PEA del sector secundario aumentó y dadas sus limitaciones estructurales para absorber la creciente formación de fuerza de trabajo, el sector terciario creció como una alternativa de generación de oportunidades de empleo.

De alguna forma podemos decir que estas entidades atravesaron por un proceso simultáneo de industrialización (en gran parte promovido por la desconcentración industrial de la ZMCM) y terciarización de sus respectivas economías, proceso similar al modelo Clark- Rostow-Vernon, en donde el cambio de una etapa pre-industrial a industrial no sigue un desarrollo lineal debido a las diferencias de desarrollo entre los países o regiones, además de que el ciclo de los productos se va acortando debido a rápida difusión de la tecnología (Benko, G. y Lipietz, A., 1994: 26).

En síntesis, es posible decir que el modelo de reestructuración económica de la última década no solamente ha fomentado la terciarización de la economía sino también, el aumento de la población desocupada, al no proporcionar empleos suficientes para la creciente población que ingresa al mercado de trabajo. A pesar del crecimiento regional de la PEA en el sector secundario y terciario, la población desocupada aumentó visiblemente de 0.64% a 2.77% (Cuadro 8). Al interior de la región, Tlaxcala, Puebla, Hidalgo y el Estado de México presentaron tasas de población desocupada mayores al total nacional (18,16%).

2.3. Proceso de industrialización y políticas de descentralización

Con objeto de fundamentar la idea de la transferencia paulatina de la base industrial del Distrito Federal a las entidades circunvecinas hemos considerado necesario revisar algunas etapas de la industrialización mexicana. En este sentido, partimos del hecho de que el proceso de industrialización que México ha experimentado se define a grandes rasgos por las siguientes características; 1) crecimiento y consolidación de las industrias de bienes de capital durante el período 1935-1950, principalmente impulsado por la sustitución de importaciones; y 2) la dualidad de la estructura industrial en cuanto a la localización y tamaño de las empresas.

CUADRO 7

REGION CENTRO: TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA PEA POR SECTOR ECONOMICO, 1980 Y 1990.

ENTIDAD FEDERATIVA	TOTAL	PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO	DESOCUPADOS
Distrito Federal	2.50	-21.04	-4.14	8.75	14.96
México	2.03	-3.86	4.83	1.30	19.47
Puebla	0.26	-1.11	5.11	-1.18	20.24
Hidalgo	0.07	-0.24	6.71	-2.92	19.33
Morelos	1.71	-0.73	6.40	0.40	18.46
Tlaxcala	1.54	-1.59	7.12	-0.11	22.50
Total Regional	1.77	3.16	1.02	3.35	17.8
Resto Nacional	0.44	-0.07	5.73	-1.77	18.35
Total Nacional	0.87	-0.73	3.71	-0.11	18.16

Fuente: INEGI, X y XI Censo General de Población y Vivienda, 1980,1990 Tomado del Plan Regional Metropolitano del Valle de México Documento extenso, Vol. I, Universidad Autónoma, p. 3-58.

CUADRO 8

REGION CENTRO: PORCENTAJE DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR ECONOMICO, 1980-1990.

ENTIDAD FEDERATIVA	1980					1990				
	TOTAL	PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO	DESOCUPADOS	TOTAL	PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO	DESOCUPADOS
Distrito Federal	100.00	8.79	51.39	39.00	0.82	100.00	0.65	26.29	70.48	2.58
México	100.00	15.26	27.28	56.85	0.61	100.00	8.42	35.74	52.88	2.96
Puebla	100.00	41.37	15.16	43.09	0.38	100.00	36.05	24.31	37.28	2.36
Hidalgo	100.00	37.03	12.88	49.58	0.52	100.00	35.92	24.48	36.60	3.00
Morelos	100.00	25.11	17.2	56.99	0.69	100.00	19.70	27.01	50.11	3.18
Tlaxcala	100.00	37.67	19.16	42.63	0.55	100.00	27.54	32.69	36.19	3.58
Total Regional	100.00	19.85	31.83	47.68	0.64	100.00	12.08	29.54	55.61	2.77
Resto Nacional	100.00	28.49	15.43	55.55	0.53	100.00	27.07	25.75	44.45	2.73
Total Nacional	100.00	25.84	20.47	53.13	0.56	100.00	22.03	27.03	48.21	2.74

Fuente: INEGI, X y XI Censo General de Población y Vivienda, 1980,1990. Tomado del Plan Regional Metropolitano del Valle de México Documento extenso, Vol. I, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, 1993, p. 3-57

El primer punto se refiere a la concentración de la producción manufacturera en los tres centros urbanos más importantes del país, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. El segundo punto, introduce el papel de la pequeña y gran industria en la creación de oportunidades de empleo y niveles de productividad, tema que ha adquirido mayor relevancia a últimas fechas por el aumento de la pequeña industria en el conjunto de la estructura industrial nacional (**Story**, 1990: 49-53).

En términos generales, los sectores industriales más favorecidos por la inversión pública, con ciertas diferencias de acuerdo a los momentos históricos, han sido las industrias de bienes de capital representadas por la industria eléctrica, la metalúrgica y el petróleo (**Aguilar, I.**, 1993: 174 y 192). Sin embargo, a pesar de los altos niveles de sustitución de importaciones y del crecimiento del sector de bienes de capital, la industria mexicana mantiene un elevado nivel de importaciones que junto con el desequilibrio provocado por una mayor producción de bienes de consumo por sobre la producción de bienes intermedios y de capital, colocan a México en una permanente situación de desequilibrio financiero (**Story**, *op.cit.*,: 51 y **Olivares**, 1990: 88).

A nivel interregional, de 1960 hasta 1993, la Región Centro ha disminuido su participación en el Producto Interno Bruto Industrial, aunque siempre ha sido *superior a las demás regiones del país*.(Cuadro 9). Una de las explicaciones a esta situación, podría ser el crecimiento de la planta industrial en otras regiones como por ejemplo, la frontera Norte, con la instalación de las industrias maquiladoras y la región Centro Norte en donde Aguascalientes ha sido la principal receptora de transnacionales como la Nissan, Nipomex y Spimex por el sector automotriz; Xerox y Texas Instrument por el sector de electrónicos (**Delgadillo**, 1993: 121).

Al interior de la región, los datos del PIB industrial permiten pensar que simultáneamente a la disminución de la planta industrial del Distrito Federal, las

entidades vecinas pudieron convertirse en las principales - que no las únicas - receptoras de la producción industrial. En concordancia con esta idea, encontramos que en la década de los sesenta, las demás entidades de la región obtuvieron una tasa de crecimiento positiva, particularmente, el Estado de México seguido por Puebla, la excepción a la regla fue Morelos con una tasa negativa de -0,83. En la década siguiente, todos los estados obtuvieron tasas positivas aunque en este caso, Hidalgo, Morelos y Tlaxcala llevaron la delantera ante los consolidados centros industriales del Estado de México y Puebla. En la década de los ochenta, la crisis económica es un factor de explicación de las tasas negativas de distribución del PIB industrial en la mayoría de la entidades de la región. En esta situación, llama la atención el crecimiento industrial sostenido por Morelos y Tlaxcala (Cuadro 9).

Cuadro 9. Región Centro: PIB Industrial , 1960-1993

REGION Y ENTIDAD	PIB INDUSTRIAL										
	1960	1970	TASA DE CRECIMIENTO	1975	1980	TASA DE CRECIMIENTO	1985	1988	1993	TASA DE CRECIMIENTO	
			1960-1970			1970-1980					1980-1993
Total Nacional	100.00	100.00		100.00	100.00		100.00	100.00	100.00		
CENTRO	56.63	55.54	-0.19	54.03	55.03	-0.09	51.68	48.97	51.16	-0.55	
Distrito Federal	40.37	32.2	-2.24	29.82	29.46	-0.89	24.71	23.38	25.8	-1.00	
Hidalgo	1.30	1.50	1.44	1.49	2.19	3.86	2.06	1.85	1.96	-0.84	
México	11.09	17.51	4.67	17.37	18.07	0.32	19.11	18.43	17.43	-0.27	
Morelos	0.88	0.81	-0.83	1.05	1.05	2.63	1.34	1.47	1.81	4.23	
Puebla	2.64	3.14	1.75	3.71	3.78	1.87	3.61	3.08	3.40	-0.80	
Tlaxcala	0.35	0.38	0.83	0.59	0.48	2.36	0.85	0.76	0.76	3.55	

Fuente: El PIB de 1960 es de Kirstensen A. Appendix. Citado por Gustavo Garza, *Desconcentración tecnológica y localización industrial en México*, Colegio de México, 1992, p. 127. Los datos para los siguientes años fueron tomados en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa*, 1993, Aguascalientes, Ags., p. 10, cuadro 8.

En síntesis podríamos decir que el Distrito Federal ha perdido una importante participación de la industria manufacturera, esta disminución parecer haberse compensado con el aumento de la misma en los estados vecinos. Esta situación cuestiona el carácter descentralizador del programa de parques y ciudades industriales instrumentado durante el período 1953-1986, el cual

representa una de las estrategias de planeación regional más consistentes e importantes del gobierno mexicano ²⁴.

Los objetivos de dicho programa consistían en inducir la descentralización industrial de las regiones metropolitanas y promover el desarrollo regional en áreas atrasadas. Sin embargo, con base en el análisis de distribución de los 131 parques y ciudades industriales creados de 1953 a 1986, Gustavo Garza concluye que dicha política industrial ayudó a fortalecer y expandir el subsistema urbano de la región Centro promoviendo la formación de una concentración megalopolitana en la zona (Garza, 1992: 122).

En Hidalgo, Ciudad Bernardino Sahagún fue la primera ciudad industrial construida en 1953, como instrumento directo de la descentralización industrial. Debido a su cercanía a la ciudad de México (100 km.), podría decirse que corresponde más bien a una estrategia de descentralización intrarregional. Hoy día el fracaso del proyecto se explica por su inadecuada localización y a la inexistencia de factores locacionales como; trabajadores calificados, servicios bancarios, disponibilidad de insumos e infraestructura entre otros (*Ibid*: 69 y 71).

En Morelos se constituyó la Ciudad industrial del Valle de Cuernavaca (Civac) seguido por el Parque Industrial de Cuautla (PIC), que se ubicó al sur de la entidad. Los sectores de la industria que han predominado son el automotriz, el químico-farmacéutico y el textil (Sarmiento, 1997: 35).

El Estado de México experimentó una temprana industrialización en comparación a las otras entidades quizás debido a su cercanía con el Distrito Federal. Durante el período de 1951- 1956 las principales fábricas ya se concentraban en Tlalnepantla y Naucalpan y por este motivo el gobernador Salvador Sanchez Colín impulsó la industrialización del Valle de Toluca al comprar 791,315 m² al oriente de la capital (Jarquín y Herrejón, 1995: 165).

²⁴ Tanto Gustavo Garza como Ismael Aguilar coinciden en calificar al programa de parques y ciudades industriales como el instrumento de planeación regional más importante instrumentado

Durante el gobierno de Hank González se eliminaron las exenciones de impuestos a la industria, pero al mismo tiempo se fomentaron nuevos parques industriales como el Parque Industrial Cartagena (1969), en el municipio de Tultitlán, que en la actualidad forma parte de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (Jarquín y Herrejón, *Ibid*: 174; Garza, *op.cit.*: 82). De esta forma se integró lo que hoy conocemos como el corredor Lerma-Toluca-Atlacomulco en el Estado de México (Serrano, *op.cit.*: 277).

En cuanto a Tlaxcala, uno de los proyectos más importantes fue el de Ciudad Industrial Xicoténcatl, en 1978. Su promedio de instalación de empresas es de 1.5 al año, lo cual indica de acuerdo a cálculos realizados por Garza, que bajo ese ritmo la ciudad industrial necesitaría 91 años para ocupar toda su capacidad. Esto significa obviamente, su escaso éxito y viabilidad como opción de descentralización industrial guiada por el gobierno (Garza, *op.cit.*: 108). En Puebla, durante la década de los sesenta y setenta, las grandes empresas como la Volkswagen, HYLSA e Industrial Texmelucan (PEMEX), entre otras, fueron las que proporcionaron grandes volúmenes de empleo, y dieron lugar al corredor industrial Puebla-Tlaxcala.

Por lo antes expuesto, es viable argumentar que la política de descentralización industrial tuvo un importante impacto en la formación de la base productiva de las entidades federativas aledañas a la ZMCM. Dado el grado de concentración productiva en ésta última, es importante resaltar la iniciación tardía que la mayoría de los estados de la región, pero en particular Tlaxcala²⁵, experimentaron en torno a las políticas de industrialización promovida mediante el modelo de sustitución de importaciones.

por el Estado mexicano (Garza, *op. cit.*, p. 13; Aguilar, I., *op. cit.*, p. 37).

²⁵ De acuerdo al argumento de Fernando García y Elizabeth Zamora, el estado de Tlaxcala se encuentra en un proceso de industrialización desventajoso por haber iniciado este proceso a finales de la década de los setenta y de alguna forma, tener que someterse a los procesos de liberalismo económico de la década de los ochenta sin haber logrado una mínima consolidación de su base productiva conformada por grupos empresariales y organizaciones obreras (García y Zamora, 1996).

El trabajo de Ismael Aguilar no solamente coincide en señalar el carácter limitado de la descentralización industrial instrumentada por el programa de parques y ciudades industriales, sino también proporciona mayores elementos para argumentar en favor de la formación de redes de producción a nivel regional, teniendo como punto de partida al Distrito Federal. En primer instancia el autor encuentra que el programa de parques es más relevante para la descentralización industrial de la Ciudad de México que para Guadalajara y Monterrey. Además, señala que muchas empresas "descentralizadas" de la Ciudad de México tienden a establecerse en parques y ciudades industriales en la Zona Metropolitana de esta ciudad o muy cercanos a esta. Al mismo tiempo, descubre que la descentralización de las empresas sigue un patrón diferente, de acuerdo a si son nuevas, relocalizaciones o expansiones. Esto significa que las nuevas empresas buscan localizaciones alejadas, lo cual abre un abanico de posibilidades para una verdadera política de descentralización regional, mientras que la relocalización o expansión de las industrias ya consolidadas tiende a permanecer cerca de la Ciudad de México. En términos generales, es posible decir que una de las principales contradicciones de la misma política de descentralización industrial mediante parques industriales fue su tendencia a la concentración ya que involucró desplazamientos de corta distancia (Aguilar, I., 1993:231,232 y 242).

2.4. Distribución interestatal de la manufactura, por ramas.

El análisis de las actividades manufactureras en la región y sus entidades permite detectar las tendencias de especialización productiva de los territorios, así como también ayuda a esbozar algunas de las características de las mismas industrias.

De acuerdo al Censo Económico de 1994, en la región Centro predominan con base en la proporción de población ocupada, los siguientes *subsectores*; 1) productos metálicos y maquinaria, 2) Textiles y prendas de vestir 3) Alimentos, bebidas y tabaco y 4) sustancias químicas , que en conjunto representan el 79.67 por ciento de la población ocupada en el sector manufacturero (Cuadro 10). En el Distrito Federal y el Estado de México, el subsector de productos metálicos y

maquinaria cuenta con la mayor participación de población ocupada, seguida por el subsector de Sustancias Químicas. En Morelos los subsectores; Alimentos, bebidas y tabacos y productos metálicos y maquinaria tienen el primer y segundo lugar de población económica ocupada en la manufactura. En el caso de Puebla, Hidalgo y Tlaxcala el subsector de Textiles y prendas de vestir tiene el primer lugar en ocupación de trabajadores de la manufactura, seguido por el subsector de Alimentos, bebidas y tabaco en Puebla y el subsector de productos metálicos y maquinaria en Hidalgo y Tlaxcala.

CUADRO 10. Región Centro: Porcentaje de población ocupada según subsector industrial por entidad federativa, 1993

Sector/subsector	Total Nacional	Total regional	Distrito Federal	México	Morelos	Puebla	Hidalgo	Tlaxcala
Total Industria Manufacturera	100	100	100	100	100	100	100	100
Alimentos, bebidas y tabaco	21.6	17.8	18.2	15.4	27.6	21.5	15.0	16.0
Textiles, prendas de vestir	16.4	19.1	15.7	15.6	13.9	31.8	34.3	38.8
Ind. de la Madera (muebles)	5.0	3.5	3.5	3.4	1.7	4.8	3.0	1.2
Prod. De papel, imprentas y edit.	6.0	8.4	13.2	6.2	3.6	2.6	2.0	3.3
Sustancias Químicas	12.4	17.1	20.4	18.3	17.1	5.3	12.0	13.3
Ind. Minerales no metálicos	5.7	5.3	2.3	5.7	7.4	11.5	10.9	7.6
Ind. Metales básicos	1.8	1.5	1.2	2.3	0.0	1.3	1.0	0.7
Productos metálicos, maquinaria	29.7	25.7	23.2	31.9	26.9	20.5	21.1	17.8
Otras industrias	1.3	1.7	2.4	1.3	1.7	0.8	0.7	1.3

Fuente: Censos Económicos, Tabulados Básicos, 1994.

Cuadro 11. Región Centro: Porcentaje del Producto Interno Bruto según Subsector Industrial por entidades federativas, 1993

Subsector Industrial	Total Nacional	Total regional	Distrito Federal	Hidalgo	México	Morelos	Puebla	Tlaxcala
	100	100	100	100	100	100	100	100
Alimentos, Bebidas y Tabaco	26.96	22.19	22.85	13.24	22.18	18.70	24.90	23.14
Textiles, prendas de vestir y cuero	8.76	10.21	9.52	11.57	9.76	5.91	15.94	18.55
Industria de la Madera	3.25	2.33	2.62	1.42	1.89	0.53	4.35	0.67
Productos del papel, imprentas y edit.	5.15	6.81	9.85	0.93	5.38	1.51	1.97	2.34
Sustancias Químicas	15.95	19.29	21.73	13.93	18.53	24.52	8.00	24.99
Productos de Minerales No Metálicos	7.98	6.78	3.78	28.29	7.49	9.89	6.56	11.89
Industrias Metalmeccánicas Básicas	4.41	2.86	2.22	1.08	3.47	0.00	6.24	1.84
Productos Metálicos,	24.55	26.35	22.55	28.86	29.27	37.71	31.16	14.19
Otras industrias Manufactureras	2.99	3.18	4.89	0.68	2.03	1.24	0.89	2.39

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1993-96

Con respecto al Producto Interno Bruto por subsector industrial, el orden de importancia que tienen los subsectores cambia ligeramente. De esta forma, el

subsector de productos metálicos aporta 26.3 al producto industrial regional, la industria de alimentos ocupa un segundo lugar con 22.1, seguida por el subsector de sustancias químicas y por último, textiles, prendas de vestir y cuero. En el Distrito Federal el subsector de alimentos, bebidas y tabaco proporciona una mayor aportación al producto interno bruto industrial seguido por el subsector de productos metálicos, el cual tiene la mayor aportación al producto industrial de Hidalgo, Estado de México, Morelos y Puebla. El subsector de Textiles, prendas de vestir y cuero, obtiene un cuarto lugar de importancia por el producto que genera en el Estado de México y un tercer lugar en los estados de Puebla y Tlaxcala (Cuadro 11).

En términos de *ramas productivas* del sector manufacturero, podemos encontrar que a nivel de la Región Centro las ramas que concentran el mayor número de población ocupada son; la Industria automotriz, la Confección de prendas de vestir, Hilado, tejido y fibras Blandas, Imprentas y editoriales, y en quinto lugar Productos de Plástico (Cuadro 12). Por otra parte, resulta importante mencionar que la rama de la Confección de prendas aparece dentro de las cinco principales ramas -a nivel estatal - que proporcionan empleo a la población de las seis entidades que integran nuestra región de análisis. La rama de Hilados, tejidos y fibras blandas también ocupa un lugar relevante en la mayoría de las entidades con excepción del Distrito Federal.

De acuerdo a las transformaciones que el Distrito Federal ha experimentado, encontramos que la rama de imprentas y editoriales tiene el primer lugar en ocupación de personal, seguido de la rama de la confección de prendas de vestir y fabricación de otros productos metálicos. Considero importante aclarar que la visión de la terciarización del Distrito se complementa con la información relacionada a servicios y comercio, además de que esta situación no implica el total abandono de actividades de manufactura. En el Estado de México y Morelos, predomina la rama automotriz caracterizada por actividades de ensamblaje y utilización de tecnología moderna. En Puebla, Hidalgo y Tlaxcala las ramas de

confección de prendas de vestir e Hilado, Tejido y Fibras Blandas ocupan el primer y segundo lugar,- de manera alternada - en el número de población ocupada. La rama automotriz fue desplazada a un tercer y cuarto lugar de importancia en Puebla e Hidalgo, respectivamente, después de la presencia que esta industria tuvo en la década de los setenta con la localización de la Volkswagen en Puebla, de la Renault en Ciudad Sahagún, Hidalgo (**Hiernaux**, 1994: 39) y con el impulso del gobierno federal para instalar, en Tepeapulco Hidalgo, una ciudad industrial dedicada a la industria automotriz: Carros de Ferrocarril (CNFC), Diesel Nacional (DINA) y Siderúrgica Nacional (SIDENA) (**Vargas**, 1996: 56-57).

De acuerdo a Dussel, en el período de liberalización acelerada de la economía mexicana, 1988-1994 se presentaron importantes cambios en las ramas de la manufactura de acuerdo a su productividad e intensidad de capital. La ramas líderes fueron la automotriz y equipo electrónico vinculadas a las transnacionales, la petroquímica básica y las ramas de vidrio y sus derivados; cerveza y malta, organizadas por monopolios u oligopolios nacionales. En el extremo opuesto, encontramos en condiciones más desventajosas las industrias tradicionales como alimentos, tabaco, textiles, cuero y calzado, entre otras (**Dussel**, 1995: 466).

En consecuencia a lo anterior, es posible reconocer , en términos generales, dos líneas de desarrollo tecnológico industrial. Por un lado, la industria moderna representada por el sector automotriz, que tradicionalmente tiene relaciones con proveedores pequeños y medianos, establecidos en sus cercanías. Por otra parte, encontramos las ramas de confección y textiles, que aunque han albergado una gran heterogeneidad de procesos de producción industrial, más bien se caracteriza por un atraso tecnológico endémico. Esta situación también ha favorecido la formación de cadenas productivas entre micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, dadas las características organizativas y

tecnológicas, es de presumir que sus condiciones son más desventajosas que aquellas industrias vinculadas a un sector moderno.

Un estudio elaborado por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) indicó que con respecto al nivel tecnológico de la industria textil y de la confección, Tlaxcala junto con Puebla, son las entidades que ocupan el primer lugar en lo que se refiere al empleo de usos rudimentarios, con el 40% del total nacional; seguidas por el Estado de México con 16.8 %; Distrito Federal, 12.9 %; Veracruz y Jalisco, con 4.11% y 3.9%, respectivamente (SECOFI, citado por **Ornelas, Castillo y Jiménez**, 1995: 40).

2.5. La industria textil en el contexto nacional y regional.

Un estudio más detallado sobre la industria textil y de la confección a nivel nacional y regional indica lo siguiente: a) Cinco entidades de la región Centro concentran el 65.9% del personal ocupado a nivel nacional en la rama textil, Estado de México (23.1), Distrito Federal (17.2), Puebla (15.0), Hidalgo (6.1) y Tlaxcala (4.5) y b) el Distrito Federal (19.7), Puebla (10.8) y el Estado de México (8.3) concentran la mayor proporción de personal ocupado en la rama de prendas de vestir (**BANCOMEXT**, 1998).

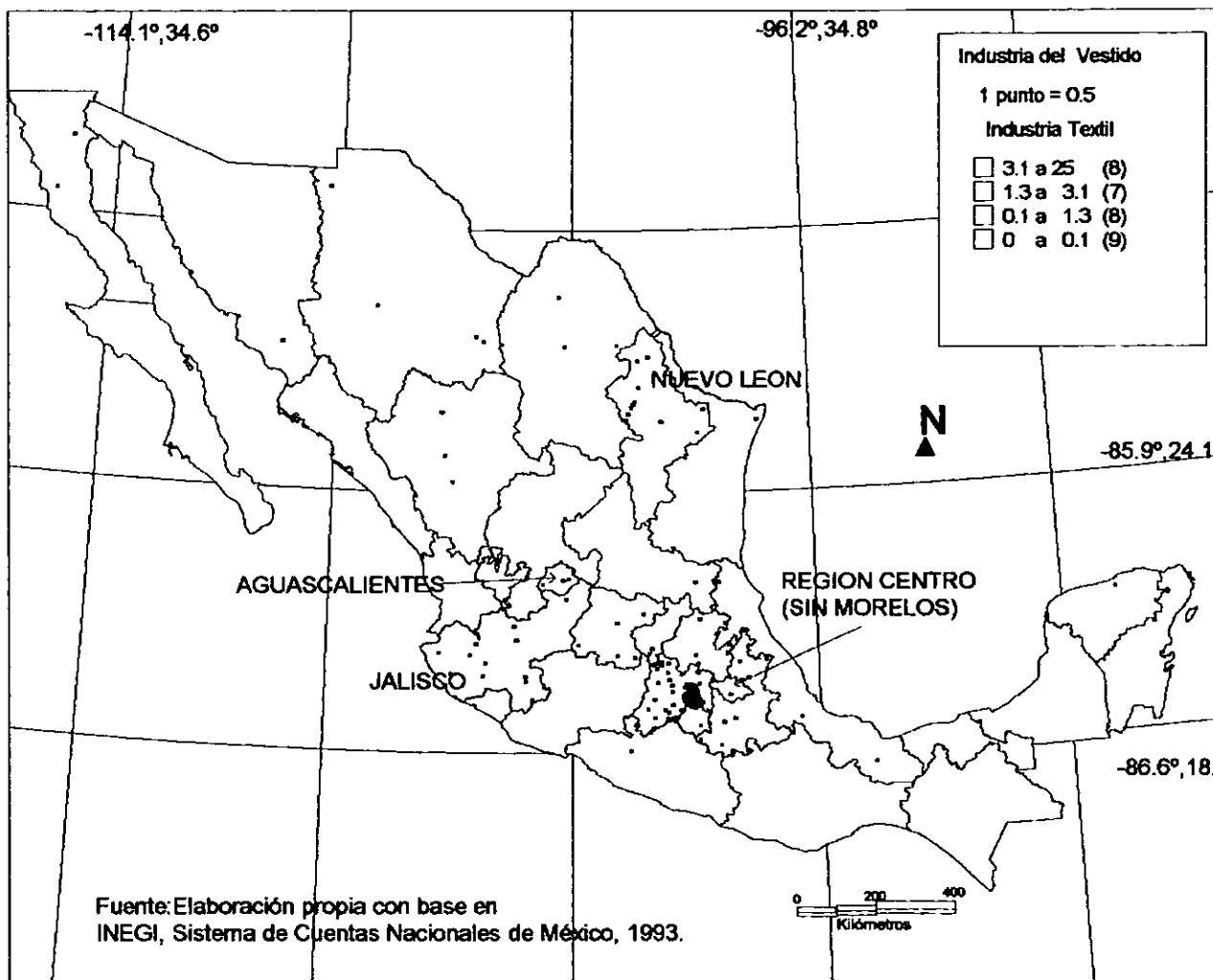
Con respecto a la distribución del Producto Interno Bruto de la industria Textil en el país, el mapa 2 indica claramente el nivel de concentración en la región Centro, principalmente en el Distrito Federal, Estado de México y Puebla. Con relación a la industria del vestido, el mismo mapa muestra que aunque la producción de esta rama también está muy concentrada en la región Centro, principalmente en el Distrito Federal y el Estado de México, existe una ligeramente mayor distribución de la industria del vestido en el territorio nacional, que de la industria textil.

La importancia de estas dos ramas de producción se ve reflejada en su creciente porcentaje de exportación hacia otros países, así como en el incremento

de industrias maquiladoras y el monto de inversión extranjera que reciben. De esta forma encontramos que las exportaciones de textiles y confección (incluyendo maquiladoras) registraron en 1996 una tasa de crecimiento del 28.7% en relación con el año anterior. Estados Unidos es uno de los principales países importadores de la producción textil de México, en 1996 absorbió el 59% de la producción textil y el 97% de prendas de vestir, simultáneamente Canadá y Chile han incrementado sus cuotas de adquisición en estas ramas (**BANCOMEXT**, 1998).

La evolución de las industrias maquiladoras del sector textil, de 1990 a 1995 indica que el número de establecimientos ha aumentado alrededor de 7 puntos porcentuales mientras que el crecimiento del personal ocupado ha sido menor aunque constante. El estudio de la distribución de las industrias maquiladoras del sector textil por zonas, indica que los municipios fronterizos han perdido alrededor del 21% de los establecimientos y 18.34 % del personal ocupado los cuales parecen haberse desplazado a los municipios no fronterizos que contaban con el 65% de establecimientos y el 70% de personal ocupado en 1995. (Cuadro 13). Aguilar y MacLachlan califican como un mito la idea general de la concentración de las maquiladoras en la frontera Norte de México y diferencian la localización de las mismas de acuerdo a las ramas de producción, en este sentido observan que la industria textil tiene una mayor presencia en los municipios interiores y el sector eléctrico y de la electrónica se asienta en mayor medida en el norte del país (**Aguilar, A.G. y MacLachlan**, 1998: 320; véase también, **Mendiola**, 1997: 185).

Mapa 2. México: Distribución del Producto Interno Bruto Textil y del Vestido, 1993



Cuadro 13. Industria maquiladora de exportación total y textil según zona, 1990-95

ZONA Y CONCEPTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total Nacional						
No. de Establecimientos	100	100	100	100	100	100
Personal Ocupado	100	100	100	100	100	100
Total Textil						
No. de Establecimientos	15 12	16 77	17 91	18 54	19 09	22 34
Personal Ocupado	9 13	9 91	10 62	11 81	12 80	14 70
Total Textil	100	100	100	100	100	100
Municipios Fronterizos						
No. de Establecimientos	56 31	48 60	47 71	44 64	40 20	35 33
Personal Ocupado	48 92	44 12	41 28	37 26	34 67	30 58
Municipios no Fronterizos						
No. de Establecimientos	43 69	51 40	52 29	55 36	59 80	64 67
Personal Ocupado	51 08	55 88	58 72	62 74	65 33	69 42

Fuente: INEGI, La industria Textil y del vestido en México, 1996, p. 70

Con respecto al país de origen de la inversión extranjera en la industria textil en 1997, Estados Unidos tiene el liderazgo con el 71.9% (302 empresas) en este sector, le siguen Corea con el 5% (21 empresas), España 3.1% (13 empresas), Canadá 2.1% (9 empresas), China 1.7% (7 empresas) y Reino Unido 1.4% (6 empresas). La inversión se dirigen principalmente a la rama de la confección de prendas de vestir (47.4%) y a la fabricación de tejido de punto (22.4%) (Bancomext, 1998).

El Distrito Federal es la entidad que concentra el mayor porcentaje de Inversión Extranjera Directa (24%) en 101 industrias textiles. Un segundo grupo de entidades que concentran entre el 6 y el 24 por ciento de la inversión se ubica principalmente en el Norte del país; Baja California Norte, Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas y en la región Centro; el Estado de México. El tercer grupo que concentra entre el 2 y el 6 por ciento de la inversión tiene una mayor distribución regional, de esta forma en el Norte se encuentran los estados de Sonora y Nuevo León, en el Bajío se incluyen los estados de Guanajuato, Jalisco y Aguascalientes, en la región Centro, se unen a este grupo los estados de Morelos, Tlaxcala y Puebla y en el sur, Yucatán obtiene una importante proporción de la inversión mediante sus 18 empresas (Mapa 3).

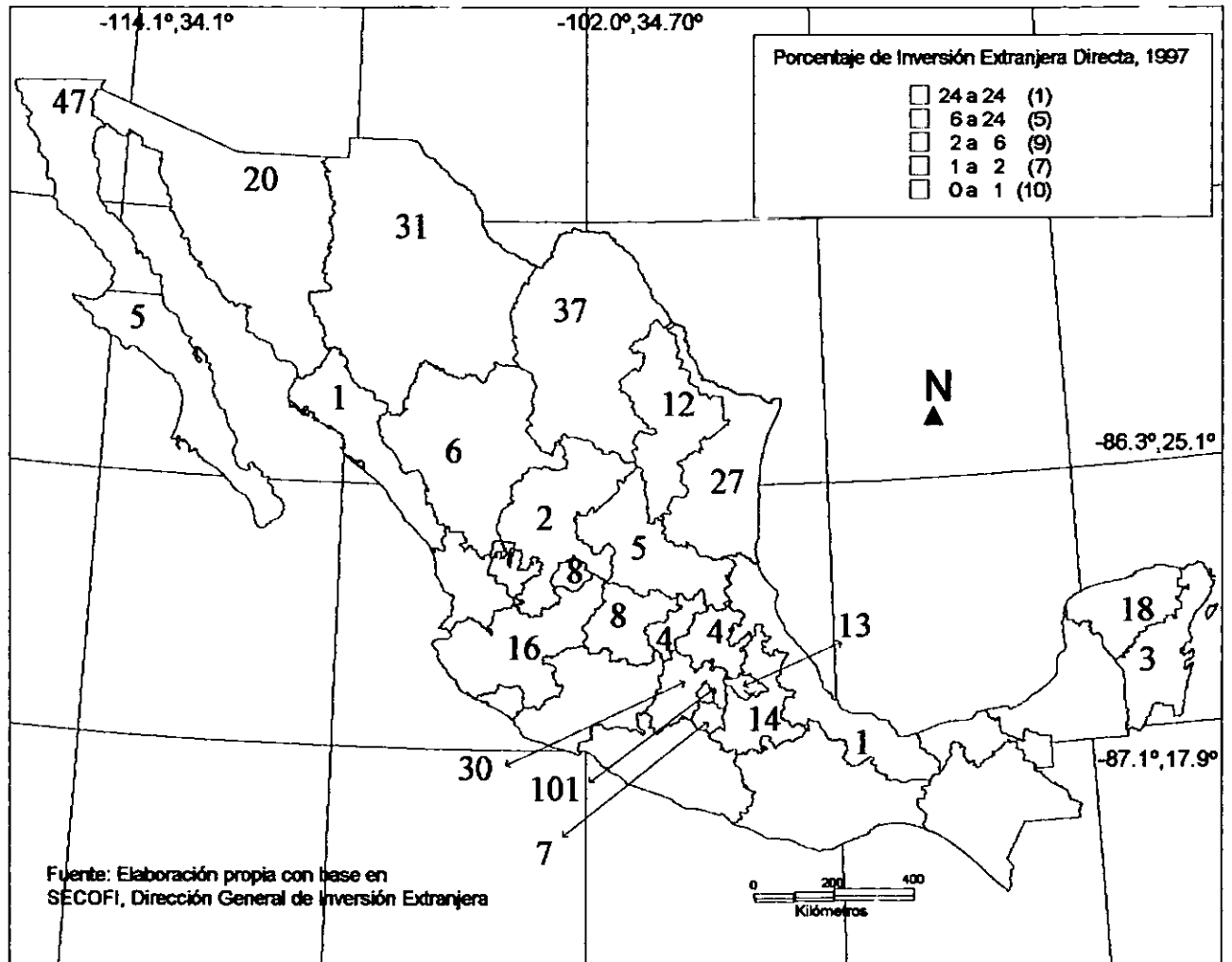
Al analizar de manera conjunta la creciente localización de las empresas maquiladoras textiles de exportación en municipios del interior del país así como la localización de la Inversión Extranjera Directa, es posible pensar que la infraestructura textil históricamente construida en la región Centro, tales como la calificación difusa de la fuerza de trabajo, la inversión en maquinaria, los procesos de comercialización mediante redes de intermediación y las ventajas de aglomeración²⁶, esta siendo aprovechada por los nuevos procesos de globalización de la industria textil en donde el ensamblado o maquila de la industria del vestido en México, se encuentra cada vez más vinculado a la demanda del mercado estadounidense.

Wilson y Palacios (citado por **Mediola**, 1997: 199) encontraron dos nuevos criterios de relocalización de las empresas maquiladoras de exportación (EME) que se establecieron en los municipios interiores. El primero de ellos, el cual ha predominado, consiste en establecerse en áreas urbanas grandes y relativamente desarrolladas en las que se generan economías externas y de aglomeración mayores que en la frontera. El segundo criterio consiste en elegir localidades más pequeñas y aisladas con infraestructura industrial escasa o inexistente y débiles economías de aglomeración, pero que ofrecen la ventaja de que las plantas que allí se instalan pueden convertirse en el principal y a veces, en el exclusivo empleador de la mano de obra cautiva local.

Una de las ventajas de la producción textil mexicana ante la producción asiática es el tiempo de transportación de materias primas y mercancías terminadas, desafortunadamente los productores mexicanos tienen graves dificultades con los estándares internacionales de calidad y con los volúmenes de producción requeridos por los compradores norteamericanos. Este último problema ha sido parcialmente resuelto mediante los proveedores que enfrentan los grandes pedidos a través de una enorme red de subcontratación, en la

²⁶ Clemente Ruiz Duran coincide en resaltar el papel de las economías de aglomeración como un de las variables de localización industrial que continua teniendo un gran peso, el cual no ha sido contrarrestado por un modelo territorial de la Inversión Extranjera Directa (IED). (Ruiz, 1997: 440).

Mapa 3. México: Localización y número de industrias textiles con Inversión Extranjera Directa, 1997.



realidad estos actores fungen como empresas integradoras (**Dussel, Piore y Ruiz**, 1997a: 38,39 y 50).

El crecimiento de las industrias maquiladoras de exportación en la industria textil se explica en gran medida por las facilidades de exenciones arancelarias a los productos ensamblados que contienen componentes de origen estadounidense, como la confección y prendas de vestir, los cuales son nuevamente exportados a Estados Unidos. A partir de la entrada en vigor del TLC, el 1º. de enero de 1994,..."En el sector de la confección quedaron inmediatamente libres de arancel 45% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, así como las cuotas para exportaciones; se estima que de tal forma alrededor del 90% de las exportaciones quedaron libre de arancel, contra un 35% anterior al TLC". (CEPAL, 1995 citado por **Dussel**, 1997b: 85).

Todas estos cambios han favorecido la maquilización de la industria de la confección, impulsando una amplia red de subcontratación informal y formal que tiene graves problemas de vinculación con la industria textil nacional, desde sus diferentes orígenes socioeconómico e históricos hasta la formación de cadenas productivas complementarias. Dos ejemplos del auge de la Maquila son las experiencias de la Ciudad Textil en Tlaxcala y la Ciudad de la Confección en Morelos, la primera como un intento de vinculación entre las ramas textil y de la confección (**SECOFI**, 1998) y la segunda como un proyecto primordialmente ensamblador (**Mendiola**, *op.cit.*: 204).

SEGUNDA PARTE

2.6. La pequeña industria en el desarrollo industrial de México.

Durante la década de los ochenta y los noventa, México y más notablemente la Región Centro del país han experimentado una serie de importantes cambios en la reestructuración de su base industrial y distribución de las diferentes escalas productivas (micro, pequeña, mediana y grandes industrias) entre las principales ciudades de la región. Después de haber impulsado la formación de parques industriales mediante el apoyo a las grandes industrias, en la década de los ochenta, los gobiernos estatales han emprendido políticas de fomento para las medianas y pequeñas industrias. Gran parte del interés por la micro y pequeña industria pueden explicarse debido a los siguiente factores; 1) limitado impacto de las políticas de desarrollo urbano-regional, - principalmente el impulso de grandes industrias en los parques industriales,- en la disminución de las desigualdades regionales, 2) crisis económica y constreñimiento del papel del Estado para intervenir en la instrumentación de grandes proyectos de desarrollo económico, y 3) finalmente en el contexto internacional las experiencias de Italia, Alemania y Japón han creado una imagen exitosa de dichas industrias.

En algunas entidades, las pequeñas o micro industrias han ocupado los espacios que persistían en los parques industriales de los sesenta. En Morelos, los gobiernos de Lauro Ortega y de Antonio Riva Palacio optaron por impulsar a la micro y pequeña industria ante las dificultades de establecimiento del gran capital, en este sentido, el proyecto del Parque Industrial de Cuautla (PIC) cambio su estrategia dado su escaso éxito con las grandes industrias y comenzó a fomentar la instalación de pequeñas industrias. A diferencia de las demás entidades de la región, Morelos ha impulsado una novedosa estrategia de industrialización mediante la organización de Parques Tecnológicos. Aprovechando el alto índice de profesionales asentados en la entidad, así como la existencia de instituciones de investigación de gran reconocimiento, Antonio Riva

Palacio promovió el proyecto de formación de Parque Tecnológicos denominado Parque industrial de Alta Tecnología (PIAT), impulsando inicialmente el proyecto de Incubadora de Empresas. Desafortunadamente este proyecto no ha resultado tan exitoso como se esperaba, ya que las industrias no contaminantes y de alta tecnología no se han instalado en el número esperado. Por lo tanto, el gobierno a tenido que continuar con la promoción de la pequeña industria con características de maquiladoras y de micro industrias familiares (**Sarmiento, op.cit.:**36-40).

En Hidalgo, el Parque Industrial Canacintra, aledaño a la ciudad de Pachuca ha experimentado una escasa instalación industrial, que en su mayoría consiste en pequeños talleres que no requieren instalaciones especiales (**Gutiérrez, 1990:** 59). En el Estado de México, se fomentaron las pequeñas industrias en 97 poblados de la entidad para trabajar con ropa, artículos eléctricos, materiales de construcción y otros. En Puebla, Castillo y Patiño también coinciden en indicar una creciente participación de la micro y pequeña industria en la base productiva de la entidad, aunque mencionan que éstas no logran crear las mismas oportunidades de empleo que las grandes industrias instaladas en los sesenta (**Castillo y Patiño, 1996:** 145).

En síntesis, se observa una refuncionalización de los parques industriales ya sea para intentar desarrollar la pequeña industria o para promover el desarrollo tecnológico. A pesar de estas nuevas estrategias de industrialización continúan predominando los viejos criterios de localización como el mercado y los costos de transporte sin prestar mayor interés a elementos como características de la fuerza de trabajo y formación histórica de los agentes productores, ambos elementos indispensables para comprender e impulsar la innovación tecnológica y el desarrollo regional.

Por otra parte, la reestructuración del sector manufacturero en un contexto de globalización económica y reorganización del trabajo, no se limita al aumento de la participación de la pequeña industria en los antiguos parques industriales sino a una creciente proliferación de este tipo de establecimientos en las

pequeñas ciudades de 250,000 a 499,999 habitantes (Aguilar, A. G., 1997: 115). Sin embargo, el aumento en el número de pequeñas industrias localizadas en estas ciudades no corresponde con una gran generación de oportunidades de empleo, esto puede explicarse con base en el carácter familiar de las empresas.

2.6.1. Políticas y programas para la pequeña industria

El impulso al desarrollo de la gran industria, durante la instrumentación del modelo de sustitución de importaciones, no solamente impidió la formación de una política integral de apoyo a la pequeña industria, sino que de alguna manera ocultó las políticas de fomento a la Micro, Pequeña y Mediana industria que se iniciaron en la década de los cincuenta. A partir de esa década y hasta principio de los setenta, los estímulos fiscales y el financiamiento preferencial, fueron las principales estrategias de fomento para este tipo de establecimiento industrial. No es sino hasta la creación de la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, en la Secretaría de Industria y Comercio, a finales de los setenta, que se inician nuevos mecanismos de promoción además de los mencionados (Ruiz Duran, 1995: 104-105)

En la década de los ochenta, se instrumentó el apoyo decidido a la pequeña industria a través del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP). Gracias a este programa se presentó una definición oficial de la micro, pequeña y mediana industria que ayudó a la aplicación de los programas de promoción de estas empresas. De esta forma, la SECOFI utilizó los criterios de número de trabajadores ocupados y capital social empleado para organizar la clasificación del tamaño de los establecimientos de la siguiente manera; a) *Microindustrias*, son las empresas que ocupan hasta 15 trabajadores con un capital de 400,000 pesos; b) *Pequeñas industrias*, son los establecimientos que cuentan entre 16 y 100 trabajadores con un capital social de entre 401,000 a 4,100,000 pesos; c) *Industria mediana*. estas industrias ocupan entre 101 y 250 trabajadores con un capital de 4,101,000 a 7,4000,000 pesos, y finalmente las; d)

Grandes Industrias que reúnen de 250 trabajadores en adelante y utilizan un capital de 7,401,000 pesos en adelante (INEGI, 1996: 375).

De acuerdo a Martínez (1995: 33), el fomento a las pequeñas empresas se vinculó al proceso de cambio estructural de la economía mexicana que divide en dos períodos de 1982-1987 y de 1988 a 1993. Durante el primer período las condiciones generales fueron adversas para la pequeña empresas; los costos del financiamiento crediticio, la disminución de la demanda, la inflación, etcétera. Sin embargo, las empresas vinculadas a las canastas de consumo básico, o sea, la rama de la alimentación presentó un ligero crecimiento. En el período de 1988-1993, las condiciones macroeconómicas mejoraron registrando un crecimiento moderado, sin embargo, la apertura comercial y la apreciación cambiaria jugaron en contra de un mayor crecimiento de la pequeña industria.

A principios de los noventa se dio a conocer el "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", el cual tenía como objetivos principales; fortalecer su crecimiento mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar para consolidar su presencia en el mercado interno y externo; elevar su nivel tecnológico y de calidad; profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa; *fomentar su establecimiento en todo el territorio nacional*; promover la creación de empleos productivos y permanentes y propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras (Ruiz Duran, *op.cit.*: 105-106).

En cuanto al tema financiero, Nacional Financiera ha sido la principal institución organizadora de diversos programas de impulso a la pequeña industria, entre estos programas encontramos los siguientes:

1. 1953. *Fondo de Garantía y Fomento para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)*. Este fondo se proponía explícitamente dar preferencia a las empresas de este tipo que se establecieran fuera de las ciudades de

México y Monterrey. En contradicción a sus principios, los diez primeros años otorgó 58% de los créditos a empresas ubicadas en el Distrito Federal que, junto con el Estado de México, en 1970 aún absorbía 52% de tales recursos (Garza, *op.cit.*:23-24).

2. 1967. *Fondo de Estudios y Proyectos (FONEP)*, para financiar la elaboración de estudios de preinversión.

3. 1970. *Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN)*, para promover la descentralización y ayudar a la Pequeña Industria en la construcción de instalaciones.

4. 1972. *Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)*, para propiciar la creación de nuevas empresas a través de operaciones de capital de riesgo.

5. 1978. *Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI)*, para coordinar los diversos programas y Fondos existentes, y promover la vinculación de la PI con instituciones tecnológicas (Ruiz Durán, *op.cit.*: 106-107).

6. Durante 1989-1991, Nacional Financiera consolidó un cambio institucional que le permitió orientar su apoyo a la promoción y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de programas de incentivos para el aumento de la productividad y la competitividad (Villavicencio y Casalet, 1995: 207). Dentro de estos últimos encontramos el *programa especial de promoción* para los sectores de cuero y calzado, textil y confección, madera, muebles y juguetes (Ramírez, J.A., 1997: 256).

A partir de este último año, Nacional Financiera puso en marcha seis programas; 1) Micro y Pequeña industria (PROMYP); 2) Modernización; 3) Infraestructura Industrial; 4) Desarrollo tecnológico conjuntamente con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología; 5) Mejoramiento del Medio Ambiente; 6)

Estudios y Asesorías, con la idea de alcanzar los siguientes objetivos: i) incrementar la competitividad de la planta industrial; ii) crear fuentes de empleo productivo; iii) aumentar la oferta de bienes de consumo básico; iv) **reducir la concentración regional de la industria**; v) conservar el ambiente y ahorrar agua y energía; vi) **fortalecer la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes** (Ruiz Duran, *op.cit.*: 107-108).

El Banco Nacional de Comercio Exterior es otra institución que financia las empresas con las siguientes características; a) exportadores directos; b) proveedores de estos exportadores; y c) empresas con potencial para exportar. Esta institución clasifica a las empresas de acuerdo con su nivel de ventas al exterior: a) pequeña, que venda hasta 2 millones de dólares; b) intermedia, de 2 a 20 millones de dólares; y c) consolidada con ventas de más de 20 millones de dólares. En este sentido se considera a la pequeña y mediana empresas en el segmento por desarrollar, con el fin de que incremente su participación en las exportaciones mexicana (*ibid.*:110-11). Los apoyos de Bancomext se dirigen explícitamente a las PYMES de los siguientes sectores; el textil, calzado, farmacéutico, químico, bienes de capital, manufacturas eléctricas y electrónicas, vidrio, juguetes, muebles de madera, siderurgia, cemento, aluminio, editorial, dulces y chocolates, envases de lata y muebles de madera (Villavicencio y Casalet, *op.cit.*: 210-211).

2.6.2. Distribución regional de la pequeña industria.

En México de los 2.3 millones de establecimientos comerciales, industriales y de servicios, el 99% eran micro y pequeños (Ruiz Durán, *op.cit.*: 18). De hecho, los mayores generadores de empleo durante el período 1988-1993 fueron las empresas pequeñas las cuales crearon el 58.8% de los puestos de trabajo,

mientras que las industrias medianas crearon 15,9% y las grandes industrias 25% del empleo total ²⁷.

Uno de los factores más importantes para comprender el comportamiento de las pequeñas industrias depende del reconocimiento de los diferentes tipos de pequeñas industrias con base en la utilización de tecnología y producción de valor agregado. Hasta el momento, es posible decir que existe un predominio de la pequeña industria con altos niveles de tecnología en los países desarrollados y el predominio de industrias de subsistencia o de tecnología tradicional en los países en vías de desarrollo. De acuerdo a Clemente Ruiz Duran (*op.cit.*:25), el problema de la capitalización de las pequeñas empresas está más vinculado al bajo valor agregado producido, el cual a su vez puede explicarse por el tipo de actividades a las que se dedica. Estas pueden catalogarse como actividades de subsistencia, de expansión demográfica o de tecnología tradicional.

Las empresas ligadas a las actividades de subsistencia son aquellas que no han podido encontrar un nicho de mercado adecuado por lo que operan con falta de competitividad operativa. Las empresas vinculadas al crecimiento demográfico son las que responden al crecimiento de la demanda derivado del crecimiento de la población, teniendo garantizada una expansión de al menos 2% al año en términos reales, en este caso se encuentra la industria alimentaria. Las empresas de tecnología tradicional son aquellas que no han logrado su modernización y mantienen su expansión vinculada al consumo básico, el caso más típico es el de la empresa textil con diseños tradicionales para abastecer mercados poco sofisticados (**Ruiz Durán**, *op.cit.*: 32-33).

El estudio del comportamiento de la estructura industrial y en particular de la pequeña industria a nivel regional, durante tres periodos, 1982-1987; 1988-1993 y

²⁷ Grupo de Trabajo de Empleo, Capacitación y Productividad, *Por una economía que genere empleos. Estrategia 1994-2000*, Facultad de Economía, UNAM, Julio 1994, Mimeo. Para esta investigación el número de empleados por tipo de industria es diferente. Las pequeñas empresas tienen entre 1 y 100 trabajadores, las industrias medianas cuentan con 101 a 300 trabajadores y las grandes industrias tienen de 301 trabajadores en adelante. (Citado por Ruiz Duran, *op.cit.*:19).

1994-1997²⁸, permite obtener una visión a largo plazo del papel que dicha industria ha desempeñado en la creación de oportunidades de empleo y en los procesos de localización industrial predominantes en el país.

En términos de la proporción que representan las diferentes escalas productivas en la estructura industrial nacional se observa que desde 1982 hasta 1997, con variaciones de 2 o 3 puntos porcentuales, la micro industria ocupa alrededor del 80%, seguida en orden de importancia por la pequeña, mediana y la gran industria. (Cuadro 14)

De acuerdo a datos recopilados por la SECOFI, encontramos que durante el período de 1982-87 los establecimientos a nivel nacional de la micro y pequeña industria obtuvieron una tasa de crecimiento ligeramente superior a la mediana y gran industria. Para el siguiente período, 1988-93 los establecimiento de la micro industria experimentaron un importante crecimiento alcanzado una tasa de 5.34%, pero durante 1994-97, la delicada situación económica de esos años parece haber afectado más fuertemente a las micro y pequeñas industrias, las cuales obtuvieron tasas de crecimiento negativo (-0,6% y -0,4% respectivamente), mientras que el número de establecimiento de la gran industria creció a una tasa de 5,1 % (Gráfica 5).

En los tres períodos analizados encontramos que la micro y pequeña industria se concentran principalmente en las regiones Centro, Occidente y Centro Norte. En cuanto a la mediana industria encontramos que en 1982 compartía el mismo patrón de localización que las micro y pequeñas industrias, pero a partir de 1987 y en los subsiguientes años estudiados, las mayores concentración de establecimientos de esta escala se localizan en las regiones

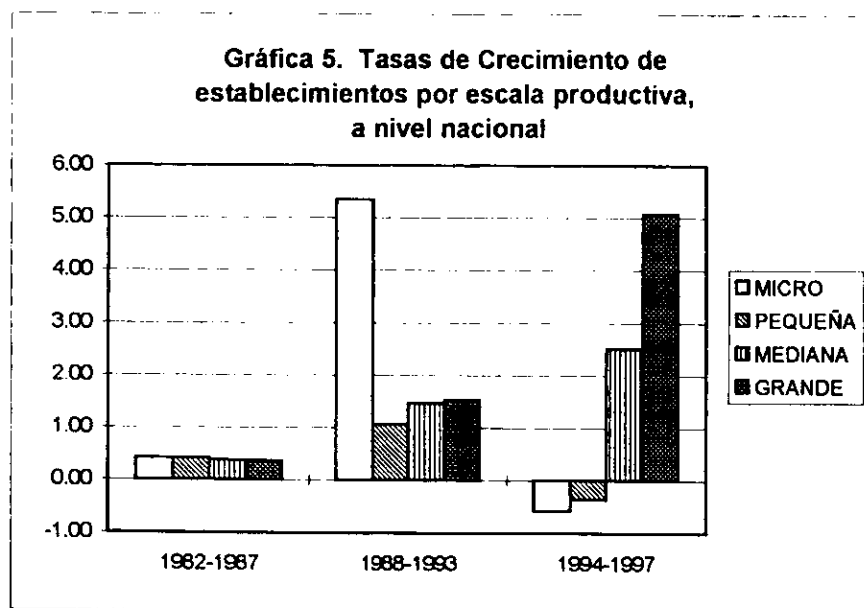
²⁸ Tanto José Octavio Martínez como Enrique Dussel coinciden en dividir en dos etapas los cambios de la política macroeconómica experimentados por México, estos períodos son 1982-87 como el momento más difícil de la reestructuración económica y 1988-94, en donde se detectaba una aparente recuperación económica. El tercer período fue integrado de acuerdo a la información existente hasta el momento, aunque también coincide con una caída a partir de diciembre del 94 del valor del peso y por lo tanto, en las condiciones de intercambio de las importaciones-exportaciones que afectan nuevamente la estructura industrial del país.

Centro, Centro Norte y Noreste. En el caso de las grandes industrias, acontece una situación similar, ya que en 1982 el Centro, Occidente y Noreste eran los centros de localización del mayor número de establecimientos de esta dimensión, a partir de 1987 y en adelante, el Occidente es desplazado por la región Norte. (Cuadros 15.1, 15.2 y 15.3, Anexo).

Cuadro14. Porcentaje de Establecimientos por escala productiva a nivel nacional

Año	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
1982	77.60	17.50	2.90	2.00	100.00
1987	77.67	17.52	2.86	1.95	100.00
1988	77.11	17.80	2.96	2.12	100.00
1993	80.49	15.11	2.57	1.84	100.00
1994	80.31	15.08	2.65	1.95	100.00
1997	78.77	14.90	2.88	2.30	100.00

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional



Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional

Con base en lo anterior es posible decir que la micro y pequeña industrias se encuentran cerca de los mayores mercados y centros urbanos del país: el Distrito Federal en la región Centro, y Guadalajara, Jalisco en Occidente, en este sentido encontramos una estrecha relación entre infraestructura, economías de aglomeración y ubicación de este tipo de industrias (Ruiz Duran, *op.cit.*: 41-42).

Guanajuato, en la región Centro Norte - y particularmente la ciudad de León con la industria del zapato - es la entidad que impulsa este tipo de escala productiva.

Si analizamos la participación de las entidades de la Región Centro por cada una de las escalas productivas, encontramos que para los tres períodos el Distrito Federal, el Estado de México y Puebla han concentrado el mayor porcentaje de las mismas. Sin embargo, el orden de importancia cambia de acuerdo a la escala de las industrias en relación a las dos primeras entidades. Esto es, la micro y pequeña industria muestran una ligera preferencia por el Distrito Federal, dejando al Estado de México en segundo lugar. En cambio, la mediana y gran industria invierten esa tendencia eligiendo al Estado de México como primera opción y posteriormente al Distrito Federal. Este patrón de localización se invierte para el caso de la mediana industria solamente en los años de 1993 y 1994. (Cuadros 16.1, 16.2 y 16.3, Anexo).

En cuanto a la proporción que la micro industria representa en la base industrial de cada entidad de la región Centro, Morelos, Hidalgo y el Distrito Federal tienen las mayores proporciones para los dos primeros períodos y parte del tercero. En 1997, Puebla incrementa el número de establecimientos de esta escala y desplaza al Distrito Federal. La pequeña industria experimenta mayores variaciones y de esta manera se registra que entre 1982-1987, el Estado de México, Tlaxcala y Puebla tenían la mayor proporción de estas industrias en su base industrial, en 1993 el Distrito Federal sustituye a Tlaxcala en lugar de importancia y para los años siguientes, Tlaxcala aumenta su proporción de pequeñas industrias que llegan a representar en 1997, el 21,8% del total de su base industrial. (Cuadros 17.1, 17.2 y 17.3).

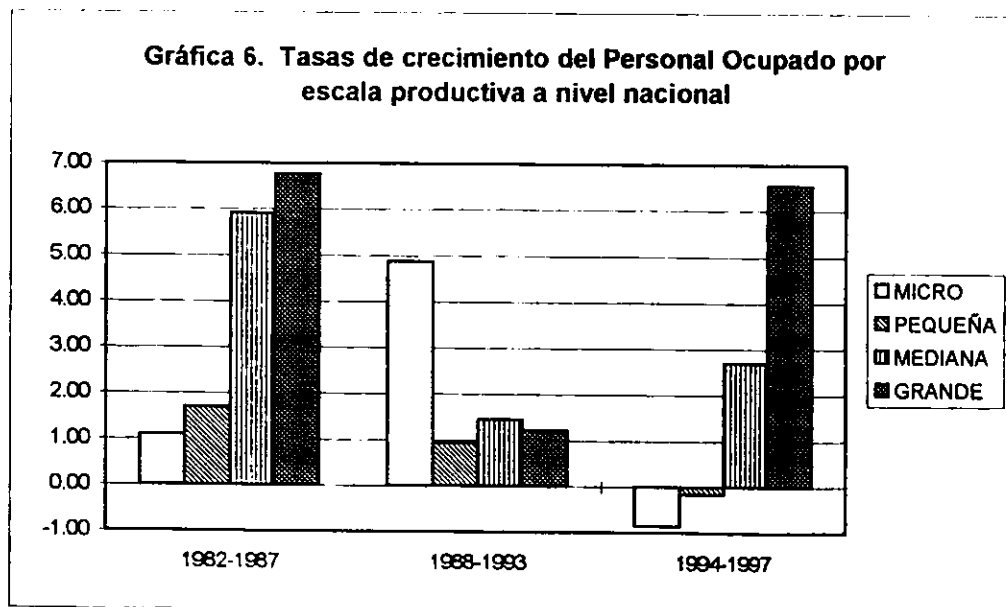
A nivel nacional y durante los tres períodos es evidente que la gran industria tiene la mayor proporción de población ocupada que va de un rango del 48.1 % en 1982 a 55.8% en 1997. En orden de importancia le siguen la pequeña industria con alrededor de 20% de la población ocupada, la mediana y la micro industria (Cuadro 18).

En términos de tasa de crecimiento de la población ocupada, encontramos un comportamiento algo diferente con las tasas de crecimiento de establecimientos. Esto se observa principalmente en el período 1982-1987, en donde la mediana y gran industria obtuvieron importantes tasas de crecimiento de población ocupada aunque no aumento en el mismo ritmo su número de establecimientos. En el período 1988-1993, la tasa de población ocupada fue mucho mayor para la micro industria coincidente con su notorio crecimiento en el número de establecimientos. Para el período 1994-1997, el crecimiento de la población ocupada se concentraron en la gran industria al igual que en el número de establecimientos. (Gráfica 6).

Cuadro 18. Porcentaje de Personal Ocupado por escala Productiva a nivel nacional

Año	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
1982	11.60	24.10	16.20	48.10	100
1987	9.66	20.68	17.02	52.64	100
1988	10.96	22.97	15.85	50.21	100
1993	12.83	22.21	15.73	49.23	100
1994	12.22	21.17	15.60	51.01	100
1997	10.51	18.63	15.08	55.77	100

Fuente: Elaboración propia con base en SECOFI. Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de desarrollo Regional



Fuente: Elaboración propia con base en SECOFI. Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de desarrollo Regional

Con relación a las tasas de crecimiento del personal ocupado para la micro y pequeña industrias de la región Centro, es necesario elaborar algunos comentarios. Durante el período 1982-87, Morelos y Tlaxcala obtuvieron las mayores tasas de personal ocupado en la micro y pequeña industria, mientras que el Distrito Federal y el Estado de México mostraron elevadas tasas negativas. En el siguiente período 1988-93, Hidalgo y Tlaxcala acapararon el mayor crecimiento de población ocupada en la micro industria, mientras que para la pequeña industria Hidalgo volvió a sobresalir seguido por Morelos. En el tercer período, el peor a nivel nacional para la micro y pequeña industria, Morelos mantuvo un crecimiento moderado de su población ocupada en la micro industria y Tlaxcala, experimentó el mayor crecimiento de población ocupada en la pequeña industria, a nivel intraregional y nacional (5.1%).(Cuadros 19.1, 19.2 y 19.3, Anexos)

La distribución regional de la población ocupada coincide en su mayoría con la misma lógica de concentración del número de establecimientos. Por lo tanto, encontramos que en los tres períodos estudiados, los mayores porcentajes de población ocupada a nivel regional por la micro y pequeña industria se localizan en las regiones Centro, Occidente y Centro Norte. La mayor proporción de población ocupada por la mediana industria se localizó principalmente en las regiones Centro Norte y Noreste. En cambio, el Noreste, Norte y Noroeste fueron los que reunieron la mayoría de la población ocupada por la gran industria. (Cuadros 20.1, 20.2 y 20.3, Anexo)

Al interior de la región Centro también encontramos esta obvia coincidencia entre número de establecimientos y personal ocupado, de tal manera que se repiten las tendencias de concentración intraregional en todas las escalas de producción. El Distrito Federal y el Estado de México, alternan en diferentes años el primer lugar y siempre encontramos a Puebla en una tercera posición (Cuadro 21.1, 21.2 y 21.3, Anexo).

Con base en el número de establecimientos por rama es interesante encontrar que la micro, pequeña industria y mediana industrias han tenido una mayor participación en las ramas de Productos Metálicos, Alimentos y Prendas de Vestir. Un cambio en esta tendencia se presentó en 1994, cuando la rama de Editoriales e imprenta obtuvo una mayor proporción de micro industrias, sustituyendo a la rama del vestido, sin embargo para 1997, la tendencia anterior volvió a imponerse. En el caso de la gran industria, la rama de Maquinaria y aparatos eléctricos tiene la mayor proporción de establecimientos seguida nuevamente por las ramas de alimentos y prendas de vestir. (Cuadros 22, 23 y 24, Anexo).

Sin embargo, en relación al total de las tasas de crecimiento, las ramas que más destacan son la petroquímica, productos de madera y Muebles y accesorios de madera para el período 1982-1987. En el siguiente período, 1988-93, la rama de bebidas obtuvo el mayor crecimiento seguida de las ramas de Editorial e imprentas y Muebles y accesorios de madera. Para el período de 1994-97, las ramas que obtuvieron las mayores tasas de crecimiento totales fueron nuevamente la petroquímica, Tabaco y Bebidas (Cuadro 25, Anexo).

En el desarrollo de este capítulo se han estudiado tres principales procesos que experimenta la región Centro del país, 1) una mayor dispersión de la población y las actividades económicas al interior de la región, 2) una tendencia a la especialización manufacturera en ciertas entidades de la región y 3) la creciente importancia de la micro y pequeña empresa en la estructura industrial de México, y en particular de la región. Desafortunadamente, el predominio de las ramas de Alimentos, textiles y confección caracterizadas por un escaso desarrollo tecnológico, plantea serias dificultades para un futuro desarrollo industrial en la mayoría de las entidades que conforman la región.

La expansión de las empresas maquiladoras de exportación en la región, están definiendo las características de industrialización impulsada por la apertura comercial que significó el Tratado de Libre Comercio. El sector textil es el mejor

ejemplo del aprovechamiento de la existencia de las relaciones productivas y sociales históricamente construidas que han favorecido la formación de redes socioproductivas entre ámbitos locales y globales aumentando sus posibilidades de participación en los mercados internacionales.

La heterogeneidad tecnológica y productiva de las diferentes ramas y subsectores manufactureros, de acuerdo al tamaño de los establecimientos, vislumbra un panorama de mayores desigualdades interregionales en donde el Distrito Federal, el Estado de México y Morelos tendrán mayores posibilidades de creación de empleos en sectores relativamente más modernos, con mejores niveles de calificación y condiciones salariales. Los estados de Puebla, Tlaxcala e Hidalgo, presentan una gran diversidad de oportunidades y dificultades para el crecimiento industrial de sus entidades. A pesar de la persistencia de los viejos centros industriales poblanos, Puebla disminuyó su importancia en la industria automotriz y parece orientarse a los sectores textiles y de confección como opciones de creación de oportunidades de empleo. Tlaxcala e Hidalgo siguen mostrando las viejas dificultades estructurales que desde inicios del siglo han tenido a pesar de las políticas de descentralización industrial y de parques industriales instrumentadas en la década de los setenta. Sin embargo, en el caso de Tlaxcala, se observa una novedosa presencia de la rama de accesorios eléctricos dentro del conjunto de ramas que proporcionan el mayor número de oportunidades de empleo. En este caso, resta por investigar las características de este nuevo desarrollo, esperando encontrar alguna área de futuro crecimiento para la entidad.

De esta forma, parece que las oportunidades laborales y de crecimiento económico tenderán a concentrarse, en diferente escala a la de la Ciudad de México, en los centros urbano-industriales formados históricamente en las entidades de la región. Esto significa, que las posibilidades de descentralización industrial mediante la pequeña industria, estarán condicionadas en gran medida, por la coexistencia de aglomeraciones con infraestructura urbana consolidada.

Finalmente, es necesario preguntarse sobre las posibilidades de construcción de una política industrial a largo plazo en donde se construyan relaciones sociales que favorezcan la formación de un ambiente de intercambio y aprendizaje de la producción manufacturera, en lugar de limitarse a una visión de corto plazo en donde la prioridad es abrir la exportación y participación en los mercados internacionales.

CAPITULO 3. ¿UN DISTRITO INDUSTRIAL?: LA INDUSTRIALIZACION DEFENSIVA DE TLAXCALA.

En este capítulo se analiza el proceso de conformación de la estructura industrial de Tlaxcala, proporcionando los antecedentes histórico - culturales que permiten comprender la importancia del sector textil en esta entidad. Al mismo tiempo, se estudian las características de la estructura económico - social que han condicionado al estado de Tlaxcala a la formación de un *sistema industrial defensivo*, entendido como una organización de la producción industrial interesada en competir en los mercados apoyada básicamente en los factores negativos de la flexibilidad laboral como son poca inversión de capital, bajos niveles de calificación y bajos niveles salariales de su población.

En cuanto a la distribución espacial de las industrias, los antecedentes históricos y las estadísticas recientes permiten detectar la formación y persistencia de dos micro-regiones; centro-sur y suroeste, a partir de las cuales se ha ido ampliando el radio de acción de las industrias. De esta forma, encontramos que la gran industria continúa concentrada en los viejos centros industriales de los setenta mientras que la organización flexible así como las características de las actividades de la micro y pequeña industrias les han permitido dirigirse a los municipios periféricos que, debido a la pequeña extensión de la entidad así como a sus excelentes vías de comunicación, continúan disfrutando de las economías de aglomeración de los centros urbanos consolidados.

En respuesta a la pregunta sobre el potencial de creación de empleo que la pequeña industria podría tener, se confirma lo que ya se observaba en el capítulo anterior. Definitivamente, la gran industria continúa ocupando el mayor número de población, aunque la micro y pequeña industrias tienen una mayor capacidad de distribución del empleo sobre el territorio ya que su instalación en lugares relativamente distantes de los centros urbanos, crea oportunidades de empleo en donde no lo hace la gran industria.

El reconocimiento de la concentración de establecimientos industriales así como la especialización de la producción en un sector determinado, fueron los elementos iniciales para considerar que la estructura industrial de Tlaxcala esta conformada por *agrupamientos* o *clusters* conformados como un distrito industrial *suis generis*. Para verificar esta perspectiva, se analizó el tejido socioproductivo en torno a la industria textil y más recientemente en la industria de la confección, para comprender la formación y transformación de conjuntos de redes sociales y económicas que se han conformado paulatinamente mediante relaciones de comercialización y subcontratación.

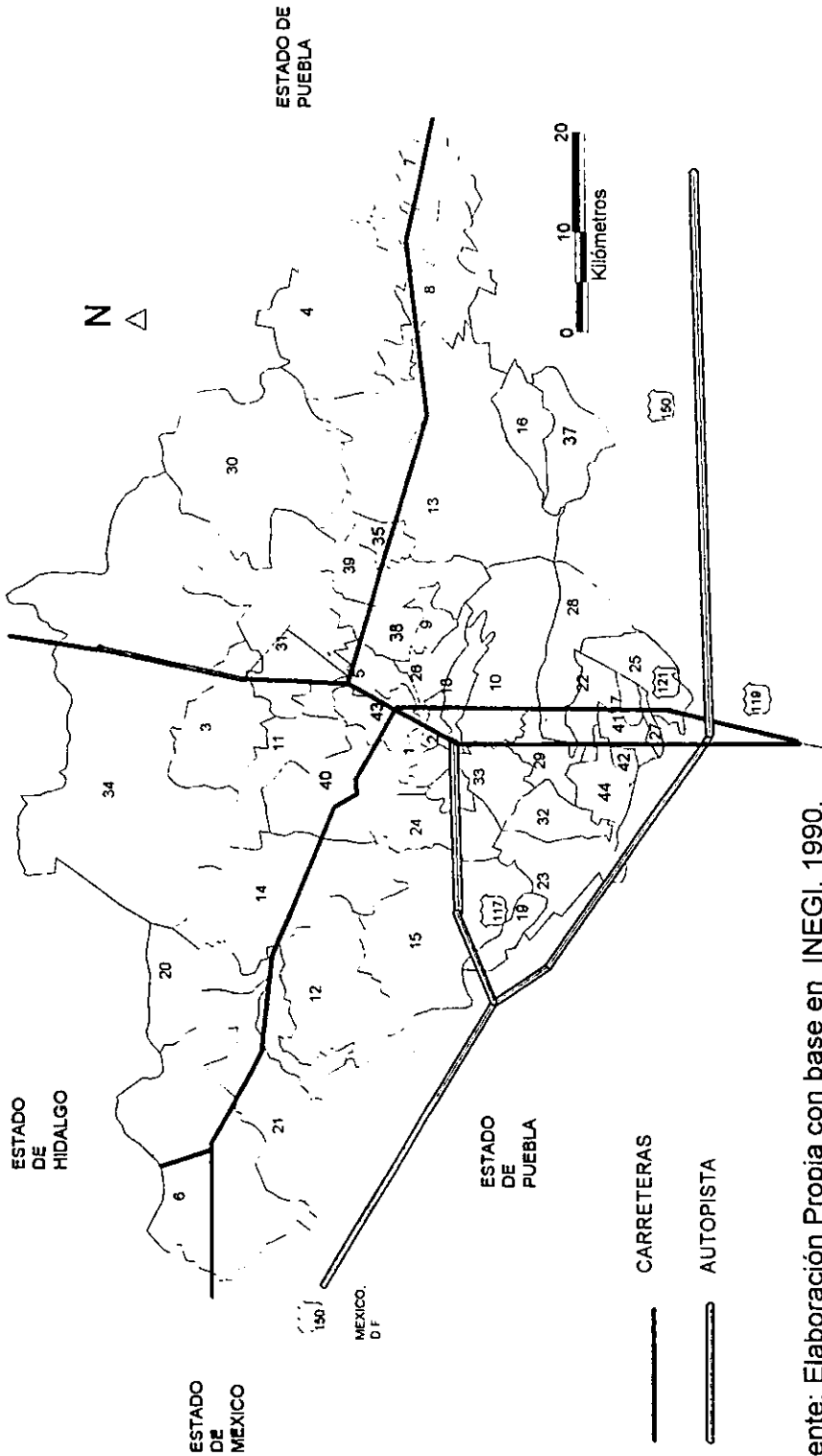
De manera paralela a la formación histórica de los agrupamientos de industrias de diferente tamaño en el estado, se observa más recientemente la presencia de maquiladoras de exportación que aprovechan la estructura social y productiva de la entidad para impulsar las formas de interrelación entre empresas estableciendo procesos bi-direccionales de transformación entre las condiciones locales y los requerimientos del mercado internacional.

3.1. La industria textil, motor del crecimiento económico.

Durante el siglo XIX y a principios del capitalismo primario exportador, Tlaxcala se vio favorecida por la concentración de haciendas productoras de pulque y centros textiles de la región centro. Al mismo tiempo, esta situación promovió la instalación de la red ferroviaria más importante de México, ubicando de esta forma a Tlaxcala como un punto obligado de paso hacia Veracruz, articulándose rápidamente al mercado nacional (Ramírez, R.M., 1992: 12).

Hasta hoy día el desarrollo socioeconómico del estado de Tlaxcala se ha concentrado en la parte sur del estado, o para ser más precisos en el **centro-sur y sureste** de la entidad (Mapa 4). La concentración de la población en esta área se ha explicado, desde la época prehispánica, como una consecuencia de la ubicación de la cuenca hidrográfica formada por los ríos Zahuapan y Atoyac. Las condiciones geográficas de la parte **norte** del estado, como suelos poco

Mapa 4. División Municipal de Tlaxcala, 1990.



Fuente: Elaboración Propia con base en INEGI, 1990.

- | | | | |
|------------------------------------|----------------------------|-------------------|-----------------------------|
| 1. Amaxac de Guerrero | 18. Contla de J.C. | 27. Tenancingo | 36. Totlac |
| 2. Apetatitlán de Antonio Carvajal | 19. Tepetitlán de L. | 28. Teolochoico | 37. Zitlaltepec de T. S. S. |
| 3. Atlangatepec | 20. Sactorum de L.C. | 29. Tepeyanco | 38. Tzompantepec |
| 4. Atzayanca | 21. Nanacamilpa de M.A. | 30. Terranete | 39. Xalostoc |
| 5. Apizaco | 22. Acumamala de M.H. | 31. Tetla de S. | 40. Xaltocan |
| 6. Calpulalpan | 23. Nativitas | 32. Tetlatlahuaca | 41. Papalotla de X. |
| 7. Carmen Tequexquilita, El | 24. Panotla | 33. Tlaxcala | 42. Xicotzinco |
| 8. Cuapixtlahua | 25. San Pablo del Monte | 34. Tlaxco | 43. Yauhquemecan |
| | 26. Santa Cruz de Tlaxcala | 35. Tocatlan | 44. Zacatelico |

profundos y de escasa permeabilidad, restringieron su explotación agrícola y por lo tanto, la concentración de la población. En esta parte del territorio se establecieron las grandes haciendas que se dedicaron al cultivo de agaves pulqueros, el pastoreo y la ganadería (**Rendón**, 1996: 19).

La calidad de la tierra y el acceso al valioso líquido fueron los principales motivos de la formación de la estructura urbana colonial a través de la fundación de la ciudad de Tlaxcala y el establecimiento de obrajes textiles que serían el motor de desarrollo económico de la entidad (*ibid.*: 18 y 20).

El desarrollo de la industria textil había impulsado el crecimiento industrial de México y a mediados del siglo XIX, el país tenía la industria textil más grande y moderna de América Latina comparándose incluso con varios países europeos. Desafortunadamente su posterior desenvolvimiento sería lento y diverso, provocando un importante rezago (**Gómez-Galvarriato**, 1999: 11). Las características que definieron a los centros textiles del país fueron: 1) su relación con el sector mercantil, 2) la simbiosis agricultura-industria y 3) el papel que cumplió el Estado colonial y la situación étnica de la población. A pesar de las formas particulares en las que cada uno de estos factores se articularon en las distintas regiones se desarrollaron rasgos semejantes que prevalecieron en los trabajos doméstico de la época. "...el tejido fue ocasional, determinado por los ciclos de la producción agrícola, y por la mayor o menor disposición de la materia prima (...), el comerciante era el eje articulador entre capital y trabajo y actuaba como habilitador, aviador o fiador de la lana o algodón y el tejedor se reservaba la prioridad de los instrumentos de producción" (**Miño Grijalva**, 1999: 45).

En Tlaxcala, la elaboración de textiles ya contaba con una gran tradición entre la población prehispánica, la cual adornaba sus trabajos con variados colores que se obtenían de tinturas de origen animal y vegetal. La colonización española enriqueció esta actividad no solamente con nuevos materiales como la seda y la lana, sino también introduciendo nuevas técnicas y formas de

organización del trabajo. Es entonces, que en este período se establecen los primeros obrajes, principalmente en Apizaco y en Tlaxcala, dando lugar a una red de productores domésticos que giraban a su alrededor (**Rendón**, *op.cit.*:48-49).

La industrialización textil de la región Puebla-Tlaxcala se realizó principalmente a través de la interrelación entre los obrajes y los productores domésticos quienes mantuvieron una estrecha interdependencia entre agricultura e industria. De acuerdo a Miño Grijalva (1999) los obrajes junto con el trabajo a domicilio formaron parte de un proceso de protoindustrialización ²⁹ que desde el punto de vista de Heath Constable (1982) retardaron e incluso han bloqueado el desarrollo industrial de Tlaxcala. "La industria fabril aprovecha a la población artesano-campesina para extraer de ella grandes ganancias en una forma que representa menos riesgos ya que le da un mayor margen de ajuste al mercado. (...), la existencia de este sector artesanal tendrá efectos paralizadores sobre el desarrollo de capitales de la producción de textiles en Tlaxcala, influyendo para que en la entidad predomine la pequeña y mediana industria operada con maquinaria antigua y con un mínimo de inversión de capital".

La industria textil lanera de la colonia, se nutrió de los artesanos de Castilla, centro industrial europeo muy importante en aquella época. Los obrajes de lana se concentraron inicialmente en Puebla de los Angeles y paulatinamente se distribuyeron en el territorio de tal forma que a finales del siglo XVI se habían extendido a Texcoco y a la ciudad de México, y durante el siglo XVII se dirigieron hacia el Bajío (**Thomson**, 1999: 60). Mientras tanto, los productos textiles de

²⁹ "...la protoindustria y su concepto está ligada a la producción dispersa rural, cuya dinámica se caracterizó por la interdependencia entre agricultura e industria, sugerida por Mendels (Mendels, proto-industrialization, 1973). Estos elementos configuran la tesis fundamental: antes que la inversión de capital manufacturero llegara a ser dominante fue sustancial y determinante la industrialización a través de la multiplicación de unidades domésticas de producción que disponían de un modesto capital y se ubicaban en las regiones rurales alrededor de centros mercantiles. (...). En principio, el propio prefijo proto se adecua mejor etimológicamente al caso colonial en una acepción flexible de primero (como forma inicial), incluso como primitivo y original, y habla de formas y técnicas de trabajo combinadas entre la aportación europea y la sobrevivencia de las indígenas..." (Miño Grijalva, *op.cit.*: 33 y 38).

algodón fueron considerados como un trabajo artesanal de los indios, de entre los que destacan los habitantes de Contla, Tlaxcala.

En nuestra opinión, el *repartimiento* fue el antecedente a la conformación de la red de intermediación, comercialización e industrialización textil entre Puebla y Tlaxcala, ya que fue el eje articulador de la producción y circulación de los textiles de algodón (1570-1620) en el sur de la Nueva España. Su funcionamiento consistió por una parte en que los grandes comerciantes de México, Puebla y Veracruz enviaban a sus comerciantes ubicados en provincia, el dinero y los productos de consumo indígena (como vino y cera) para ser vendidos entre las comunidades. A cambio los comerciantes obtenían los productos locales - la manta y los tejidos entre los más importantes -, que remitían a los centros mercantiles (**Miño Grijalva**, *op.cit.*: 40). En el Sur de la Nueva España la relación entre comerciantes y textileros tuvo un carácter de obligatoriedad impuesta por el Estado colonial, en cambio esta relación tuvo un carácter relativamente abierto o libre en Puebla, Texcoco, Tlaxcala, León, Zamora y otros.

Después de la Independencia, la relativa incorporación al mercado mundial significó fuertes desventajas para el sector textil tlaxcalteca ante las importaciones inglesas. No es sino hasta 1832 que se produjeron los primeros ensayos de industrialización de Tlaxcala al intentar establecer una fábrica de tejidos de algodón y lana con fondos del Banco del Avío, desafortunadamente la maquinaria nunca llegó porque no se reunieron los fondos necesarios para liquidar el pedido solicitado a Estados Unidos. En cambio, en 1837 se establecieron en Puebla las primeras cuatro fábricas textiles más modernas con maquinaria impulsada con fuerza hidráulica (**Heath**, *op.cit.*: 70 y72). El fortalecimiento de la industria textil en Puebla dio lugar a una incipiente segmentación de producción y mercados, esto significó la limitación de la industria textil tlaxcalteca a la producción artesanal y doméstica dirigida al mercado local (**Rendón**, *op.cit.*: 74).

Los comerciantes españoles y mestizos de Puebla aprovecharon la existencia de artesanos tlaxcaltecas dispersos pero arraigados a la tierra, para

organizarlos en la industria a domicilio mediante el control de la distribución de las materias primas y el mercado de los productos. Aún los talleres gremiales y los obrajes cayeron bajo la influencia de los comerciantes poblanos quienes acaparaban la materia prima, aumentaban su precio y controlaban la distribución de las mercancías. Este proceso de acumulación permitiría el fortalecimiento del sector comercial poblano que en el siglo XIX invertiría en la industrialización de Puebla y Tlaxcala (Heath, 1982: 8).

Las primeras fábricas textiles en Tlaxcala se establecieron entre 1876 y 1901 en diferentes zonas que contaban con corrientes fluviales y estaban cerca de las vías férreas. Las fábricas la Josefina, El Valor, La Tlaxcalteca y La Alsacia se establecieron en el municipio de Xicohtécatl frontera con el estado de Puebla en propiedades que habían sido compradas a hacendados, estas fábricas operaron con maquinaria vieja hasta su cierre definitivo entre los años sesenta y setenta. Otras fábricas como la de San Manuel, La Trinidad, Santa Elena y la Estrella se establecieron en los municipios de Santa Cruz Tlaxcala y Amaxac de Guerrero (*Ibid.*: 76-77).

De esta forma, en la última década del siglo XIX se conforma la estructura del sistema industrial textil de Tlaxcala que persiste hasta nuestro días. Esto significa la coexistencia de tres formas de organización de la producción textil (González Jácome, 1991: 32-33 y Heath, *op.cit.*: 51); 1) la industria doméstica o pequeños talleres artesanales, en los que el trabajo es predominantemente manual, no existe división del mismo y el productor es propietario de sus instrumentos; 2) la manufactura capitalista, donde se introduce la división del trabajo y existe en forma regular, el trabajo asalariado y 3) la fábrica o industria mecanizada, que se caracteriza por el empleo de un sistema de máquinas para la producción así como la socialización del trabajo.

Aún cuando las fábricas textiles eran las más importantes de Tlaxcala, durante el porfiriato se desarrollo una gran diversidad de productos de loza, vidrio, papel, fierro fundido, aceites, jabones, escobas, cigarros, cerillos y velas,

todos ellos elaborados en talleres artesanales para el consumo local (**Rendón, op.cit.:** 90). A finales del siglo XIX ya existía una clara diferenciación entre las zonas totalmente agrícolas (los distritos de Ocampo, Morelos y Juárez) y la zona de incipiente desarrollo industrial (los distritos de Zaragoza, Hidalgo y Cuauhtémoc), los municipios de Xicoténcatl, Apetatitlán, Chiautempan y Tlaxcala, donde se establecieron las fábricas de loza, vidrio, papel, una fundición de fierro y bronce y, obviamente, las industrias textiles. A pesar del establecimiento de estas fábricas, el crecimiento urbano fue escaso y la población permaneció en su mayoría, vinculada a las actividades agrícolas (**Heath, op. cit.:** 17).

Durante la revolución la mayoría de las industrias textiles fueron semidestruidas y su maquinaria inutilizada, no fue sino hasta 1923 que la industria comenzaría a resurgir mientras que en Tlaxcala continuarían los problemas en la organización económica ya que la producción se limitaba a talleres artesanales con una comercialización local muy restringida, situación que no mejoraría ante la víspera de la crisis económica mundial de 1929. Nuevamente, en 1935 Tlaxcala comenzó a recuperarse de los efectos de la crisis e incluso nuevas fábricas de lana se establecieron, superando el número de las de algodón.

La Segunda Guerra mundial significó un importante auge de la producción textil ya que México pudo introducirse al mercado internacional y exportar, sobre todo a países latinoamericanos, al mismo tiempo que la demanda interna se incrementó ante las dificultades para obtener importaciones. Aunque los empresarios aumentaron considerablemente sus ganancias, éstas no fueron aprovechadas como inversión en maquinaria lo cual los colocaría en una fuerte desventaja cuando las fibras sintéticas entraron al mercado.

3.2. El campo tlaxcalteca y sus estrategias de sobrevivencia.

La distribución de la producción agrícola y pecuaria dependió del clima y las características del suelo, en el norte de Tlaxcala se encontraban extensas áreas

de pastizales adecuados para el cultivo del maguey y por lo tanto la producción de pulque, así como la cría de ganado; esta era la región ocupada mayoritariamente por haciendas y ranchos donde los pueblos eran minoría. Al **oriente** había valles aptos para el cultivo de cereales como el maíz, frijol, avena y alverjón, aunque también había crianza de animales. En el **centro y sudoeste**, la región más rica del territorio debido a sus dos principales ríos, predominaba la agricultura de riego, en la que el trigo ocupaba un lugar privilegiado. Esta era la zona más densamente poblada y por tal motivo las haciendas tenían una extensión mucho menor que las del norte de la entidad (**Rendón**, *op. cit.*:73, **Heath**, *op. cit.*:14).

A mediados del siglo XIX el pulque y la lana eran los dos principales productos que generaba el agro tlaxcalteca. El pulque tenía problemas de distribución ya que casi no salía de su mercado local, además de que sus ganancias eran muy limitadas porque su producción se concentraba en manos de pequeños propietarios, no es sino a mediados del siglo XX que es definitivamente relegado a un mercado rural ya que el consumo de otras bebidas se vuelve más frecuente (**Heath**, *op. cit.*:33). Con respecto a la lana, Tlaxcala enfrentaba una fuerte competencia con otras regiones del país, además de que su mercado estaba restringido a la producción artesanal y doméstica que dependía de la comercialización de los acaparadores de Puebla (**Rendón**, *op. cit.*:74).

Durante el porfiriato las haciendas del norte del estado funcionaban principalmente con mano de obra acasillada y los hacendados formaban parte de la élite de los Llanos de Apan y de la ciudad de México. Las fincas del suroeste del estado dependían en gran medida de trabajadores eventuales provenientes de los pueblos vecinos, en su mayoría carentes de tierras propias, los hacendados de esta zona pertenecían a la élite poblana y varios eran españoles. En el centro sur de la entidad dominaban los pueblos indios con parcelas diminutas, talleres caseros de artesanías y tianguis así como también sus sistemas de mayordomía y autoridad de parte de sus tiaxcas o principales. (**Rendón**, *op. cit.*:100)

En Tlaxcala el movimiento revolucionario estuvo encabezado por los líderes locales, Juan Cuamatzi y Domingo Arenas, quienes se unieron al Ejército Libertador del Sur compartiendo la ideología zapatista de una verdadera distribución de la tierra. Desafortunadamente, después de la revolución la distribución de la tierra no fue inmediata ya que todavía existieron muchos problemas para la liberación de los peones. Sin embargo, en el período de 1918 y 1940, a pesar de que los gobernadores Rafael Apango, Ignacio Mendoza y Adrián Vázquez no fueron connotados agraristas, la propia inercia del proceso de reforma agraria los llevó a repartir 53,870 hectáreas, beneficiando a 20,900 campesinos, casi la mitad de la población económicamente activa ocupada en el campo. Estos tres ex-gobernadores no estaban convencidos del reparto agrario ya que la transformación de la tenencia de la tierra de propiedad privada en ejidal provocaba una importante disminución de los ingresos fiscales los cuales eran insuficientes para atender a una población que constaba con 224,063 habitantes en 1940, y que requerían mayores servicios de educación, salud, etcétera. (<http://www.tlaxcala.gob.mx/historia/Porfiriato/o1.htm>).

A pesar de la distribución de la tierra este recurso no fue suficiente y la población debió buscar alternativas de sobrevivencia ya que aún más, el crecimiento de la población presionó por una mayor parcelación de la tierra que dificultó sus posibilidades de explotación. Aún cuando se volvió necesario emigrar a otras zonas con oportunidades de empleo, el campesino tlaxcalteca continuó fuertemente vinculado a la tierra.

Durante el período de 1940-1970 las condiciones de trabajo para la población rural fueron empeorando paulatinamente, creando un fuerte descontento social que explotaría a principios de los años setenta. Entre algunas de las situaciones que se presentaron durante este período fueron la reconcentración de la tierra lo cual promovió la formación de una pequeña burguesía rural que acaparó las tierras vendidas por los minifundistas. (Heath, *op.cit.*;25) Este proceso fue consecuencia del proceso de descomposición del

ejido, el cual había sido sometido a la presión del mercado ya sea por que sus tierras no producían lo suficiente debido a la erosión o por lo pequeño de sus lotes. Otro elemento que empeoró la situación fue un cambio en la política agraria, el cual propició el auge del fraccionamiento de haciendas en pequeñas propiedades privadas amparadas legalmente por un certificado de inafectabilidad agrícola y ganadera.

Un ejemplo de extensa propiedad privada de reciente formación se presentó en 1949 cuando un grupo de ricos textiles compraron grandes extensiones de tierra, incluyendo una crianza de toros, y fundaron la ganadería San Miguel Mimiahuapan para toros de lidia. Una tercera parte de las ganaderías tlaxcaltecas se formó después de 1963 y para fines de los años sesenta, la ganadería abarcaba la mayor parte del norte del estado: Tlaxco, Atlangatepec, Tetla y Terranete. Otra región importante dentro de la ganadería fue Huamantla, por la crianza de ganado lechero ya que en los años cincuenta, Tlaxcala fue uno de los abastecedores del Distrito Federal, desafortunadamente para 1967 apenas produjo para el consumo local, en cambio, la explotación de ganado de carne comenzó a ganar fuerza (Heath, *op. cit.*: 32-33).

A principios de los setenta, la falta de atención a los problemas de distribución de la tierra así como a la creación de fuentes de empleo que disminuyeran los niveles de desempleo predominantes en el estado, dieron lugar a la organización de la Marcha por la Justicia de los Campesinos de Tlaxcala (1972) , que demandaban al presidente en turno, Luis Echeverría..."la ejecución de resoluciones agrarias señalando 22 haciendas que eran verdaderos latifundios pertenecientes a los exgobernadores Felipe Mazarraza, Isidro Candia, Adrián Vázquez Sánchez..." (García y Zamora, 1996: 248).

A fines de 1972, las haciendas de Santa María Zoapila, Soltepec, Piedras Negras, El Rosario y Mazaquihuac fueron afectadas en beneficio de unos 750 campesinos, sin embargo, después de esta repartición las invasiones de tierra continuaron y la fuerza pública fue utilizada (Rendón, *op.cit.*,:135).

A pesar de estas medidas, muchos campesinos continuaron sin obtener tierras y el desempleo continuo siendo uno de los principales problemas de la entidad. Ante esta situación, el gobernador Emilio Sánchez Piedra (1975-1981) optó por impulsar una política de industrialización que además coincidió con los inicios de la desconcentración industrial de la Ciudad de México. Dicho proyecto ayudó a paliar las enormes dificultades de empleo al mismo tiempo que contribuyó al mejoramiento de la infraestructura social de la entidad, sin embargo, en un contexto de crisis económicas recurrentes y crecimiento de la población con constantes demandas, la entidad continua presentando graves problemas en el campo.

A finales de los noventa el campo tlaxcalteca no ha cambiado demasiado y se considera como uno de los ejemplos más característicos de la economía campesina con predominio de prácticas agrícolas tradicionales, acentuado minifundismo, carencia de agua potable, sobreexplotación de la tierra, mayor proporción de trabajo familiar y cultivos de autoconsumo (Marroni, 1998: 170). Al mismo tiempo, Marroni reconoce que el campo se ha visto fuertemente transformado por las actividades industriales, entre ellas la maquila del vestido incorporada al trabajo domiciliario como estrategia de sobrevivencia que ha existido por siglos en la sociedad tlaxcalteca, todo ello manteniendo su propiedad como una última opción de sobrevivencia gracias al producto de la tierra.

Un ejemplo contemporáneo de la interrelación campo-ciudad en la entidad se observó a inicios de la industrialización en Nanacamilpa, cuando Impulsora Industrial S.A. (empresa receptora de cebada) influyó para que los productores agrícolas se olvidaran de los cultivos tradicionales y se dedicaran a la producción de cebada, sin embargo estos y otros cambios en la organización de su producción no lograron desarraigar a la población de sus tierras (Ramos, 1998: 40). La situación que predomina en los noventa es la alternancia de las actividades agrícolas con la maquila del vestido o el tejido artesanal, dando lugar

a una ocupación territorial multivariada en donde lo urbano y lo rural se encuentran en constante tensión y complementariedad económica.

3.3. La industrialización contemporánea.

En la década de los sesenta ya se había instalado el primer corredor industrial Tlaxcala-Puebla donde se ubicaron fábricas de partes automotrices, maquinaria y productos químicos, de alimentos y artículos de consumo (**Buendía**, 1995). Posteriormente se creó el corredor San Martín Texmelucan- Tlaxcala el cual favoreció el establecimiento de más industrias, sin embargo los problemas de desempleo en el campo continuaron ejerciendo mayor presión sobre la distribución de la tierra. En este sentido resultó prioritario para el gobernador Sánchez Piedra promover la industrialización como una solución al agudo problema social que vivía la entidad en ese momento.

La respuesta gubernamental a las protestas del campo consistió en proponer un Plan para el Desarrollo de Tlaxcala en donde se incluían inversiones en la infraestructura para la producción agrícola e industrial, al mismo tiempo que se fomentaba la creación de empleo. El **Plan Tlaxcala** se vio favorecido por la **Ley para el Fomento Industrial** que en ese momento cumplía con los principios de la política de apoyo a la sustitución de importaciones y por lo tanto se caracterizó por otorgar estímulos fiscales a las industrias exportadoras, desarrollar algunas facilidades para la importación de maquinaria y equipo, así como diversa variedad de incentivos (**García y Zamora, op.cit.:249**).

El proceso de industrialización de la entidad coincidió con la instrumentación de programas de desarrollo regional impulsados por el presidente en turno, Luis Echeverría Álvarez, los cuales consistieron, entre otras medidas, en la emisión de decretos de desconcentración industrial, así como la creación de parques y ciudades industriales.

En este contexto, varias fueron las medidas que se tomaron para instrumentar la política de descentralización industrial en Tlaxcala. En primer lugar, se creó la Dirección de Planeación Industrial cuyo objetivo era promover la instalación de industrias en el estado y proporcionar la asesoría técnica necesaria. En un decreto de julio de 1972 Tlaxcala quedaba incluida en la Zona III de descentralización industrial y desarrollo regional, obteniendo de esta forma un tratamiento preferencial que incluía estímulos y facilidades económicas para su desarrollo. Como consecuencia de la integración de un fondo mixto revolvente coordinado por Nacional Financiera, se organizó la planeación e instalación de 5 polos de desarrollo industrial en; Ixtacuixtla, Calpulalpan, Tlaxco, Apizaco y Huamantla. (**Buendía**, 1995) (Mapa 5)

Posteriormente, apoyándose en el decreto de descentralización del D. F, así como en las ventajas de su clasificación como área de apoyo prioritario, se crearon nuevas zonas y parques industriales en los municipios de Xicohtencatl en el norte, Xicohtzingo, Zacatelco e Ixtacuixtla en el sur, Nanacamilpa y Calpulalpan en el poniente y el corredor Malintzin (**Buendía**, 1995).

Para 1976. la infraestructura industrial de Tlaxcala estaba integrada de la siguiente manera:

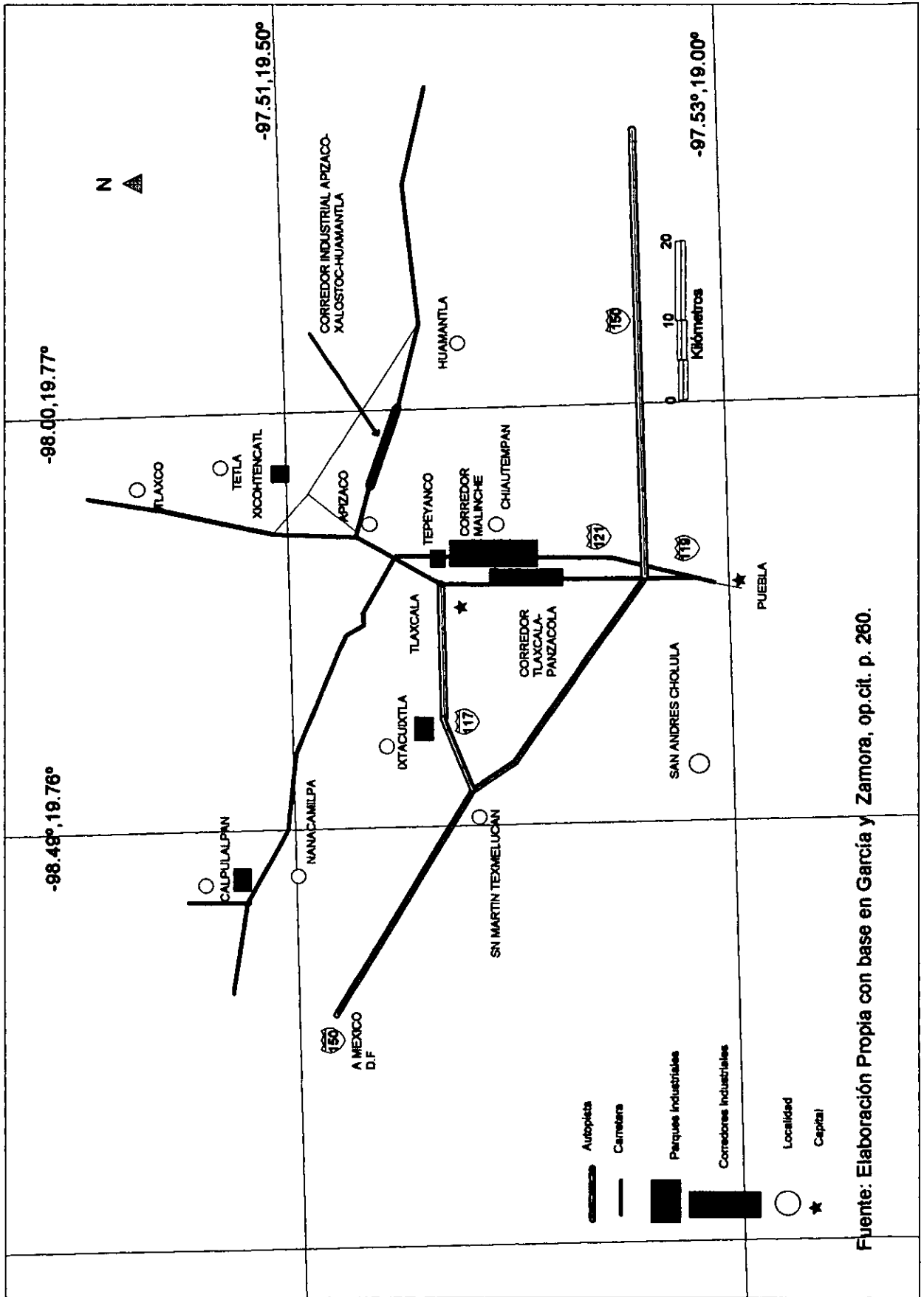
1. Corredor Industrial Apizaco-Xalostoc-Huamantla, con 38 empresas...
2. Corredor Industrial Ixtacuixtla-Nanacamilpa-Calpulalpan, 36 empresas...
3. Corredor Industrial Malinche: Chiautempan-Teolochocho-Acuamanala-Mazatecochocho con 26 empresas...
4. Corredor Industrial Panzacola: Xicohtencatl-Xicohtzinco-Zacatelco con 40 empresas...
5. Zona Industrial Chiautempan-Tlaxcala con 49 empresas...
6. Ciudad Industrial Xicohtencatl; Tetla con 31 empresas...
7. Otras Zonas Industriales con 76 empresas (**García y Zamora**, *op.cit.*: 253).

Apenas iniciado el proceso de instalación de la base industrial, el 6 de marzo de 1979, Tlaxcala es introducida en la categoría de Parques Industriales consolidados, aumentando las exigencias fiscales y de infraestructura que debía construirse. Al mismo tiempo, los municipios de Ixtacuixtla-Nanacamilpa-Calpulalpan, dejan de formar un solo corredor industrial para dividirse en dos parques industriales: Ixtacuixtla y Calpulalpan marginando a Nanacamilpa (*Ibid*, 255). De esta forma, esta entidad federativa no solamente atraviesa por un proceso de industrialización tardía sino que se ve obligada a experimentar una temprana liberalización en el marco de los ajustes que fueron precediendo el cambio hacia el modelo de liberalización económica.

Durante el período de gobierno de José López Portillo (1976-1982), el modelo de polos de desarrollo continuó siendo el instrumento de promoción de la desconcentración industrial que se había iniciado. De acuerdo a García y Zamora esta estrategia no tuvo éxito en Tlaxcala y más bien contribuyó a la confusión de la utilización de los términos; parques, ciudades y corredores industriales que finalmente afectaban la distribución de fondos gubernamentales y el otorgamiento de facilidades fiscales³⁰.

³⁰ Para comprender los diferentes requerimientos de apoyos gubernamentales para los parques y ciudades industriales es necesario conocer las características de estos. El **parque industrial** es un área planeada exclusivamente para el establecimiento de industrias mediante la dotación anticipada de infraestructura, naves y servicios, todo organizado bajo una administración común. En cambio la **Ciudad Industrial** es un proyecto más ambicioso ya que no solamente involucra el establecimiento de industrias sino una propuesta de estructura urbana en donde todas las actividades confluyen para la construcción integral de una localidad. (Véase, Garza, *op.cit.*, 1992, p. 45-46).

Mapa 5. Tlaxcala, Parques y Corredores Industriales.



Fuente: Elaboración Propia con base en García y Zamora, op.cit. p. 260.

Finalmente, en la década de los noventa, Tlaxcala muestra la siguiente situación de sus centros industriales (**García y Zamora**, *op.cit.*: 259-261).

Corredores Industriales.

1. Panzacola, ubicado en los municipios de Santo Toribio Xicohtzinco, Xicohténcatl y Zacatelco. No se proporciona información sobre su extensión, pero se indica que el área se encuentra ocupada en su totalidad.
2. Apizaco-Huamantla, ubicada en los municipios de Apizaco, Huamantla, Tzompantepec y Xalostoc con 500 hectáreas de las cuales 300 hectáreas son áreas disponibles para el establecimiento de nuevas industrias.
3. Malinche, ubicado en los municipios de Chiautempan, Tepeyanco, Teolocholco, Acuamanala y Mazatecochco, con 215 hectáreas de las cuales 165 son áreas disponibles para nuevas industrias.

Parque Industriales.

1. Xicohténcatl, ubicado en el municipio de Tetla cuenta con 373 hectáreas divididas en 165 industriales, 18 de servicios, 20 de vialidad y 170 de reservas. Se han vendido 12 lotes para industria, a razón de 1.5 por año. Dado su bajo ritmo de ocupación Garza considera que necesitaría 91 años para saturarse, muestra de su poco éxito e inviable futuro (**Garza**, *op.cit.*: 108).
2. Ixtacuixtla, ubicado en el municipio del mismo nombre con 41 hectáreas de las cuales 20 están disponibles.
3. Calpulalpan, ubicado en el municipio del mismo nombre con 144 hectáreas de las cuales 53 se encuentran disponibles. Xiloxotla, ubicado en el municipio de Tepeyanco con 43 hectáreas de las cuales 0.5 están disponibles.

El proceso de industrialización que experimento Tlaxcala en las últimas décadas proporcionó un importante impulso a la diversificación industrial de la entidad y una mayor recepción de capital externo. Con el inicio de las políticas de desconcentración industrial, Tlaxcala fue vista como una opción de localización de algunas industrias provenientes de la capital y como un atractivo punto de inversión para capitales extranjeros y de otras entidades. En este sentido la nueva industria parece tener una característica que ya mostraba la industria textil, se nutre de *capital que viene fuera del estado*, por ejemplo, el Grupo Industrial Saltillo y el Grupo Monterrey o capital norteamericano o europeo. (**Heath**, *op.cit.*:46).

Por esta razón, algunos autores coinciden en señalar a Tlaxcala más que como un estado de crecimiento secundario, un área de asentamiento industrial dependiente del D.F, lugar donde se generan los procesos de trabajo que finalmente serán maquilados en Tlaxcala (Valdiviezo, 1996:12 y García y Zamora, *op.cit.*:264).

En la actualidad la base industrial de Tlaxcala se ha organizado principalmente en tres subsectores: 1) bienes de consumo no duradero; principalmente las ramas textiles, vestido y alimentos, 2) en los bienes de consumo duradero predominan; los productos químicos, los productos minerales no metálicos y productos de hule plástico, aquí se encuentran las empresas más modernas, con mayores volúmenes de inversión y uso de tecnología, y 3) los bienes de capital sobresaliendo los productos metálicos, aparatos eléctricos y electrónicos (Ramírez, R.M., *op.cit.* 42).

En cuanto al desarrollo regional, parece ser que las políticas de desarrollo industrial reforzaron los patrones de concentración - antes que resolver -, las históricas desigualdades sociales de las dos principales subregiones de la entidad; el norte y el centro-sur.(García y Zamora, *op.cit.*:268). La estrategia de parques y ciudades industriales respondió más bien a la preocupación de impulsar el escaso desarrollo industrial de Tlaxcala y por la misma razón, su localización se realizó de acuerdo a los patrones de asentamiento tradicionales de las actividades económico-sociales ³¹.

3.4. ¿Un distrito industrial?

Aún con la diversidad productiva que alcanzó Tlaxcala a partir de la década de los setenta, las industrias textil y del vestido continúan proporcionando las mayores oportunidades de empleo a la población (Díaz, 1998: 185). El estudio por

³¹ A diferencia de los países desarrollados en donde los parques fueron realmente utilizados para distribuir las actividades industriales de manera equitativa en el territorio, en México fueron considerados como un instrumento para promover la industrialización y no su equilibrada distribución. (Garza, *op. cit.*, p. 344).

ramas de producción indica que durante 1997, las ramas textil y prendas de vestir ocuparon de manera alternada el primer y segundo lugar a nivel estatal en número de establecimientos y población ocupada. (Gráfica 7 y 8).

A pesar de la llegada de nuevas y modernas fábricas tanto en el sector de productos duraderos como en las ramas textil y de confección que se instalan en la entidad, las micro y pequeñas industrias continúan predominando en la estructura industrial del estado. "...en 1960 había 1,735 que ocupaban 5 personas o menos, en 1965 este número creció a 2,002 y en 1970 eran 2,019; mientras que el número de fábricas que ocupaban 6 o más personas aumentó de 55 en 1960 a 92 en 1965, y a 109 en 1970" (Heath, *op.cit.* 115). Más recientemente, continúa observándose una importante presencia de la micro y pequeña industria textil y de confección en cuanto al número de establecimientos y población ocupada aunque, con importantes variaciones ante la capacidad de la gran industria para crear mayores oportunidades de empleo (Gráfica 7 y 8).

De esta forma es posible decir que la entidad y principalmente los municipios de Santa Ana Chiautempan, Antonio Carbajal, Contla de J. Cuamatzi y Tlaxcala se han especializado en los ramos textil y del vestido, creando una serie de cadenas de producción que se han traducido en redes de producción y de relaciones sociales. Particularmente la rama del vestido ha experimentado un extraordinario crecimiento mediante la formación de cadenas de ensamblaje (Alonso, 1997: 278) apoyada en una fuerte segmentación de los procesos de producción de acuerdo con desiguales niveles de tecnología, capital y recursos humanos.

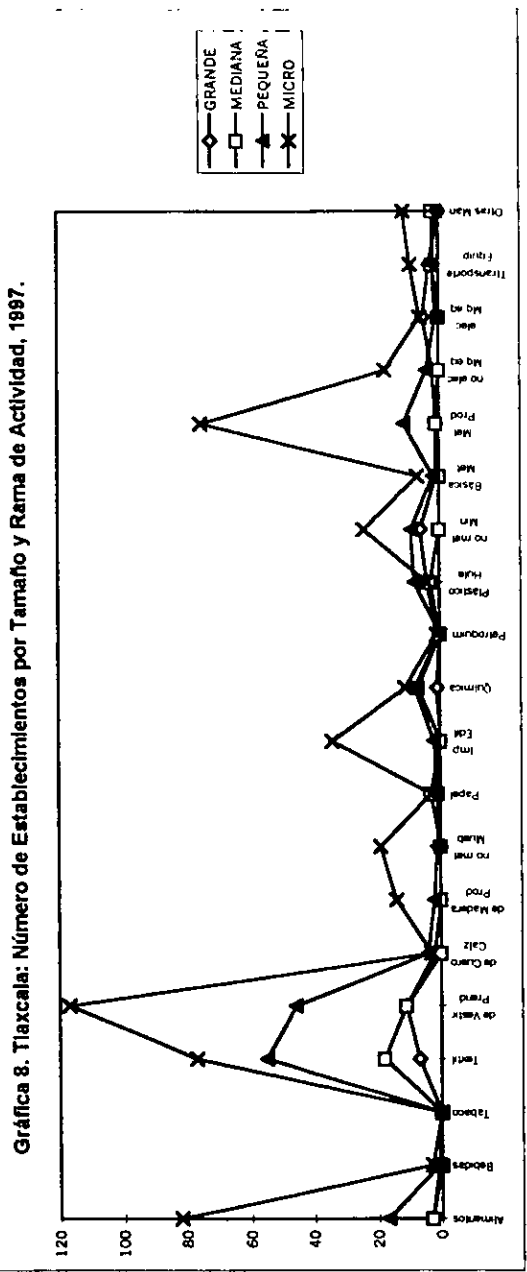
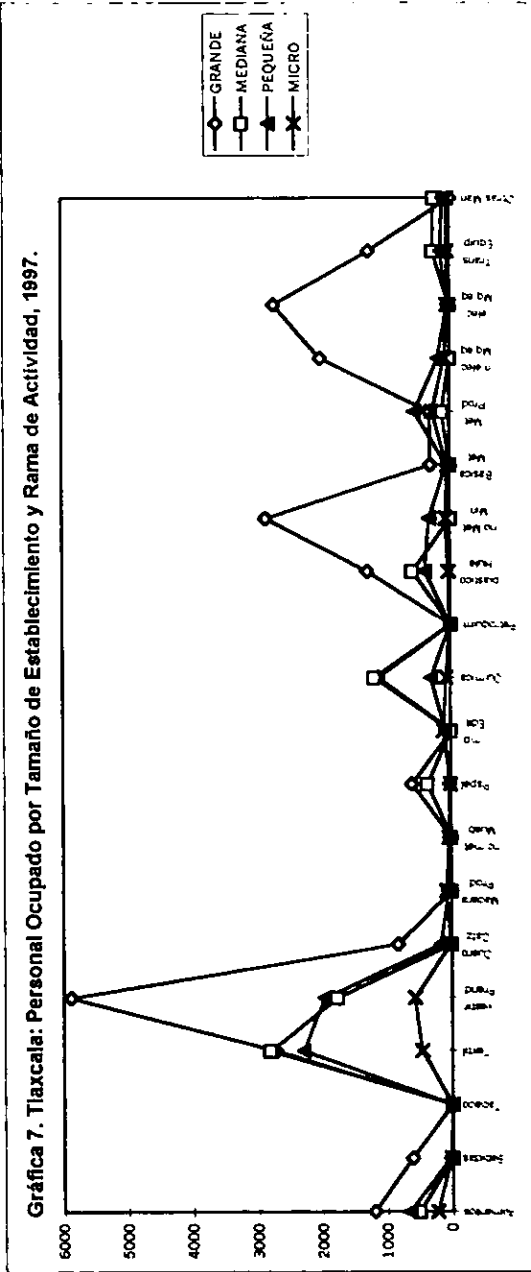
Dada la situación de especialización productiva, ¿porque no ha surgido en Tlaxcala un Distrito Industrial exitoso?. La estructura industrial de las mencionadas ramas es muy heterogénea, no solamente por sus características tecnológicas sino también por el tamaño de las empresas. El ejemplo lo encontramos en los tres principales sectores de producción textil que se organizan de la siguiente manera; 1) las *fábricas de producción masiva* que

abastecen los mercados nacional e internacional, 2) los *talleres semiindustriales* que maquilan para las grandes empresas nacionales y 3) la producción artesanal que se dirige junto con la anterior a los mercados regionales (**Rendón**, *op.cit.*: 137) o internacionales en la experiencia particular de Contla.

Las características de manufactura estatal y de la industria textil en particular, dificultan hablar de un *amplio y sano* crecimiento industrial, ya que cada vez son más comunes los talleres y pequeñas empresas familiares formales o informales incapaces de competir en los mercados internacionales sino cumplen con los niveles de calidad exigidos por las cadenas de ensamblaje. La creciente llegada de telas norteamericanas para ser confeccionadas en los diferentes talleres de costura, esta aprovechando las viejas estructuras sociales - como el trabajo a domicilio controlado por un intermediario -, para organizar cadenas de ensamblaje de prendas de vestir, al mismo tiempo que implica un reto a la industria textil, principal proveedora de tela en el país.

Estas nuevas características se asemejan a un *sistema productivo local* (**Garofoli**, *op.cit.* 67) en donde existe una fuerte competencia horizontal entre las micro y pequeñas industrias y sus relaciones empresariales son de tipo intrasectorial cada vez más especializadas y por lo tanto sin mayor vinculación con otros sectores de la manufactura. la calificación profesional es difusa porque se obtiene de la sedimentación de las habilidades técnico-profesionales desarrolladas con el tiempo. Aunque existen grandes posibilidades de definición conjunta del rumbo de la sociedad local *su dependencia externa de los bienes de capital o la materia prima* dificultan en gran medida la definición de un desarrollo local propio como el que es viable construir, hasta que no se presenten otros cambios, en un distrito industrial exitoso.

Gran parte de estos recientes cambios pueden explicarse por la transformación progresiva de la tradición textil artesanal de Tlaxcala la cual fue inserta en un proceso de acumulación e industrialización, así como a una etapa de desconcentración industrial (**Ibid.** 79) iniciada en los setenta con la llegada de



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, Secofi, con datos del IMSS a diciembre de 1997.

nuevas industrias nacionales y fortalecida en los noventa, con la creciente presencia de industrias maquiladoras en búsqueda de zonas rurales con excedentes de fuerza de trabajo.

Conforme los cambios tecnológicos fueron sucediendo, algunas localidades o municipios de la entidad mantuvieron o transformaron sus formas de trabajo, sus productos y los mercados a los que se dirigen. El municipio de Santa Ana Chiautempan fue abandonando paulatinamente la producción artesanal para convertirse hoy día en la zona textil más importante de la entidad, cambiando la variedad de sus productos desde telas, cobijas, colchas, ropa de hogar, hasta telas para la industria automotriz. Este cambio no significó el abandono de las relaciones de subcontratación entre industrias de diferente tamaño en donde se realizaban actividades de teñido, producción de hilo, afelpado, entre otras etapas de la producción textil. Las relaciones de subcontratación se realizan en un contexto de **confianza** formado por las relaciones familiares, de amistad y de pertenencia a una comunidad productiva que se conoce por generaciones.

En el municipio de Contla de Juan Cuamatzi, la tradición textil artesanal todavía persiste y a través de *intermedarios innovadores*, se ha vinculado más recientemente al mercado estadounidense. En 1997 el municipio concentraba el mayor número de microindustrias (378) del estado, esta situación se explica por la enorme participación de la población en la producción textil, al extremo de afirmar que cada familia cuenta con un telar en donde producen artesanía como media falsa, saltillo y tilma (Cabrera y Terova, 1994). En este caso se sigue reproduciendo el proceso de intermediación que los españoles y mestizos de Puebla instrumentaron desde el siglo pasado pero ahora el *broker* originario de la comunidad, es el principal comercializador de los productos elaborados por los artesanos.

Este proceso de vinculación de algunos nichos de producción textil y de la industria del vestido hacia los mercados estadounidenses y canadienses es uno

de los procesos más recientes que se han visto favorecidos por los instrumentos de apoyo a la comercialización (ALTEX) o producción para la exportación (PITEX) instrumentados por la SECOFI.

Con respecto a la industria del vestido, Antonio Alonso (1997b) elaboró un esquema de las relaciones de subcontratación entre industrias de esta rama. La tipología de industrias maquiladoras varía desde pequeños talleres informales dedicados exclusivamente a ensamblar las piezas que conforman una camisa, falda o vestido proporcionadas por *brokers* de Puebla o de la Ciudad de México, quienes comercializan las mercancías hacia Estados Unidos, hasta medianas y grandes industrias confeccionistas que cuentan con todo el proceso de planeación, corte y ensamblaje de las mercancías, vinculados a las grandes tiendas departamentales.

Aunque estas industrias se encuentran distribuidas por toda la entidad, los casos de Nanacamilpa y Calpulalpan son más notorios por la ausencia de la tradición textilera en estos municipios, los cuales, a su vez, mantienen una relación más estrecha con los confeccionistas del Distrito Federal; por su parte, Zacatelco, Santa Ana Chiautempan y Apizaco, la mantienen con los confeccionistas de Puebla debido, en gran parte, a la cercanía e influencia de esta entidad sobre los municipios tlaxcaltecas.

La distribución espacial de los establecimientos industriales permite evaluar las posibilidades de descentralización de las industrias de acuerdo a su tamaño. El análisis del mapa 6 muestra la concentración de los cuatro tamaños de establecimientos en el municipio de Santa Ana Chiautempan. Este municipio reúne el mayor número de establecimientos por cada una de las escalas productivas. También los municipios de Papalotla de Xicotencatl y Tetla sobresalen por el número de establecimientos de pequeña, mediana y gran industria. Aunque cuentan con algunas micro industrias, estas son más numerosas en otros municipios (Cuadro 26, Anexo).

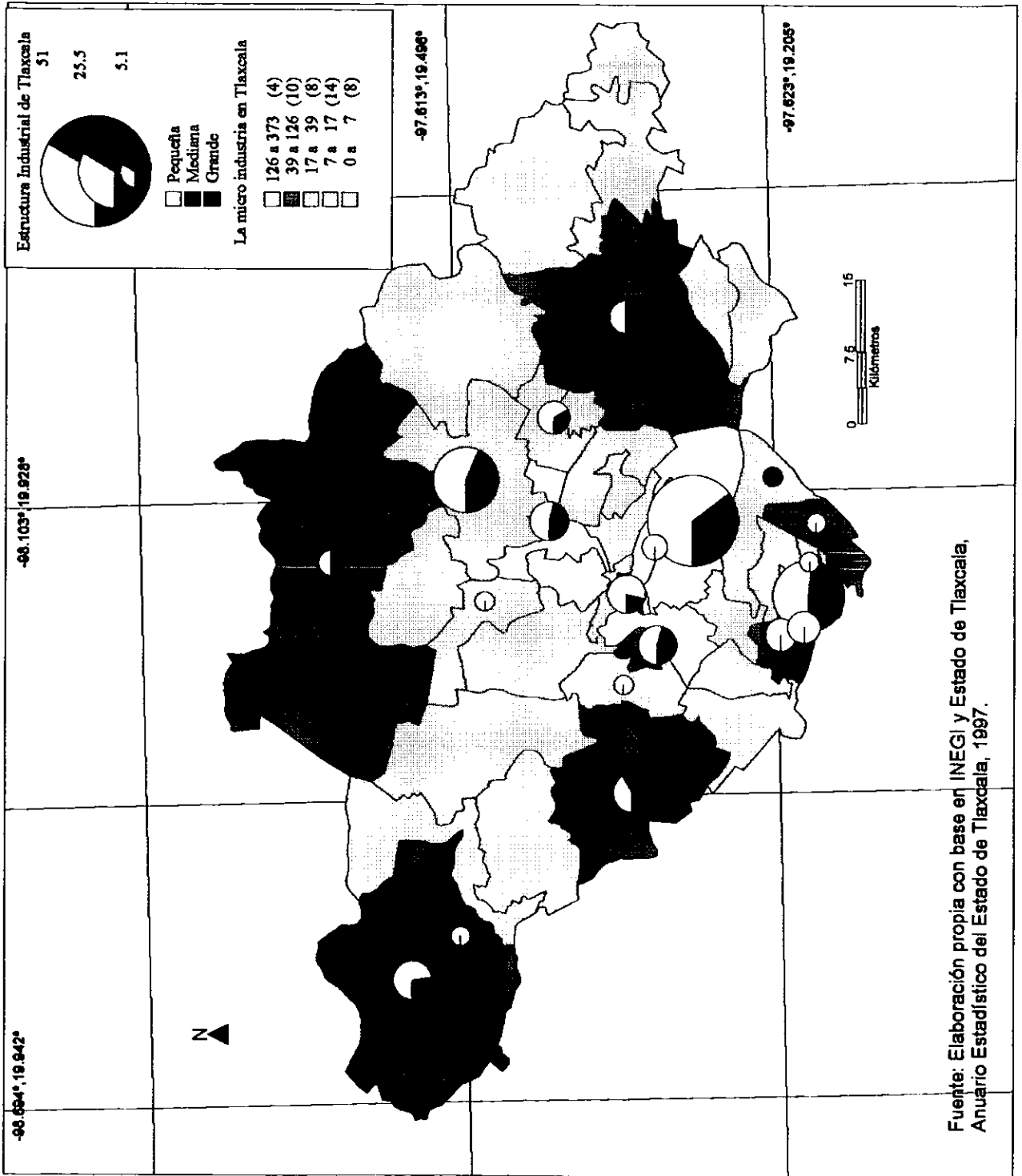
Los municipios de mayor concentración de la gran industria son : Papalotla, Tlaxcala y Tetla. Conforme localizamos los demás tamaños de establecimientos encontramos una progresiva difusión de los establecimientos industriales que va de los municipios del centro sur del estado a los municipios periféricos. La mediana industria extiende su presencia a Huamantla -aledaña a Chiautempan - y a los municipios de Tlaxco, Ixtacuixtla y Calpulalpan. La pequeña industria aumenta su presencia en 19 municipios, tiene presencia en los mismos municipios periféricos de la mediana industria y además incorpora a Nanacamilpa y Muñoz de Domingo Arenas. Finalmente la micro industria se encuentra en todos los municipios de la entidad. (Mapa 6).

En 1997, los municipios que reunían el mayor número de establecimientos eran los siguientes; Contla de Juan Cuamatzi (378), Chiautempan (302), Tlaxcala (169), Apizaco (139). San Pablo del Monte (88) y Calpulalpan (79) (Cuadro 26).

A diferencia de los tradicionales centros industriales de los años setenta y ochenta, municipios como Contla de Juan Cuamatzi y San Pablo del Monte tienen un papel importante en la concentración de establecimientos de la *micro industria* textil en el primer caso y metalúrgica en el segundo.

El análisis espacial de la distribución de los establecimientos industriales y en particular de la pequeña industria, muestra su localización en torno a los históricos corredores industriales de Chiautempan, Tlaxcala y Apizaco, así como en Calpulalpan en la parte oriente del estado. Aún más, el hecho de que los municipios de Papalotla de Xicohtencatl, Tepeyanco, Xicohtzinco y Zacatelco, se encuentren dentro del área de influencia de la Zona Metropolitana de Puebla (Flores, 1997: 32), reforzaría el argumento de que las pequeñas industria se van localizando en o alrededor de centros urbanos consolidados que facilitan, dada su infraestructura y economías de aglomeración, la concentración de establecimientos manufactureros.

Mapa 6. Estructura Industrial de Tlaxcala, 1997



En este contexto, durante la década de los noventa se ha presentado un paulatino crecimiento de industrias maquiladoras de exportación. En 1993 existían solamente tres industrias de este tipo que se dedicaban a la industria textil y del vestido, para 1997, el número de empresas no sólo aumentó a 21, sino que amplió su participación a las ramas de Química y Productos Metálicos (Cuadro 27).

Cuadro 27
Maquiladoras de Exportación en el estado de Tlaxcala, 1997.

Nombre de la Empresa	Rama de Actividad	Municipio
1. Antares Trousers.	Prendas de Vestir	Chiautempan
2. Cimax Garmet.	Prendas de Vestir	La M. Tlatelulco
3. Concepción Perez Perez	Prendas de Vestir	Apetatitlán
4. Confecc. El Corte Ingles.	Prendas de Vestir	Chiautempan
5. Confecc. Galcya	Prendas de Vestir	Apetatitlán
6. Confecc. Orlatty	Prendas de Vestir	Apetatitlán
7. Distribuidora Santa Ana.	Prendas de Vestir	Chiautempan
8. Eduardo Mompin Sanchez	Prendas de Vestir	Chiautempan
9. Ermo Industrial	Prendas de Vestir	Tlaxco
10. Imagen empresarial Joanna.	Prendas de Vestir	Domingo Arenas
11. Industrias Embers.*	Prendas de Vestir	Tlaxco
12. Lader	Prendas de Vestir	Chiautempan
13. Leska	Prendas de Vestir	Apizaco
14. Lisda Vista de Tlaxcala	Corsetería	Tetla
15. Sigma Confeccioes *	Prendas de Vestir	Tlaxco
16. Sigma Export	Prendas de Vestir	Tlaxco
17. Tela-Fil	Textil	Chiautempan
18. Textiles Santa Susana *	Textil	Hueyotlipan
19. Uhu de México	Química	Xicohtencatl
20. Volcap	Productos Metálicos	Nanacamilpa
21. Lhotse	Prendas de Vestir	Tlaxco

Fuente: SECOFI, Delegación Federal en el Estado de Tlaxcala, datos a junio de 1997.

*/ Estas empresas eran las que ya existían en 1993, paulatinamente se van estableciendo las demás hasta la fecha actual.

En relación con la distribución espacial de estas industrias, la mayor concentración se produce en el centro sur del estado debido en gran parte al municipio de Santa Ana Chiautempan, en donde se han ubicado seis maquiladoras, en segundo lugar y fuera de los lugares tradicionales de concentración cinco industrias maquiladoras se encuentran al norte, en el municipio de Tlaxco. A pesar de que el municipio no es de los lugares

privilegiados para el asentamiento de las industrias, esta situación podría cambiar con el impulso a las actividades de maquila que se están desarrollando en la entidad, explicables en gran medida por su excelente red de comunicación (mapa 7)

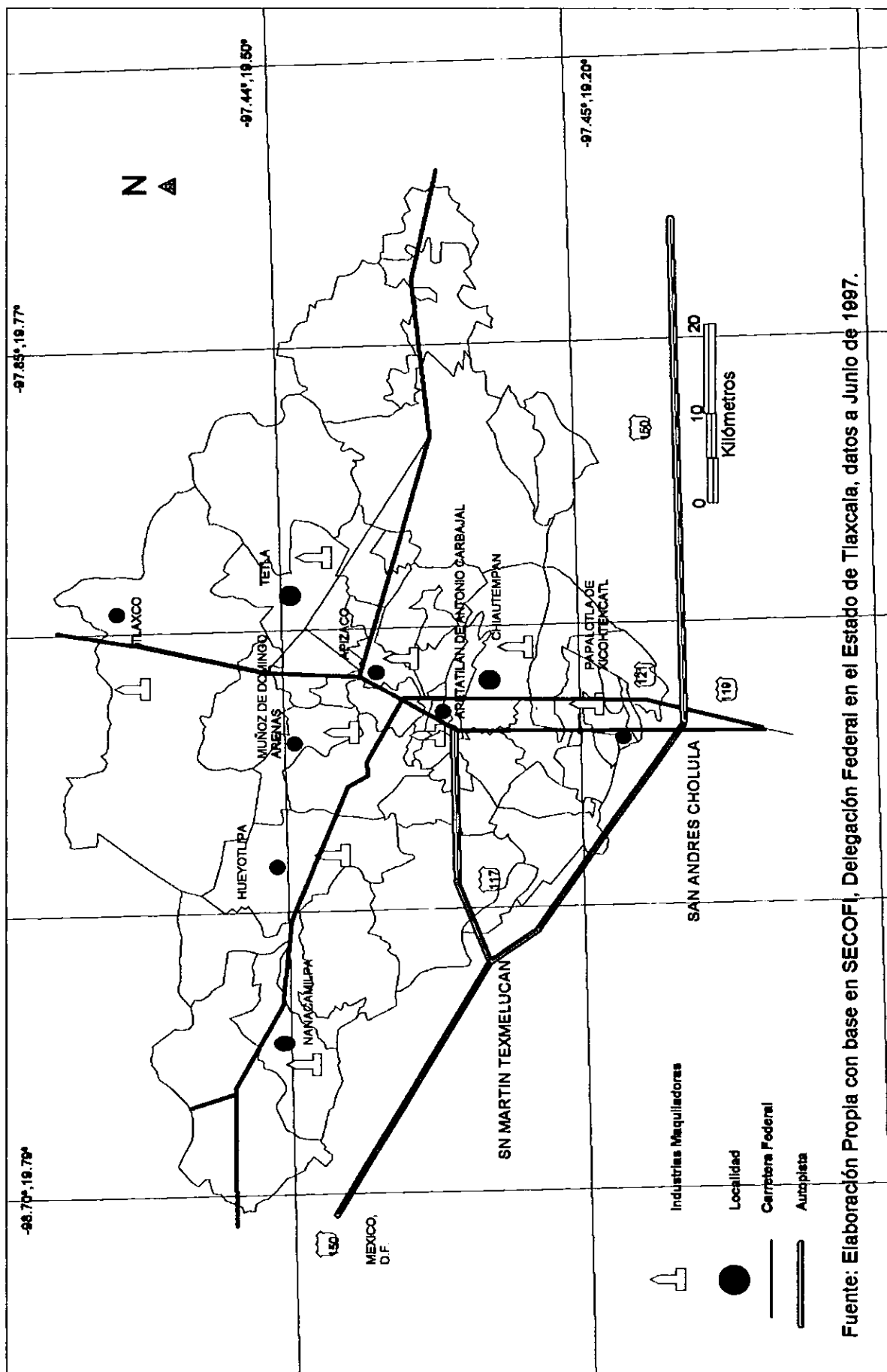
El desarrollo histórico de la industria tlaxcalteca permite afirmar que existen importantes antecedentes de la formación de relaciones interindustriales entre los diferentes niveles de establecimientos: micro, pequeña, mediana y grande. Por esta razón, el análisis del sector manufacturero tlaxcalteca debe abordarse como un *sistema o distrito industrial* susceptible de comprenderse a detalle, mediante el estudio de las redes sociales que lo integran.

De alguna manera, el proceso de desconcentración industrial de la década de los setenta fomentó a formación de cadenas productivas intra-regionalmente, situación que hoy día es necesario estudiar con relación a las maquiladoras de exportación, que recientemente están obteniendo una presencia importante en algunas entidades de la Región Centro. La experiencia de la industria maquiladora en la frontera norte del país es muy variada, sin embargo algunas investigaciones han mostrado que paulatinamente estas industrias se han interiorizado en el país extendiendo sus relaciones con otras industrias nacionales así como también han redistribuido sus actividades productivas en localidades rurales y urbanas de diferentes dimensiones ³².

En el proceso de reestructuración de las redes de producción y comercialización en las industrias textil y del vestido, es claro que el ganador por la parte mexicana es el agente social que se encuentra jugando el rol de *broker* en los dos sectores. Aunque los empresarios y artesanos de ambas industrias no reciben directamente las divisas, y los empleados se encuentra mucho menos beneficiados por estas cadenas de subordinación productiva, la derrama en términos de creación de empleo es un factor que no debe olvidarse del todo

³² Para un interesante ejemplo de la interiorización y distribución de las maquiladoras en localidades rurales véase, Wong:1993.

Mapa 7. Tlaxcala, Maquiladoras de Exportación 1997.



Fuente: Elaboración Propia con base en SECOFI, Delegación Federal en el Estado de Tlaxcala, datos a Junio de 1997.

cuando se evalúan las consecuencias de las actividades maquiladoras en nuestro país.

El análisis de la distribución espacial de los establecimientos industriales ha mostrado que existe una estrecha relación entre tamaño de industria y posibilidades de expansión en el territorio, sin descartar la influencia que ejercen las economías de aglomeración en su distribución. De esta forma, encontramos que la gran industria se ha concentrado en el centro y sur de la entidad, mientras que la pequeña y mediana industria extendieron su presencia a municipios del norte y noroeste del estado y prácticamente la micro industria se encuentra en todos los municipios.

Hasta el momento podría decirse que los problemas más comunes a los que todavía se enfrenta el desarrollo industrial de Tlaxcala son a) falta de inversión de *capital local* que no significa ausencia de espíritu empresarial, el cual desde mi punto de vista se ha reflejado a lo largo de su historia a través de lo que conocemos como micro y pequeñas industrias, b) escasez de mano de obra calificada, y c) problemas de productividad y mercado. Quizás los nuevos cambios en su estructura industrial, como es el caso del creciente establecimiento de maquiladoras de capital extranjero, produzcan importantes transformaciones susceptibles de impulsar las propias fuerzas de desarrollo a nivel regional y de la entidad.

CAPÍTULO 4. CAPITAL, TRABAJO Y FAMILIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN TLAXCALA

Introducción.

En un ejercicio de análisis más detallado de las similitudes y diferencias de la industria textil tlaxcalteca con respecto a los distritos industriales italianos, decidimos estudiar en este capítulo dos de las características socio-culturales que definen a los distritos; 1) la atmósfera o capital social que comparten los agentes económicos y 2) la coexistencia de relaciones de cooperación o confianza y competencia.

El concepto de capital social se refiere a la capacidad de los individuos para trabajar juntos con el objetivo de alcanzar metas comunes. Esta capacidad de asociación depende del grado de integración de la comunidad mediante normas y valores que subordinan los intereses individuales a los intereses de un grupo más amplio. A partir de esas normas y valores comunes, puede formarse la confianza que se extiende más allá de la familia, traduciéndose también en actividades económicas tangibles (Fukuyama, 1996:29). Una de las fuentes de definición de valores o normas comunes en el contexto de Tlaxcala ha sido la formación de una identidad laboral en torno a la actividad textil. Otra probable fuente de solidaridad proviene de la identidad étnica, ya sea indígena o española, en la producción textil y finalmente, el origen familiar de las empresas, como primera expresión económica de la confianza en la adecuada administración de los bienes familiares.

De acuerdo a lo anterior, iniciamos el estudio de las características internas de las empresas de la industria textil y del vestido, con respecto a cuatro principales líneas, en primer lugar los antecedentes de las industrias: origen del capital, productos que elaboran y la especialización de la producción en los municipios de Tlaxcala; elementos relacionados con la identidad étnica de los empresarios, en segunda instancia, la calificación de la fuerza de trabajo como

parte del patrimonio histórico y cultural de la localidad, así como los procesos de trabajo y su organización flexible. En tercer lugar, resaltamos el carácter familiar de las industrias del sector textil, los mecanismos de extensión de la confianza y la cooperación en el ámbito de la organización del trabajo y particularmente las dificultades de institucionalización de la cooperación a través de las Cámaras empresariales. Finalmente, proporcionamos elementos de debate con respecto al predominio de la racionalidad económica como principal criterio de localización industrial, mostrando una diversidad de motivaciones que son consideradas por el empresario para decidir la ubicación de su industria.

Para comprender el tejido social que conforma el distrito textil de Tlaxcala es indispensable analizar de manera conjunta el origen del capital de las empresas y el tipo de productos que elaboran lo cual se deriva de alguna forma en su distribución y en consecuencia especialización en los municipios. Todos estos aspectos estrechamente relacionados a la conformación de la identidad étnica que se traduce en la división de la producción, artesanal para las comunidades indígenas y en serie, para los empresarios mestizos y españoles. Las variables sobre origen de la maquinaria, existencia de control de calidad, inventario y maquinaria automatizada proporcionan un panorama general de las condiciones, no muy alentadoras, en las que se organiza la producción textil en la entidad. La dependencia a los bienes de capital externos como la maquinaria, aborda una de las principales dificultades estructurales del desarrollo de la industria textil en México y explica en gran parte, el carácter de subordinación al que se encuentra sometido el sistema productivo local, limitando sus posibilidades de alcanzar un alto nivel de competitividad a nivel mundial y de definición de un desarrollo endógeno localmente definido.

La tradición artesanal textil es parte fundamental del capital social históricamente construido por la sociedad tlaxcalteca. Esto significa que las habilidades obtenidas en el oficio representan un bien colectivo que se ha transmitido por generaciones y son fuente de ingresos e identidad comunitarios

que pueden modificarse o adaptarse a las nuevas condiciones de la producción (**Saraví, op.cit.** 69; **Becattini, 1994:45**). Las características propias de la industria así como la conformación histórica del oficio textil en Tlaxcala promovieron la interrelación de diversas formas de trabajo conformando cadenas ininterrumpidas de trabajo a domicilio, trabajo asalariado, a tiempo parcial o tiempo completo, facilitando la flexibilización salarial y de procesos de trabajo que definen a un distrito industrial (**Becattini, 1994: 45**).

El carácter familiar de las industrias es una de las primeras instancias de desarrollo de la confianza y la cooperación para la formación de los presentes y futuros empresarios. Una subsecuente forma de confianza se extiende al ámbito comunitario desarrollado por las relaciones de amistad y trabajo en un mismo ámbito laboral como es la producción textil y de confección en las distintas localidades y municipios de la entidad. Sin embargo, un problema que posiblemente afecta la conformación de un distrito exitoso es la dificultad de extender las estructuras de confianza familiar y comunitaria en las instituciones económicas construidas para fomentar las relaciones de cooperación productiva que beneficien a un conjunto más amplio de la población involucrada en la producción.

Finalmente, la perspectiva de un actor consciente de sus capacidades de transformación y al mismo tiempo de los elementos que constriñen su actuar, se confronta de manera directa con la concepción de un actor o empresario en este caso, que dirige su acción exclusiva o predominantemente con base en la racionalidad económica y por lo tanto, los criterios de la economía neoclásica para explicar la localización industrial se vuelven limitados ante la diversidad de motivaciones tales como, costumbres, condiciones familiares, acuerdos entre actores sociales o políticos, que se encuentran detrás de las decisiones. En este sentido, los empresarios tlaxcaltecas parecen dirigir sus criterios de localización por factores de aglomeración económica junto con factores de índole familiar

definidas por la costumbre y el conocimiento de las tradicionales habilidades de la fuerza de trabajo que definen una identidad territorial.

Antes de continuar el análisis de la información recopilada en el trabajo de campo es indispensable hablar sobre las dificultades y soluciones que se presentaron para realizar el mismo. Inicialmente se definió un universo de 101 pequeñas empresas formales de la industria textil, de acuerdo con el Anuario Estadístico del Estado y con ayuda de los directorios de la Secretaría de Desarrollo Industrial y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) de la entidad.

Durante el proceso de levantamiento de las encuestas varios problemas impidieron obtener el tipo y el número de encuestas esperadas: a) varias empresas no se encontraron en los domicilios indicados en los directorios mencionados, b) algunas empresas fungían realmente como comercializadoras y c) no todos los propietarios o responsables de las empresas visitadas aceptaron contestar las encuestas. Al principio se planeó encuestar sólo pequeñas industrias, sin embargo el cambio del tamaño de las industrias encuestadas, ya sea por cambios en el número de trabajadores de las mismas o el hecho de encontrar mayor accesibilidad por parte de otras empresas que no fueron necesariamente pequeñas, ayudó a esclarecer la frecuencia e importancia de las interrelaciones productivas entre empresas de diferentes dimensiones, elemento indispensable para la conformación de un sistema industrial constituido por redes socio-productivas.

Con objeto de complementar la información obtenida de 42 encuestas que se obtuvieron en total, se realizaron 12 entrevistas a diversos actores, entre ellos el Presidente de la Cámara textil Puebla-Tlaxcala, delegación Tlaxcala y el Presidente de la Cámara Nacional de la industria del Vestido, delegación Tlaxcala, así como informantes calificados que por su edad, experiencia y trabajo, conocen muy bien el proceso de formación de muchas de las empresas, sus problemas y relaciones sociales. Los nombres de los entrevistados se han

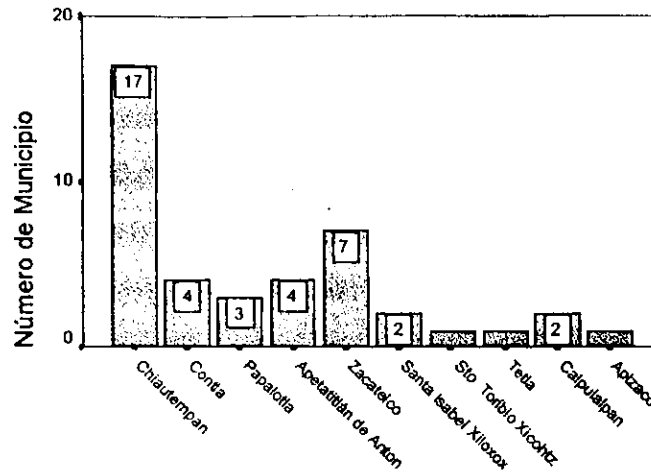
modificado con objeto de mantener la confidencialidad de la información proporcionada.

Es necesario mencionar que gracias a las entrevistas fue posible reconstruir más claramente el tejido social formado alrededor de estas dos ramas de la producción y que aunque las encuestas presentaban algunos indicios, no proporcionaban la riqueza histórica y social que permitieron reconocer la existencia de redes sociales y productivas que se han transformado en los últimos años. Esta experiencia de campo obliga a reflexionar sobre la conveniencia y la riqueza que proporciona el hecho de combinar métodos cuantitativos, como las encuestas en la obtención de información relacionada con procesos productivos, procesos de trabajo y localización de los mismos, con métodos cualitativos, como las entrevistas, para la reconstrucción de las redes sociales en las que se encuentran inmersas las relaciones interempresariales.

4.1. Tradición textil: Especialización productiva del territorio tlaxcalteca

Del conjunto de las 42 empresas encuestadas, 30 pertenecen a la rama textil (71,4%) y 12 son de la industria del vestido (28,6%). La ubicación de las industrias encuestadas se organiza de la siguiente forma: Santa Ana Chiautempan (17), Contla de Juan Cuamatzi (4), Papalotla de Xicohtencatl (3), Apetatitlán de Antonio de Carbajal (4), Zacatelco (7), Santa Isabel Xiloxotla (2), Sto. Toribio Xicotzingo(1), Tetla (1), Calpulalpan (2) y Apizaco (1).(Gráfica 9)

Gráfica 9. Número de Industrias
encuestadas por municipio



De acuerdo al desarrollo histórico de las actividades económicas de Tlaxcala se ha demostrado que la industria textil cuenta con una larga tradición mientras que por otra parte, la industria de la confección, de acuerdo al Presidente de la Cámara de la Industria del vestido del estado, inicia sus actividades de manera más visible alrededor de la década de los setenta. Al establecer la relación entre año de fundación y rama industrial entre las empresas encuestadas encontramos que las que tienen mayor antigüedad corresponden a la rama textil, les siguen 7 industrias textiles y 2 industrias del vestido fundadas en la década de los ochenta y las restantes empresas de ambas ramas son de reciente formación ya que iniciaron actividades en la década de los noventa (Cuadro 28).

Cuadro 28. Año de inicio de actividades, por rama industrial.

Año de Inicio	Rama industrial		Total
	Textil	Vestido	
1942-1968	4	0	4
1970-1978	5	0	5
1980-1988	7	2	9
1990-1998	14	10	24
Total	30	12	42

El origen del capital concuerda con algunas tendencias que ya se mencionaban en el capítulo anterior sobre la procedencia de los grupos

económicos que han invertido en Tlaxcala, por un lado la permanente presencia de capital que llega de otras entidades del país y la creciente presencia de capital extranjero. En primer instancia encontramos que 18 industrias (42,9%) respondieron tener capital de origen local, 16 industrias (38,1%) indicaron tener origen nacional y solamente una tuvo una combinación de 90% local y 10% nacional. En cuanto al capital extranjero, 4 industrias mencionaron ser completamente de origen extranjero, una tiene 50% capital nacional y 50% capital extranjero y otra industria tuvo una combinación de 20% local y 80% extranjero. De las seis industrias con capital extranjero, tres empresas indicaron como origen del mismo a Estados Unidos, en dos empresas los encuestados no supieron el país de origen del capital y únicamente una industria indicó tener capital español (Cuadro 29).

Resulta interesante observar que industrias como Hilados Santa María de la familia Torr  Torr  y La Providencia de la familia Torr  Mendoza califican el origen de su capital como local o nacional, cuando en términos generales son percibidos por otros empresarios locales como un grupo de españoles con una misma forma de hablar, costumbres y relaciones con su país de origen, a pesar de que dichas familias han residido en la entidad desde hace dos   tres generaciones.

De acuerdo a las entrevistas realizadas y a la observación directa, existe una idea general entre la población de que la industria textil de Santa Ana Chiautempan continúa siendo controlada por los *españoles*. De esta forma, la cita de Heath Constable continúa siendo vigente aunque con algunas variaciones,..."En general, parecería que el carácter del empresario textil de Tlaxcala ha cambiado poco desde los primeros inversionistas del siglo pasado. Según la "opinión popular" todos son españoles, la mayoría residentes de Puebla y en algunos casos, del Distrito Federal. Según las mismas opiniones, el dueño de la fábrica La Luz - productos de lana y mezclas -, es el único propietario mexicano de una empresa grande textil. De hecho, la mayor parte de la industria

textil de esta región se concentra en manos de los españoles y fuera de éstos, hasta fechas recientes, hay poca o nula inversión extranjera” (Heath, 1982:90).

El señor Rómulo Díaz Fernández, Supervisor de la producción y primo del dueño de Hilaturas Contla, Armado Fuentes, mencionó que sus mayores competidores son *los españoles* quienes tienen máquinas más modernas y por lo tanto pueden producir mayores cantidades a más bajos precios. En su opinión, los españoles tienen confianza y saben apoyarse uno al otro, en cambio los tlaxcaltecas no se ayudan mutuamente. Un ejemplo de ello es que se prestan dinero para comprar maquinaria y posteriormente cuando van recuperándose cubren su deuda. Identificó al grupo de los españoles en las siguientes empresas: Manofil, Texfil, Unilan, Telafil y La Providencia.

Miguel Olvera, artesano del Mercado de Artesanías de Santa Ana Chiautempan mencionó “...todos los españoles están comprando los terrenos para fábricas dejando muy poco espacio para otros usos en el municipio”.

Por otra parte, el José Ramírez, uno de los pocos tejedores que superó la producción domiciliaria para convertirse en un empresario exitoso de Contla, no solamente coincide con la referencia arriba mencionada al calificar a la familia Temoltzin como los únicos grandes empresarios tlaxcaltecas en Santa Ana Chiautempan sino también incluye a la familia de los Guevara, quienes desde 1925 fueron importantes intermediarios de las artesanías. “Los primeros grandes acaparadores de artesanías, por los años 1925-1940, eran la familia Guevara (padre e hijo), junto con Enrique Temoltzin Rocha, que se dedicaba exclusivamente al comercio de estas mercancías; tenían expendios en el Estado de México y aprovisionaban a otras entidades de la República”. (Heath, 1982:90).

Al cruzar las variables rama industrial y país de origen del capital extranjero encontramos algunas tendencias que las entrevistas a los empresarios y representantes de la industria del vestido ya mencionaban. En el caso del capital norteamericano su presencia parece acentuarse en la industria del vestido. En la

mayoría de los casos esta participación no es tan directa sino más bien muchas de las industrias del vestido o mejor conocidas como maquiladoras saben que están realizando trabajos para empresas norteamericanas por intermediación de otras empresas ya sea de Puebla o del Distrito Federal (Cuadro 29).

La localización de estas empresas con capital extranjero en los municipios de Santa Ana Chiautempan, Contla de Juan Cuamatzi y Zacatelco coincide con la información obtenida mediante entrevistas acerca de las novedosas características de la estructura textil de Tlaxcala (Cuadro 30). En el caso de Santa Ana se confirma la existencia de un fuerte capital español, situación que ya existía desde siglos antes. En Contla de Juan Cuamantzi, uno de los municipios artesanales por excelencia, la industria textil organizada por los artesanos se dirige recientemente al mercado exterior intentando romper, aunque sea de manera parcial el control y el acaparamiento de sus productos, organizado en años anteriores por comerciantes de Santa Ana. En Zacatelco, las industrias del vestido que trabajan como maquiladoras para algunas empresas norteamericanas son un ejemplo de lo que también puede observarse en Calpulalpan y Apizaco en Tlaxcala, Tizatlán y Tehuacán en Puebla, llegando a conformar un importante corredor de industrias maquiladoras.

El tipo de productos que se elaboran en las dos ramas son muy variados pero claramente pueden diferenciarse los que corresponden a cada una de ellas, así como también reconocer algunos patrones de especialización en los municipios. En la rama textil se elabora el hilo de diferente calibre, telas de distinta calidad con fibras mezcladas hasta una gran variedad de ropa para la casa, entre ellas cobertores y colchas (Cuadro 31). Estos productos se dirigen a un mercado relativamente moderno en el Distrito Federal, la región Centro, el resto del país y en menor medida al extranjero, acaparado de alguna forma por los empresarios textiles de Santa Ana Chiautempan.

La especialización por municipios. La actividad artesanal se concentraba en Santa Ana y en Contla antes y durante la colonia. Posteriormente, durante el

proceso de transformación de los campesinos acasillados de las haciendas a trabajadores agrícolas asalariados, los problemas de distribución y explotación de la tierra, así como la falta de oportunidades de empleo en la incipiente industria estatal fomentaron la organización de los artesanos como trabajadores textiles en sus propios domicilios extendiendo la actividad artesanal a otros pueblos de los mismos municipios. "La región que abarca la actividad artesanal en el sur del Estado, es relativamente pequeña, localizándose dentro de la zona más industrializada. Esta incluye principalmente el municipio de Juan Cuamatzi (antes San Bernardino Contla), en donde se encuentran los pueblos de San Bernardino Contla, Xaltipan, Aztatla y Cuauhtenco; y en el municipio de Santa Ana Chiutempan, la ciudad del mismo nombre y los pueblos de Guadalupe Ixcotla, Santa Cruz, San Pedro Xochiteotla, Texcoac, Xaxala, Tetela, Magdalena Tlaltelulco, Cuahuixmatlac, Melendeztla, Tetlanohcan y San Rafael Tepatlaxco" (Heath, 1982:95).

Hoy día, observamos que Santa Ana fue desplazando la actividad artesanal por la industrial debido en gran parte a la modernización de su maquinaria y a la sustitución de la lana por fibras artificiales mezcladas en algunos casos con algodón o lana, dejando las artesanías en algunos de sus pueblos. De esta forma, Contla mantiene y fortalece su mercado de artesanías textiles como los saltillos, las tilmas, medias falsas y gabanes las cuales han encontrado su mercado en los Estados Unidos.

Miguel Olivera , Artesano del mercado de Santa Ana Chiutempan: ...El presidente Luis Echeverría hizo la casa del artesano, después nosotros la agrandamos y organizamos el mercado de artesanías, tuvo mucha fama internacional, pero esta paso pronto porque aparecieron muchas fábricas de nylon y lo hecho a mano, perdió su valor...

Los pocos productos que todavía son elaborados principalmente con algodón, como la gasa para uso médico y la manta de cielo, así como sus derivados, se producen en su mayoría por la familia Muñoz en el municipio de Zacatelco. De acuerdo a los niveles de producción de su fábrica, así como la de

sus familiares, el Sr. Darío Ortega Barrios mencionó que Zacatelco es el segundo, después de Puebla, mayor productor de gasa para uso médico la cual es adquirida por Derivados de Gasas y Kendall, dos de las más importantes compañías distribuidoras de gasa.

Hugo González Cervantes, Presidente de la Cámara de la Industria Textil Puebla-Tlaxcala, delegación Tlaxcala. “A grandes rasgos podemos decir que en Santa Ana somos colcheros nos dedicamos a producir ropa para casa en su mayoría, aunque también intentamos meternos en otras áreas como tela y esponja para coches. En Contla son las artesanías y en Zacatelco la familia Muñoz se encarga de producir la gasa para usos médicos. En Tlaxco no hay nada, ahí pensamos abrir una maquiladora...”

Los productos de la industria del vestido son en su mayoría, blusa, pantalón, falda y vestido, uniformes, blancos, playeras, shorts, camisas, chamarras y abrigos, de los municipios de Tetla, Apizaco, Zacatelco y Calpulalpan. Los dos primeros municipios forman un anillo alrededor del corazón de la vida textil del estado: Santa Ana y Contla de Juan Cuamatzi, los últimos dos municipios forman un segundo anillo integrado por municipios periféricos que limitan con Puebla y el Estado de México, de donde provienen los *brokers* que les distribuyen trabajo para maquilar.

El origen de la maquinaria de las empresas es muy variado debido en gran parte al proceso de adquisición de maquinaria de segunda mano. “...existen talleres semi-industriales localizados en las poblaciones de San Bernardino Contla y sus barrios, y en las inmediaciones de Santa Ana Chiautempan, donde la maquinaria desplazada por las grandes empresas continúa siendo utilizada para fabricar cobijas, falsa y media falsa y el saltillo” (Cabrería y Terova, 1994:p18). El Sr. José Ramírez, uno de los principales empresarios de Contla, confirmó haber obtenido su maquinaria en un remate organizado por una empresa que había decidido cerrar sus puertas.

La dependencia hacia el exterior se refleja principalmente en la industria textil ya que gran parte de la maquinaria es de origen extranjero, como lo

reconocen 17 industrias encuestadas, y debido al mercado de segunda mano es de suponer que sólo aquellas empresas con un importante capital de inversión pueden adquirirla directamente, como es el caso de las industrias españolas la Providencia y Tela-Fil las cuales son conocidas por sus grandes volúmenes de producción. En cambio, es posible pensar que las industrias que indican obtener su maquinaria en industrias locales (5) o industrias del resto del país, están refiriéndose a la maquinarias de segunda mano que algunas empresas desecharon en su proceso de modernización o por problemas de quiebra de algunas de las mismas (Cuadro 32).

En la industria de la confección, el tamaño y la producción de las máquinas de coser no exige grandes cantidades de inversión en capital y por la misma razón, la presencia de maquinaria importada es mínima. La diversidad del origen de las máquinas de coser puede incluir desde máquinas de segunda mano pagadas en abonos como es el caso de uno de los pequeños empresarios entrevistados, Jonás Álvarez, ó de acuerdo a Javier Palakowsky, por medio de las oficinas del Seguro Social de Tlaxcala el cual es un importante proveedor de maquinaria de segunda mano, requisada a las empresas por no cumplir con sus obligaciones con el Seguro.

La dificultad económica para adquirir maquinaria moderna y con mayor capacidad de producción, ha impedido que un gran número de pequeños productores incrementen sus niveles de producción así como el aumento de su participación en el mercado, limitando el desarrollo endógeno del distrito, debido a una fuerte dependencia tecnológica externa que impide una inserción exitosa o innovadora, ya sea mediante combinación de materiales o diseños, en los mercados textiles mundiales.

Es indispensable reconocer que para utilizar el concepto de Distrito Industrial nuestra investigación se apoya principalmente en una perspectiva socioterritorial en donde comunidad y empresas se interrelacionan en un mismo territorio históricamente conformado, y que por lo tanto una diferencia

fundamental con los distritos industriales italianos conocidos por su exitosa inserción en los mercados internacionales es la existencia de un importante desarrollo tecnológico, el cual se traduce en la formación de un sector que produce los bienes de capital y quizás hasta materias primas situación contraria a lo que se observa en Tlaxcala, en donde existe una enorme dependencia de maquinaria extranjera con una fuerte intermediación del Distrito Federal y de Puebla.

Respecto a las características del proceso de producción, encontramos que con relación a los cuidados que se tienen durante la producción, 37 industrias respondieron utilizar controles de calidad y 36 utilizan control de inventario. En cuanto a nivel de automatización de la maquinaria, el número de empresas que responden afirmativamente disminuye substancialmente, manteniendo una mayor presencia en la rama textil (Cuadro 33). Un problema más de fondo es lo que cada industria reconoce como control de calidad, ya que este varía desde una revisión general al momento que se desembarcan los materiales como borra en la rama textil, hasta una descripción detallada en un pequeño instructivo de la manera como deben involucrarse y colocarse las prendas de vestir en las envolturas proporcionadas por las empresas contratantes.

De acuerdo al presidente de la cámara de la industria del vestido, una de las principales dificultades para establecer cadenas de producción entre pequeñas y microindustrias formales e informales, son las dificultades que éstas últimas tienen para alcanzar las mínimas normas de calidad relacionadas por ejemplo con la adecuada medición del cuello, el encuarte, la medida de la asisa, el número de puntadas y la limpieza de la mercancía, entre otros factores.

Cuadro 33. Control de calidad, inventario y maquinaria automatizada por rama industrial.

	Rama industrial		Total
	Textil	Industria del Vestido	
Utiliza control de calidad			
Si	25	12	37
No	4		4
NS/NR	1		1
Utiliza control de inventario			
Si	26	10	36
No	3	2	5
NS/NR	1		1
Utiliza máquinas automatizadas			
Si	20	6	26
No	9	5	14
NS/NR	1	1	2

Nota: NS/NR significan no sabe o no respondió.

4.2. Procesos de trabajo y organización flexible

Las habilidades textiles de los trabajadores tlaxcaltecas se explican por el importante papel que la actividad artesanal ha tenido en el desarrollo histórico económico de la entidad. Estas habilidades forman parte de un patrimonio histórico comunitario que ha fomentado la existencia de una calificación difusa posible de adaptar a los cambios en la organización del trabajo.

Aún hoy día los talleres familiares de la industria textil, continúan siendo una fuente de capacitación para la industria textil. En estos talleres familiares, los hijos desde los 7 años hasta que se casan participan en la producción textil casera. "Los niños aprenden el oficio haciendo lo más fácil, como ayudar a lavar la lana, hacer madejas, lavarlas, hacer canilla³³ y empuntar; después se les enseña a echar tela, enrollar, atar y por último, a tejer.." (El gobierno de Tlaxcala, citado por **Cabrera y Terova**, 1994: 37).

Aunque la artesanía textil de Tlaxcala ha sido principalmente reconocida como una trabajo predominantemente masculino, en donde se habla del trabajo de **los** tejedores, la mujer también ha mantenido una fuerte presencia en la producción textil familiar. "Las mujeres también trabajan en la industria del tejido

³³ Envolver el hilo en un cono.

haciendo carretes y madejas, bordando tapetes o tejiendo (suéteres), pero nunca manejando telares” (Guzmán Contreras citado por **Cabrera y Terova**, 1994:61).

El reconocimiento de las habilidades de los trabajadores en la producción textil esta tan extendido en la entidad que se da por hecho una preparación informal que no requiere necesariamente algún tipo de calificación formal. En este sentido, cuando buscamos diferenciar el nivel de calificación de los trabajadores existieron problemas de interpretación acerca del término. Mientras que por nuestra parte hablamos de alguna preparación técnica especializada en las respectivas ramas, parece ser que los dueños y responsables de la producción se refirieron a la experiencia en el manejo de la maquinaria así como a los años trabajando en el ambiente textil. Esta situación se observó más claramente cuando analizamos la respuesta sobre la presencia de trabajadores calificados y el nivel escolar de los mismos (Cuadro 34). De entre 14 industrias que aseguraron tener un 100% de trabajadores calificados, 3 no sabían el nivel de escolaridad de los obreros calificados, 5 afirmaron que no contaban con ninguna educación formal y las restantes empresas indicaron niveles de educación primaria y secundaria. De las 15 industrias que mencionaron tener entre 50% y más obreros calificados, 2 de ellas señalaron que sus obreros calificados no tenían escolaridad, 4 industrias indicaron tener obreros con nivel primaria y 7 indicaron tener obreros con nivel secundaria, sólo una fábrica mencionó el bachillerato como nivel educativo entre sus trabajadores calificados.

En este mismo sentido encontramos que aún aquellos que admiten contar con obreros no calificados indican los mismos niveles de educación primaria y secundaria que aquellos que son considerados obreros calificados (Cuadro 35). Aún más, conversando con algunos empresarios sobre los mecanismos de aprendizaje de los obreros varios mencionaron que la prueba para contratar a los nuevos trabajadores era observar la forma en que manejaban una máquina o que era bastante común y de acuerdo a las necesidades de los dueños, darles tiempo para que aprendieran el manejo de las mismas.

Solamente uno de los empresarios, reconoció los graves problemas de calificación de los trabajadores quienes solamente son capacitados por los responsables de la producción de acuerdo a su propio estilo de organizar el trabajo.

Santiago Monjarráz, Gerente de Planta de Turín Textil, "...no aquí no hay mano de obra calificada como en Cataluña, la gente son empíricos que aprenden de acuerdo a como les enseñan. Por ejemplo, si yo le enseño a un obrero el se acostumbra y solamente sabe trabajar con mi método. No hay teóricos que conozcan las combinaciones, las formas de organizar el trabajo...."

Esta situación también se refleja en la respuesta sobre los años de experiencia que requieren para los obreros calificados, la cual por cierto se entendió en algunas ocasiones como años de experiencia que tienen los obreros en el trabajo y no los que les piden para contratarlos. En este sentido encontramos que 5 industrias respondieron que " se capacitan en la empresa o (adquieren) experiencia en las máquinas", hasta respuestas en donde se indica "10 años de experiencia" que se refiere al tiempo trabajado en la rama. Nuevamente, ante la pregunta sobre años de experiencia solicitada a los obreros no calificados, 8 industrias responden que se capacitan en la práctica. La misma pregunta tanto para obreros calificados o no, tiene un frecuencia de 22 y 25 industrias que no responden respectivamente (Cuadro 36).

Los bajos niveles de profesionalización y educación de los directivos de las empresas también se explican en gran medida por la formación difusa que se adquiere en el área. La mayoría de ellos, más del 50 %, indicaron haber obtenido el conocimiento y la experiencia en el ramo trabajando en los talleres familiares o como empleados de los mismos. (Cuadro 37).

En general, los empresarios manifestaron un gran reconocimiento por las capacidades y habilidades de los trabajadores tlaxcaltecas quienes se adaptaban rápidamente a las nuevas necesidades de la producción, particularmente en el caso de la rama de la confección la cual se encuentra supeditada a cambios más

repentinos definidos por las grandes empresas o brokers que les distribuyen el trabajo, proporcionándoles en algunas ocasiones cierto tipo de asesoría técnica.

Javier Palakowsky, Empresario de la industria de la confección: "...las trabajadoras son muy eficientes y con una gran capacidad de adaptación. Debido a que el período de salida al mercado de las mochilas que producíamos tenía un plazo muy corto que era el inicio de clases, decidimos dedicarnos a la maquila, la empresa Piotti que nos proporcionaba el trabajo nos solicitaba sacar faldas, vestidos, ropa de niño, etc. Estos cambios eran muy rápidos y en el caso de una falda que nos pidieron, complicada por los planes que tenía, las costureras se tardaron un poco pero aprendieron a sacar el modelo..."

De acuerdo al patrón de distribución por sexo de los obreros en las diferentes ramas de nuestra investigación encontramos que aunque, tanto hombres y mujeres trabajan en la industria textil y del vestido, es posible decir que en las industrias de la rama textil los hombres mantienen una mayor presencia y son escasas las industrias en las que las mujeres representan un número casi igual al de los hombre. En cambio, la presencia de la mujer es mucho más evidente en la industria del vestido aunque nuevamente esto no descarta la participación de los hombre en la misma. El cuadro 38 muestra claramente que en la mayoría de los casos cuando el número de obreras rebasa al número de obreros, la empresa se ubica en la rama de la industria del vestido, solo una empresa indico no saber exactamente el número de obreras y obreros de su empresa aunque si proporciona el número total de trabajadores.

Parte de esta división del trabajo por género se encuentra estrechamente relacionada con el tipo de trabajos, maquinaria y horarios de las diferentes ramas. En la industria del vestido predomina el proceso de corte y armado de las piezas mediante máquinas de coser que tanto hombres como mujeres manejaban sin mayor dificultad, en los talleres que se visitaron. En la industria del ramo textil existen procesos que solamente son realizados por hombres, como el cambio de programación de las máquinas para calibrar el hilo, la selección y vaciado de la borra en las máquinas así como el cambio de los conos de hilo instalados en largas filas alrededor de las máquinas.

Los horarios de trabajo son muy diferentes en las ramas. Mientras que en la industria del vestido los horarios son de lunes a viernes de 7:00 a 18:00 horas, la rama textil comúnmente trabaja de lunes a sábado con tres turnos; de 7:00 a 15:00 hrs, de 15:00 a 23:00 hrs y de las 23:00 hrs a las 7:00 a.m., en este caso el número de turnos esta determinado por el número de máquinas, capacidad de producción y el mercado al que se dirige. Obviamente con estas características, las mujeres, hijas o madres de familia no participan en los horarios nocturnos de la industria textil.

En cuanto al número de empleados o empleadas en las ramas que estudiamos encontramos que en la mayoría de los casos de nuestro universo hay más hombres que mujeres en el trabajo administrativo en ambas ramas del sector textil, sólo en 4 empresas de la industria del vestido, hay más mujeres que hombres empleados. (Cuadro 38.1) En la industria del vestido se observó una mayor presencia de las mujeres como dueñas o administradoras generales de las fabricas, situación que en ningún momento fue factible constatar en la rama textil.

La combinación histórica del trabajo artesanal a domicilio y la industria textil mecanizada ha proporcionado a la industria tlaxcalteca una gran capacidad de adaptación a las contingencias del mercado. Esta capacidad de adaptación y cambio, lejos de apoyarse en la utilización de alta tecnología flexible y modernos métodos de organización del trabajo, en la capacidad de innovación de los empresarios o en la calificación y el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, se ha apoyado fundamentalmente en una **flexibilización defensiva**, caracterizada por escasos niveles de inversión, nulos o bajos niveles de calificación de la fuerza de trabajo que se traducen en la expulsión de trabajadores, reducción de jornadas de trabajo y deterioro de las condiciones salariales y de vida de los trabajadores. Ante los repentinos y frecuentes cambios de demanda de los mercados los empresarios textiles han respondido disminuyendo turnos de producción, contratación de trabajadores temporales o distribución de algunos de sus procesos entre empresas de menor tamaño,

disminuyendo de esta forma los ingresos de los trabajadores así como sus posibilidades de obtención de las prestaciones indicadas conforme a la ley.

La situación laboral de los trabajadores de las industrias entrevistadas en nuestra investigación indica que en 11 industrias de la rama textil todos sus trabajadores son de planta y 3 industrias tienen únicamente trabajadores eventuales. Por otra parte, 3 de las industrias del vestido tienen a todos sus trabajadores de planta y una reportó tener solamente trabajadores eventuales (Cuadro 39). En estos extremos se da una gran variedad de combinaciones de número de trabajadores de planta y eventuales en ambas ramas de la industria. Varios de los empresarios coincidieron en señalar que hacen falta trabajadores y esta situación podía observarse con los repetidos anuncios en las puertas de las fábricas solicitando costureras, tejedores y obreros especializados en el uso de determinadas máquinas del proceso textil.

Del conjunto de las empresas encuestadas, 20 industrias (47.6%) no contratan trabajadores temporales y 22 industrias (52.4%) que sí lo hacen llevan a cabo la contratación durante la segunda parte del año cuando las empresas se preparan para los pedidos de diciembre que es cuando hay más trabajo (Cuadro 40). La dependencia de la industria textil a las variaciones de la demanda son provocadas en parte a los cambios de temporada en las que sus productos como ropa más gruesa o de acrílico y las colchas, encuentran mayor salida al mercado en la época de frío.

El nivel de rotación de personal es muy variable; 12 industrias (28.5%) respondieron no tener problemas de rotación, la respuesta de 24 industrias osciló en calificar la rotación del personal entre un problema muy escaso a un problema de mediana importancia, sólo 6 industrias mencionaron que la rotación de personal era un problema de gran importancia (Cuadro 41). La visión de una escasa rotación de personal se contrapone a los comentarios y quejas de los entrevistados quienes mencionaron el problema de *pirataje* de trabajadores, los cuales ya habían sido entrenados en el uso de determinada maquinaria u

organización del trabajo. El Sr. Jonás Álvarez, propietario de una pequeña empresa maquiladora de camisas y pantalones indicaba que en Calpulalpan, hay muchos problemas de rotación...”... porque hay muchas maquiladoras y faltan trabajadores, muchas usan gente de fuera...”.

Los motivos de esta rotación de personal fueron múltiples desde el punto de vista de los empresarios. El nivel salarial, sólo o combinado con situaciones personales como el casamiento, el período de cosecha y cultivo y los incentivos para laborar, fueron algunas de las razones más frecuentes de la alta movilidad de los trabajadores. Una segunda causante con mayor frecuencia de esta rotación fueron los requisitos de calificación, que de acuerdo a la observación directa no se relacionan con la educación formal sino más bien con la pericia en ciertos procesos de trabajo o la utilización de determinada maquinaria, habilidades que proporcionan una mayor movilidad en búsqueda de mejores salarios y/o prestaciones (Cuadro 41). El presidente de la Cámara de la industria del vestido de Tlaxcala mencionó que uno de los principales problemas de las industrias de la confección era la enorme rotación de trabajadores por pequeñas diferencias salariales.

Con respecto a la afiliación a los sindicatos, 6 industrias de la rama textil y 3 de la industria del vestido indicaron que todos sus trabajadores están sindicalizados, en situación opuesta encontramos 4 industrias de la rama textil y 3 del vestido sin ningún trabajador sindicalizado. Entre ambos extremos sobresalen 15 industrias de la rama textil las cuales respondieron tener más del 50% de sus trabajadores sindicalizados. (Cuadro 42).

De acuerdo a Heath Constable la combinación entre artesanos, trabajadores a domicilio, trabajadores eventuales o no, trabajadores sindicalizados o no, favorece la instrumentación de mecanismos de adaptación de la producción, tanto de la industria textil como del vestido, ante los avatares del mercado. "El empresario se colude con el sindicato para mantener y aprovechar esta situación al máximo y la tremenda competencia que existe entre los

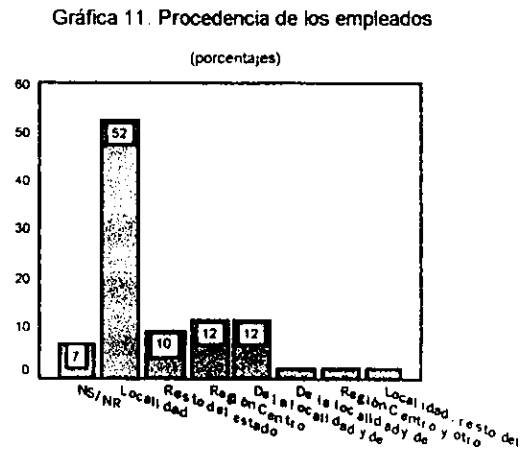
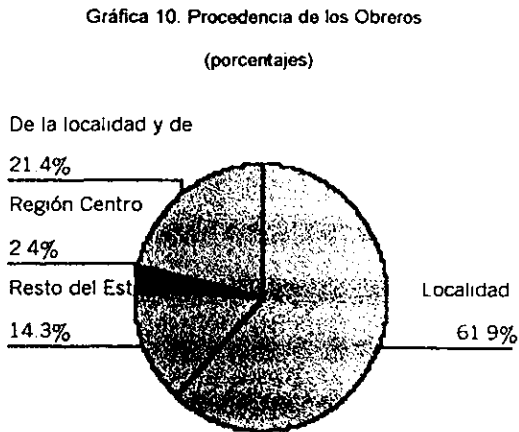
trabajadores eventuales le permite pagar salarios bajos, obligarlos a trabajar 12-16 horas por cuota sencilla, no pagarles prestaciones sociales y despedirlos sin indemnización y además, puede controlar el volumen de la producción, reduciendo los riesgos a que se expone el empresario ya que cuando las bodegas están llenas o el mercado saturado, se reducen sin compromiso el número de trabajadores empleados o se suspenden turnos enteros” (*ibid*: 142).

La Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) es el sindicato que tradicionalmente ha agrupado a los trabajadores de la industria textil y del vestido. Debido a su tendencia oficial, así como a la escasa combatividad que hoy día muestran los trabajadores de esta rama, el sindicato continua reproduciendo prácticas corporativas que han impedido el mejoramiento de las condiciones de los trabajadores o incluso la elaboración de alternativas que beneficien a los trabajadores ante la introducción de nuevas formas de organización y evaluación de la productividad de los trabajadores.

Javier Palakowsky, Pequeño empresario de la industria del vestido en Apizaco: “...el Sr. Rafael Hernández Lima era el dirigente de la sección de la CROM en Apizaco, empezamos a tener problemas porque no le gustó que organizáramos un sistema de premios a la productividad. Nosotros producíamos mochilas y nuestro mercado tenía una gran demanda poco antes de que iniciaran las clases. Por eso, necesitábamos grandes volúmenes de producción en determinada temporada y solamente organizando un sistema de premios a la productividad podíamos cumplir con los pedidos. Al principio estábamos trabajando muy bien, las trabajadoras estaban cumpliendo bien, pero los problemas empezaron con algunas costureras saboteadoras apoyadas por el líder sindical...”

Arraigo y creación de empleo local. Los obreros de las industrias son en su mayoría de la localidad o del resto del estado y sólo una industria mencionó contar con obreros de la región Centro (Gráfica 10). En el caso de la procedencia de los empleados la variedad de lugares de origen se amplía y, aunque la mayoría de las empresas señalaron tener empleados de la localidad y del resto del estado, cinco industrias mencionaron tener empleados provenientes de la

región Centro, una empresa mencionó España, otra incluyó además de la región Centro a empleados de otros estados (Gráfica 11).



Debido a que la encuesta fue dirigida principalmente a los dueños de las empresas, la respuesta sobre las prestaciones de los obreros y empleados, refleja una clara tendencia a otorgar las mismas siguiendo en términos generales las atribuciones que otorga la ley a los trabajadores. De esta forma se observa que, tanto en el caso de obreros y de empleados las prestaciones como primas vacacionales, aguinaldo, seguro social, reguladas por ley, son proporcionadas en su mayoría. En cuanto a la repartición de utilidades, también considerada como una obligación patronal, aumenta ligeramente el número de empresas que no las proporcionan. Por otra parte, prestaciones como transporte y/o despensa, servicio de comedor, guarderías, sobresueldo por productividad o puntualidad, al no tener una regulación, quedan al criterio de los dueños quienes evitan proporcionarlas.

El sobresueldo por productividad para los obreros esta presente en la rama textil como del vestido, sin embargo, parece tener una mayor recurrencia en la industria del vestido. Esta situación posiblemente se relaciona con la presión que tienen las maquiladoras para cumplir con los pedidos que les distribuyen los brokers (Cuadro 43).

4.3. Antecedentes laborales, familia y confianza.

Con el objeto de rastrear los antecedentes laborales de los empresarios de Tlaxcala, confirmamos lo que ya nos indicaba la tradición textil del estado. Los dueños o representantes de 38 (90.4%) de las 42 industrias encuestadas confirmaron haber trabajado siempre en esta rama de la producción, un empresario comentó ser ex-funcionario de turismo, otro empresario mencionó haber trabajado en la rama metalúrgica y del calzado y sólo un caso no respondió a la pregunta (Cuadro 44).

La juventud de la industria del vestido con respecto a la rama textil se observa claramente al comparar los años que los empresarios y sus familias han trabajado en las respectivas ramas. De esta forma encontramos que el empresario con mayor antigüedad en la rama textil tiene 46 años trabajando en la misma, mientras que el empresario con mayor antigüedad en la industria del vestido tiene 28 años en esta línea de trabajo (Cuadro 45). En la rama textil encontramos familias con hasta 60 años trabajando en esta actividad, por otra parte la familia con mayor antigüedad en la industria del vestido tiene 27 años, lo cual coincide con el surgimiento de la confección en el estado alrededor de la década de los setenta (Cuadro 46).

Las entrevistas ayudaron a profundizar sobre los antecedentes laborales de los empresarios de la industria de la confección, ilustrando el origen y la diversidad de los grupos sociales que están confluyendo alrededor de esta rama de la producción. Por ejemplo, Jonás Álvarez, dueño de una pequeña industria de la confección en Calpulalpan no tenía ningún capital acumulado, ya que sus padres eran campesinos tlaxcaltecas que todavía se dedican a trabajar la tierra. Aprendió el negocio trabajando en un taller y después como *mandadero* o distribuidor de la ropa confeccionada en los grandes talleres del Distrito Federal, logró independizarse con la ayuda de uno de sus ex-patrones, quien le vendió en pagos las máquinas de coser y posteriormente una camioneta para la distribución de sus mercancías. Esta situación coincide con la dificultad estructural que

Tlaxcala ha enfrentado en su transición agrícola-industrial, en donde las generaciones más recientes fueron emigrando del estado ante la ausencia de opciones laborales.

La ayuda no fue completamente desinteresada, sin embargo, el compromiso de maquilar camisa y pantalón, por un tiempo, para el ex-patrón judío del Distrito Federal fomentó la inclusión de su empresa en una red de maquiladoras de confección para empresas norteamericanas como Náutica. De alguna forma, la presencia de *brokers* del Distrito Federal, quienes reciben el mayor beneficio, ha impedido el mejoramiento de las condiciones de trabajo y el crecimiento de la empresa que cobraba \$25 pesos por camisa en 1998.

Otra experiencia muy diferente fue el caso de Javier Palakowsky, quien después de muchos años de trabajar en su fábrica de televisores en blanco y negro, que comenzó a tener problemas con la apertura del mercado nacional, decidió buscar nuevas posibilidades de inversión. Su hijo inició el negocio después de varios recorridos que le permitieron reconocer la existencia de un corredor regional de maquila de confección formado entre Apizaco y Tehuacán, Puebla. De esta forma, en 1991 su hijo organiza una pequeña empresa de confección de mochilas escolares en sociedad con un empresario israelí, quien después de algunas dificultades rompe la sociedad y entonces, en 1994 el señor Palakowsky decide incorporar parte de su capital a esta nueva empresa familiar.

Regímenes de confianza . Fukuyama demostró que la cultura y el tipo de confianza que desarrollan las sociedades tiene una enorme influencia en la organización de la vida económica y particularmente sobre la estructura industrial de las sociedades. La familia y la religión son la fuente del aprendizaje de los valores éticos y en consecuencia son el origen de la confianza, entendida como la expectativa de un comportamiento normal, honesto y cooperativo, todos ellos elementos que las convierten en estructuras sociales difícilmente cuestionadas y referentes de comparación sobre los niveles de confianza posibles de construir (Fukuyama, 1996, 45; Durand, 1998: 61).

La extensión de esta confianza atraviesa por un proceso de socialización fuera de la familia y tan diverso como las sociedad en donde se produce, dando lugar a una gran variedad de relaciones de confianza en las instituciones sociales y económicas. En esta lógica, las posibilidades de formación de una red productiva como los distritos industriales o las redes japonesas, capaces de obtener grandes niveles de flexibilidad y economías de escala que las convierten en opciones competitivas en el mercado mundial, depende de un elevado grado de confianza en la sociedad (Fukuyama, *Ibid*, 370).

En el caso de Tlaxcala, donde predominan las pequeñas industrias con un creciente nivel de relaciones productivas como la subcontratación, surge la inquietud de conocer las características de la confianza que las empresas han desarrollado, así como las formas en que esta confianza ha detenido o fomentado el desarrollo industrial de la entidad.

En un primer intento por reconocer las formas de organización de la confianza en la organización industrial de Tlaxcala, buscamos algunos antecedentes sobre el carácter familiar de las industrias textiles. Cuando estudiamos el origen del capital inicial de las empresas, encontramos una fuerte presencia del apoyo paterno y familiar tanto en la rama textil como en la rama del vestido (Cuadro 47). Al comparar el origen del capital, llama la atención la total ausencia de apoyo financiero de instituciones privadas en la industria del vestido, ni siquiera como capital complementario al capital del empresario, como en la experiencia de la rama textil.

Del conjunto de las empresas encuestadas 23 (55%) reconocieron contar con familiares o amigos entre sus empleados y las posiciones más frecuentemente ocupadas fueron empleados administrativos (7 casos), obreros (4 casos) y empleados administrativos y técnicos (3 casos). Es necesario comentar que 2 industrias respondieron que no tenían familiares como empleados mientras que por otra parte indicaron que los familiares ocupaban puestos administrativos y/o técnicos, una probable explicación a esta situación es que en un primer

momento no consideraron a sus familiares como empleados, ya que quizás comparten la propiedad de la empresa y sólo mencionan la función que ocupan dentro de las actividades de la misma. (Cuadro 48). Las industrias en donde los padres o toda la familia fueron los contribuyentes del capital inicial son las que más frecuentemente tienen familiares como empleados (Cuadro 49). La confianza constreñida al ámbito familiar se traduce en la formación de empresas con participación de miembros de la misma como principal garantía del buen cuidado de los bienes invertidos en la actividad económica elegida.

En entrevista con Darío Ortega Barrios, empresario de Zacatelco y Fernando Lugo Cuervo, originario de Santa Ana Chiautempan, ambos empresarios y Directores Generales de las empresas familiares, expresaron la necesidad de su participación como única garantía de seguridad y confianza sobre el buen manejo de sus negocios. "En las empresas textiles con un fuerte carácter familiar la estructura administrativa de ésta recae en la figura de un Consejo Familiar y en un Director General miembro de aquel o propietario" (Arciniega, 1999: 85). Aún más, ambos mencionaron la continua asesoría y supervisión de sus padres, sobre el adecuado funcionamiento de las industrias a pesar de que prácticamente ya se habían retirado del manejo de las mismas.

En búsqueda de formas de asociación industrial que favorecieran la extensión de la confianza que las empresas familiares habían conformado preguntamos sobre la existencia de mecanismos de asociación. La pregunta suscitó cierta confusión la cual se reflejó en la respuesta, *Socios entre hermanos de la misma empresa*, que aunque refuerza la idea de la existencia de empresas familiares, no proporciona mayor idea de la existencia de interrelaciones productivas fomentadas por lazos familiares como lo indican la respuesta; *Apoyo mutuo en la venta, producción y financiamiento*.

Las otras respuestas como; *Hermanos en otras empresas, Todos son dueños de todo aunque cada uno cuida su empresa, Cada empresa tiene independencia operativa y administrativa, El hijo mayor administra todas*, permite

pensar, de acuerdo a la observación, que los empresarios tlaxcaltecas sí fomentan la integración vertical entre las empresas familiares, sino deciden independizarse definitivamente, pero que su asociación con otros agentes económicos fuera de la familia es muy escasa sino es que se realiza mediante matrimonios que permiten incorporar miembros de otras familias. De las 12 empresas de la industria del vestido, sólo dos mencionaron algún tipo de asociación y en uno de los casos, la respuesta *Socios entre hermanos de la misma empresa*, habla de la asociación familiar interna y no entre empresas. De esta forma, el conjunto de respuestas enumeradas en el párrafo anterior se concentró en la rama textil (Cuadro 50).

De acuerdo a Fukuyama, una de las dificultades para integrar extensas redes de relaciones económicas basadas en la confianza radica en el carácter familista de las sociedades y sus empresas, en donde los individuos no emparentados carecen de fundamentos para confiar unos en otros (**Fukuyama, *ibid*, 48**). Ante la pregunta sobre la posibilidad de incorporar socios al grupo industrial familiar, Fernando Lugo Cuervo respondió que resultaba imposible ya que no sólo había sido fundado con el trabajo de su padre sino que no había forma de confiar en alguien fuera de la familia.

Con respecto a los niveles de confianza entre empresarios que no son del mismo núcleo familiar, se encontró que el carácter rural y comunitario de las localidades ha favorecido un ambiente de competencia entre iguales que no impide la existencia de la cooperación. En la experiencia de Jonás Álvarez del pueblo de Mazapa en Calpulalpan, se brindan **apoyo mutuo** entre las empresas cercanas de su localidad, cuando hay exceso de trabajo o se requiere determinada maquinaria (por ejemplo máquinas ojaladoras) para terminar con un pedido. También de acuerdo al Director General de La Providencia, Tlaxcala es un lugar idóneo para sus industrias no solo porque se encuentra todo en la entidad sino también porque “existe ayuda entre empresarios”. Estas respuestas, coinciden con la confianza que se ha construido en el proceso de conformación

de una identidad laboral, situación que se expresa más claramente en el siguiente capítulo, combinada con una costumbre de reciprocidad arraigada en la cultura rural-local. Sin embargo es necesario reconocer la diferencia entre el apoyo y cooperación que empresas individuales puedan proporcionarse de acuerdo a sus posibilidades, como lo indican las opiniones de empresarios tlaxcaltecas y el nivel de confianza que permita formar una asociación más estrecha donde intervienen compromisos de capital y producción.

Cámaras empresariales como formas de institucionalización de la cooperación y la competencia. La diversidad de origen y objetivos de las industrias al interior y entre las dos ramas estudiadas ha dificultado la posibilidad de que las Cámaras empresariales sean una de las instancias de consolidación de la confianza y cooperación entre los empresarios. En primer instancia existe una dificultad al interior de la Cámara Textil que representa la región Puebla-Tlaxcala ya que los poblanos han dirigido la cámara para su mayor beneficio delegando a segundo término los intereses de los empresarios tlaxcaltecas. "Un problema que aqueja a los empresarios de la industria textil de Tlaxcala, y que sirve de excusa, es el hecho de que pertenezcan a la Cámara Textil de Puebla y Tlaxcala, que tiene su sede en Puebla y ha operado siempre en beneficio de las fábricas localizadas en esta entidad. A pesar de pagar sus cuotas, no son tomadas en cuenta cuando se reciben pedidos del extranjero; ni son consultados en el momento de tratar asuntos de carácter urgente para el progreso de la industria o resolver problemas que pueden repercutir en perjuicio de la economía de las ramas de lana y algodón" (Heath, 1982:93).

Otra dificultad entre las industrias de Tlaxcala, es la antigüedad y tradiciones de las dos ramas lo que produce un desigual balance de fuerzas económico-sociales entre los mismos empresarios y en relación al gobierno del estado. Un primer ejemplo que indica la tradición y la fuerza de los diferentes grupos de empresarios se observa en la organización de sus respectivas cámaras. La Cámara de la Industria Textil de la Región Puebla - Tlaxcala cuenta

con dos edificios grandes y muy bien acondicionados con equipo y personal en las respectivas entidades, aunque ciertamente la delegación en Tlaxcala no puede compararse a la de Puebla. En cambio la Cámara de la Industria del Vestido, delegación Tlaxcala tiene aproximadamente 5 años de haber iniciado y esta acondicionada en una sección del almacén de hilo del presidente de la misma, quien es empresario de Calpulalpan.

Servando González Díaz, empresario de Calpulalpan, "...si he observado en algunas reuniones de trabajo que los textileros nos miran sobre el hombro. Se creen mucho por el tiempo que tienen trabajando y produciendo en el estado y nos miran menos a los confeccionistas que en su mayoría somos trabajadores que hemos empezado desde abajo..."

De las 42 industrias encuestadas, 15 pertenecen a la cámara local de empresarios y 14 a la cámara nacional, 2 industrias están afiliadas a ambas cámara y 9 empresarios indicaron no pertenecer a ninguna cámara. De las 31 empresas afiliadas a alguna cámara, 11 empresas señalaron no recibir ningún beneficio de las mismas, las demás empresas señalaron como los beneficios más frecuentes los siguientes: 1) información para acceder a insumos de mayor calidad, 2) facilidades para la comercialización y 3) información de cursos.(Cuadro 51).

Darío Ortega Barrios y Fernando Lugo Cuervo mencionaron los recientes intentos por conjuntar esfuerzos entre los productores de gasa para realizar compras de algodón de manera conjunta y controlar de manera equitativa sus ventas al mercado, con el fin de afrontar la creciente competencia de las gasas chinas que estaban entrando al país, legal o ilegalmente. En cuanto a los confeccionistas o maquiladores, su mayor preocupación es poder responder de manera organizada a la creciente oferta de trabajo de los broker demandando mejores precios por pieza confeccionada.

La información y opiniones de los entrevistados muestran una gran dificultad por parte de los empresarios para extender los niveles de confianza de

sus empresas familiares a otras formas de organización de la producción que pudieran favorecer un mayor y acelerado crecimiento de sus industrias, en su beneficio y en el de las comunidades en donde se encuentran ubicados.

Proyectos futuros. Finalmente encontramos que los empresarios tlaxcaltecas tienen un gran interés por continuar creciendo en varios sentidos; aumentando su producción, creando nuevos productos, alcanzar otros mercados, mejorar la calidad de sus productos o renovar su maquinaria. Sin importar el tamaño de la empresa, la rama de la producción y el tipo de productos se detecta que 21 industrias tienen una inquietud general por crecer en el sentido más amplio, sólo un caso mencionó querer seguir igual. Esta empresa pertenece a José Iniesta Uribe, miembro de una de las familias con mucha tradición textilera en Santa Ana Chiautempan que a experimentado altas y bajas en la producción y comercialización de sus productos, situación que lo relegó a un tercer nivel de importancia permitiéndole continuar en el mercado sin grandes innovaciones, inversiones o proyectos que pusieran en riesgo la empresa.

Lo que si es importante mencionar es la diferencia de énfasis por algunos aspectos fundamentales para cada rama y en este sentido, los empresarios textiles expresan un mayor interés por la maquinaria mientras los empresarios de la industria del vestido se interesan por llegar a otros mercados como “tiendas departamentales” o asociarse con empresas norteamericanas o fusionarse como opciones de mayor capitalización y por tanto, de crecimiento (Cuadro 52)

4.4. ¿Tlaxcala tiene todo para su empresa?: diversidad de criterios de localización

De acuerdo con la concepción de la relación entre sociedad, economía y territorio, que se ha desarrollado en la investigación, buscamos conocer las motivaciones que impulsan las decisiones de localización industrial de los empresarios tlaxcaltecas, analizados como actores sociales que dirigen su comportamiento económico por motivaciones inmersas en un conjunto de hábitos,

tradiciones y costumbres sociales, más allá de una racionalidad interesada en la maximización de la utilidad como supone el discurso económico neoclásico. En esta lógica, la identidad comunitaria y territorial adquieren un importante carácter explicativo.

Del conjunto de las 42 empresas encuestadas 35 (83.3%) de ellas indicaron haber sido fundadas en el domicilio y municipio de Tlaxcala en donde se les entrevistó, esto es que no tuvieron otra localización anterior al lugar en donde se encuentran hoy día. Por otra parte, 3 industrias señalaron al estado de Puebla como su localización anterior, dos industrias mencionaron haberse encontrado en los municipios de Santa Catarina Ayometla y Santa Ana Chiautempan del mismo estado, realizando un desplazamiento intra-municipal y finalmente una empresa mencionó a la Ciudad de México como su ubicación anterior (Cuadro 53).

Una de las razones más importantes para la instalación de las industrias en su actual localidad fue la mano de obra. Otros factores como infraestructura y servicios, potencial del mercado y preferencias personales o familiares en la instalación de la empresa dividieron las respuestas en proporciones muy cercanas entre aquellos que los consideraron muy importantes y aquellos que los calificaron de poco importantes. En cambio, los factores como calidad de los insumos, acceso a créditos, apoyo gubernamental o cercanía a Puebla y al D.F fueron considerados los de menor importancia para instalar las empresas (Cuadro 54).

A pesar de los programas de descentralización industrial mencionados en el capítulo anterior, en la investigación de campo encontramos pocas industrias que hubieran recibido estímulos financieros o fiscales. Del conjunto de industrias encuestadas 8 mencionaron recibir algún tipo de incentivos, 3 de estas recibieron estímulos estatales que consistieron en materias primas, becas de capacitación para los trabajadores y facilidades para trámites administrativos y crediticios; 4 industrias recibieron estímulos federales que consistieron en créditos y estímulos fiscales y finalmente, sólo una industria indicó haber recibido facilidades en los

trámites administrativos para su instalación por parte de los tres niveles de gobierno (Cuadro 55).

El escaso número de industrias (10) inscritas en algún programa de fomento industrial habla por un lado de las dificultades estructurales de las industrias del estado tienen para incorporarse a este tipo de programas que podrían impulsar su crecimiento y por otra parte, también exhibe las limitaciones de dichos programas para acercarse a un rango más amplio de industrias susceptibles de utilizarlos (Cuadro 56).

Ante la pregunta de si se ha considerado reubicar la empresa solo 4 industrias respondieron positivamente a esta pregunta, una señaló la posibilidad de reubicarse en Puebla, otra mencionó la necesidad de buscar "otra localidad sin tanta competencia de maquiladoras", una más mencionó la posibilidad de ubicarse sobre la carretera Tlaxcala-Puebla y otra industria no supo responder hacia donde se reubicaría (Cuadro 57).

En búsqueda de la principal razón por la que se eligió la actual ubicación de las industrias, encontramos que los criterios más personales y familiares predominaron en dicha elección en lugar de una racionalidad puramente económica. La variedad de respuestas a esta pregunta pueden clasificarse entre motivos personales y familiares y motivos con una racionalidad económica, de esta forma 25 empresarios respondieron haber elegido la localidad donde se encuentra su fábrica porque nacieron en ella o esta cerca de donde nacieron, algunos familiares vivían cerca, algunos amigos se lo recomendaron, "la mayor parte de su vida ha vivido aquí" o porque tenía un terreno. El énfasis en las relaciones personales y familiares para tomar este tipo de decisiones no significa una ausencia de racionalidad económica, ya que sin ella no pervivirían como empresarios, más bien queremos resaltar la complejidad y el matiz de los factores que influyen en la localización de las empresas.

Las 10 empresas que mostraron una *racionalidad económica explícita* mencionaron haber elegido la localidad ya sea por un estudio de mercado, por facilidades del gobierno, oportunidad de rentar el inmueble, cercanía a Puebla, mano de obra, cercanía a la matriz y viabilidad de la zona (Cuadro 58). Algunas de estas respuestas se relacionan de manera directa o indirecta a las economías de aglomeración que se han desarrollado por la agrupación de múltiples empresas que trabajan un mismo subsector industrial y que cuentan con fuerza de trabajo informalmente calificada.

Ante la pregunta ¿Tlaxcala tiene todo para su empresa? 2 empresas no contestaron, 29 indicaron que sí y el motivo más frecuentemente mencionado fue la mano de obra, el transporte, facilidades de obtención de maquinaria e infraestructura, situación que confirma el aprovechamiento de las economías de aglomeración. Las 11 empresas que respondieron negativamente mencionaron la escasez de demanda interna, falta de servicios, la adquisición de los insumos en Puebla, falta de mano de obra calificada, maquinaria y materias primas, ausencia de apoyo para crecer y falta de interés de las autoridades (Cuadro 59).

En síntesis es necesario decir que sólo es posible comprender el tejido socioproductivo de Tlaxcala a través de la comprensión de la conformación histórica de los grupos sociales y familiares que se han especializado en la producción de determinadas mercancías. La fortaleza de la agrupación productiva se nutre de una tradición artesanal transformada por las nuevas formas de producción dando lugar a una gran diversidad de interrelaciones de formas de trabajo formales e informales que favorecen la organización de una **flexibilidad defensiva** en momentos de crisis económica. Aún más, el conocimiento de un mismo oficio o ambiente de trabajo, permite extender relativamente relaciones de confianza y cooperación que naturalmente se presentan en la industria familiar, a un ámbito comunitario favoreciendo la realización de interrelaciones productivas con mayor agilidad.

En el contexto de una comunidad históricamente formada por diferencias étnicas entre grupos indígenas y españoles, así como económicas por el nivel de inversión y lugar que se ocupa en la estructura de la producción textil ya sea artesanal o industrial, solo es posible hablar de una confianza confinada o limitada al interior de ciertos grupos de interés, lo cual impide integrar una red productiva y económica en un mayor número de localidades.

La localización de las empresas ha respondido más claramente a una compleja combinación de elementos económico-sociales en donde es difícil separar el papel de la tradición laboral y familiar de las economías de aglomeración conformadas a través de la historia del territorio.

CAPITULO 5. REDES SOCIOPRODUCTIVAS: RELACIONES LOCALES-GLOBALES.

Introducción.

En este capítulo estudiamos las relaciones interempresariales a partir de los encadenamientos productivos como parte de las redes que estructuran a los distritos industriales. En primer lugar, desde el punto de vista de la actividad económica entre industrias se estudian los encadenamientos productivos de acuerdo al siguiente conjunto de variables; relación matriz-filial, tipo y origen de los insumos, organización del proceso productivo; principal actividad que se desempeña: fabricación o maquila, prestación de servicios y comercialización que se detalla al hablar sobre el tipo de mercados locales o internacionales a los que se dirigen las mercancías.

En segunda instancia prestamos mayor atención a las relaciones sociales en las que se **incrustan** (embededness) las actividades económicas y productivas, para explicar las transformaciones más recientes de la red socioproductiva que define al distrito industrial tlaxcalteca, desde las razones y tipo de relaciones interpersonales que intervienen en la compra de los insumos, la organización de la producción, ya fuera fabricación o maquila hasta las redes de comercialización que se han transformado para enlazar el mercado local con los mercados norteamericano y canadiense. En este sentido, el **incrustamiento** enfatiza el papel que juegan las relaciones personales concretas y las redes donde se localizan tales relaciones, en la generación de confianza (**Granovetter**, 1985: 490).

El conjunto de relaciones sociales conformadas a través de la historia de la región han creado un *ambiente de confianza* que no solamente han permitido sino que han fomentado las interdependencias comerciales entre las empresas dando lugar a una amplia red de relaciones socioproductivas. De acuerdo a Granovetter (1985), las características de las relaciones sociales que definen la estructura

social del área de estudio permiten al mercado encontrar un ambiente adecuado para su funcionamiento, sin embargo el autor señala que aunque el incrustamiento es una condición necesaria para la generación de confianza, no es suficiente, ya que también puede incentivar la deshonestidad.

De forma paralela al estudio de las condiciones que conforman un clima de confianza para el funcionamiento de las actividades económicas, también analizamos la transformación de las redes de producción y comercialización como un proceso de **relocalización o reconstitución de la localidad**, en donde los actores han reelaborado con base en su organización y valores existentes las nuevas circunstancias impuestas por la globalización, dando lugar a nuevos compromisos y relativamente nuevas formas de organización social y económica.

5.1. Matriz-Filiales e insumos. ¿Porqué adquiere los insumos en esas industrias?

Con objeto de conocer las características de organización de la producción de las empresas definimos el status de las mismas entre establecimientos únicos, matriz y filial, en este sentido encontramos que 26 industrias respondieron ser establecimientos únicos, 8 fueron Matrices y 7 filiales. Solamente 1 industria se calificó como "parte de un grupo". La ubicación de la matriz de las empresas se encuentra en el mismo estado o dentro del radio de la región Centro. De esta forma 6 empresas indicaron que su matriz estaba en el mismo estado de Tlaxcala, una en el D.F., -- esta empresa se encuentra ubicada en el parque industrial Xicohtencatl y es posible pensar que responde al patrón de descentralización industrial analizado en el capítulo dos de la región Centro--, otra matriz se ubica en el Estado de México y una más en Puebla (Cuadro 60).

De acuerdo con la formación histórica de la industria textil y del vestido de Tlaxcala, el patrón de relación filiales y matriz corresponde a dos tendencias que han estado presentes en la formación de la estructura industrial del estado. En primer lugar, la presencia de inversionistas de otras entidades y particularmente,

de la región Centro, en donde Puebla aparece con mayor frecuencia en referencias posteriores. En segundo término, la costumbre de los industriales tlaxcaltecas de organizar dos o más industrias, con posibles relaciones productivas o independientes, en localidades cercanas. " Otro rasgo que caracteriza a los empresarios de textiles que invierten en Tlaxcala, (es) , la dispersión del capital invertido en varias fábricas de tamaño medio o pequeño,..." (Heath, 1982:90).

Un análisis del directorio de las industrias en Tlaxcala, muestra claramente la presencia repetida de varios dueños o representantes legales de las industrias o en dado caso, pueden encontrarse apellidos familiares predominantes. Estos son los casos del Sr. José Gilberto Temoltzin, quien es dueño de La Luz, una de las industrias más antiguas de Santa Ana Chiautempan y de Tlaxcala, así como de Regenerados Tlaxcala y Gilbertex. Otro ejemplo es el Grupo Textil Providencia, también con mucha tradición y mejor conocido como la Providencia, el cual se organiza a través de tres empresas con un mismo Administrador General el C.P. José Antonio Torre Mendoza, pero en diferentes municipios como Santa Ana Chiautempan y Apetatitlán de Antonio Carvajal, con un número de trabajadores desde 106 hasta 14. Otro caso de un conjunto de empresas familiares es el Sr. Francisco Torre Torre quien aparece como Director General de cuatro empresas.

En esta misma lógica encontramos que cuatro industrias señalaron tener sucursales en el mismo estado y en el mismo o en diferentes municipios, cuatro empresas no supieron responder, dos industrias tiene sus sucursales en Puebla, una en la Ciudad de México, una industria tiene sucursales en Puebla y Ciudad de México, otra industria tiene sucursales en Tlaxcala y Puebla y finalmente, Lanera Textil, otra de las empresas textiles más grandes de Santa Ana Chiautempan, tiene sucursales en el Distrito Federal, Tijuana, B.C y Tapachula, Chiapas. (Cuadro 61).

Al analizar las respuestas sobre el tipo de insumos que cada una de las industrias textiles utiliza para su producción encontramos una importante división de la producción textil de acuerdo al tipo de materiales con los que se trabaja predominantemente, ya sean fibras naturales o fibras sintéticas. Actualmente la industria textil de Tlaxcala esta compuesta principalmente por un sector tradicional como son las ramas de algodón y de lana y un sector dinámico integrado por la rama de las fibras sintéticas. Al interior del primer grupo existe una fuerte diferenciación ya que la lana es exclusivamente trabajada por los talleres artesanales con escaso nivel de tecnología mientras que el algodón es controlado por empresas más grandes y moderna. Hoy día, lo más común es la utilización de fibras mezcladas con algodón y sintéticos.

Aunque en un primer momento los artesanos trabajadores de la lana fueron desplazados del mercado por las fibras sintéticas, más recientemente existe una estrecha interrelación de la producción debido a las transformaciones que experimento la producción artesanal. Si en un primer momento los artesanos de Santa Ana Chiautempan fueron desplazados por los productores que utilizaban fibras sintéticas, los artesanos de este mismo municipio así como los de Contla de Juan Cuamatzi se convirtieron posteriormente en consumidores de hilo producido por estos empresarios. José Ramírez indicaba que el municipio de Contla es uno de los principales consumidores del hilo regenerado de Santa Ana Chiautempan ya que de esta forma acortan el proceso de producción, comprando el hilo en lugar de elaborarlo ellos mismos.

Miguel Olvera, artesano del mercado de Santa Ana Chiautempan: "...actualmente para la elaboración de las artesanías se intercala la lana con materiales de fábrica, es muy pesado producirlas como antes se hacia y se utiliza mucho tiempo, además de que nadie quiere pagar el precio del trabajo. Por ejemplo, una cobija *labrada* a mano se tarda hasta un año, para estar encrespando hilo por hilo. Los de Santa Ana ya casi no hacen las cosas a mano, los de Contla son los únicos que todavía utilizan los telares. Los que todavía se hace a mano son los chalecos y sombreritos porque no se pueden hacer en la fábrica, además también los saltillos se siguen haciendo a mano porque cuenta con muchos cambios de colores de hilo y las máquinas no lo pueden hacer..."

De esta forma, 19 industrias de la rama textil señalan como uno de sus principales insumos las fibras sintéticas a veces denominadas como Poliéster o fibras acrílicas. El algodón es utilizado por otras 5 industrias y sólo 1 mencionó trabajar con lana. En el caso de las industrias que mencionan productos intermedios como Media falsa y tela podría pensarse que se vinculan con otras industrias para producir un producto final.

De entre los insumos de segunda o tercera prioridad, denominados como B y C para facilitar su clasificación, todavía se mencionan las fibras sintéticas por 12 industrias de la rama textil mientras que 3 industrias mencionan el algodón. Los demás insumos tales como colorante, ácidos y suavizantes, almidón de maíz, agua oxigenadas, cloro, jabón y químicos sirven como auxiliares para la transformación de las fibras sintéticas o naturales. Por otra parte, la industria del vestido parece caracterizarse por la utilización de productos intermedios como tela, hilo de costura, etiquetas, agujas, cierres, botones, elásticos, silicón y gredas (Cuadro 62).

Al comparar la procedencia de los insumos encontramos que en términos generales la región Centro del país provee a la industria textil del estado de las fibras sintéticas como el poliéster, además del algodón y el hilo de algodón. Las fibras sintéticas como acrílicos y poliéster tienen un amplio rango de lugares de procedencia que va desde la localidad hasta EU/Canadá. El único caso que mencionó utilizar lana obtiene este insumo dentro del mismo estado y muy probablemente es del municipio de Contla donde se producen las artesanías. En cuanto a los insumos que permiten la transformación de las materias primas utilizadas en la industria textil, también encontramos que la región Centro es la principal proveedora de colorante, ácidos, suavizantes y químicos.

La tela, las etiquetas, los botones, el hilo de costura y las agujas utilizada por la industria del vestido del estado provienen en parte de EU/Canadá. La región Centro también abastece a esta industria de cierres, agujas elásticos, tela e hilo. A nivel estatal la industria obtiene algunos químicos menos elaborados

como agua oxigenada, cloro y jabón y así como agujas. Tanto las agujas como el hilo son insumos que tiene una amplia procedencia del resto del país (Cuadro 63).

El tamaño de las industrias que abastecen en su mayoría a la rama textil oscilan entre pequeñas, medianas y grandes, en cambio en la industria del vestido predomina la presencia de las medianas y grandes industrias como principales abastecedores de los insumos utilizados por la misma. Encontramos a la micro industria como un proveedor de insumos para la industria textil cuando se ubican en la localidad, en la región Centro, en el resto del país y EU/Canadá. Este mismo tamaño de industria aparece como proveedor de la industria del vestido con ubicación en EU/Canadá o en el resto del país. (Cuadro 64).

En cuanto a las dificultades para la adquisición de los insumos, la mayoría de las industrias encuestadas manifestaron no tener ningún problema y aquellas que respondieron afirmativamente indicaron como problema más frecuente la calidad de los insumos tales como fibras sintéticas o acrílicas, lana, tela, algodón e hilo de costura. Otra dificultad de menor importancia fue la distancia para proveerse de fibras sintéticas, el hilo de algodón, el almidón de maíz y bolsas naturales (Cuadro 65).

Aunque la mayoría de los encuestados respondieron no tener ningún tipo de relación personal con sus proveedores, aquellos que respondieron afirmativamente indicaron desarrollar una relación de amistad y confianza, que se construye paulatinamente por trabajar en la misma rama de producción o en segundo término las relaciones familiares quienes también pueden proporcionarles insumos. Aún dentro de las empresas que reconocen algún tipo de asociación familiar entre empresas, la relación predominante con los proveedores de insumos es de amistad por trabajar en el medio y en menor medida la relación familiar (Cuadro 66). Con relación a las razones por las que adquieren los insumos en esas industrias las respuestas más frecuentes fueron calidad y mejores precios (Cuadro 67).

En cierta forma es posible decir que la identidad laboral que se forma por compartir normas y valores en torno a un mismo tipo de trabajo, se ve fortalecida por las relaciones económicas directas y personales en donde la reputación personal del empresario se confirma con la consecutiva repetición de las transacciones económicas

5.2. Principal actividad de las empresas y proceso productivo

Del conjunto de las empresas encuestadas 23 industrias textiles indicaron dedicarse 100% a la fabricación como principal actividad y sólo una empresa de la industria del vestido se encontró en la misma situación. La maquila se presenta como la principal actividad de 9 industrias dedicadas a la confección y de 3 industrias textiles. En la rama textil solo una empresa señaló realizar en la misma proporción actividades de fabricación y de maquila, mientras que 3 industrias de la misma rama reconocieron actividades de maquila entre un 5 y 40%. En la rama de la confección una empresa señaló llevar a cabo actividades de fabricación y maquila en la misma proporción y otra industria realiza hasta un 90% de actividades de fabricación y 10% de maquila (Cuadro 68).

En el caso de las empresas encuestadas y de las entrevistas realizadas encontramos que si una empresa no realiza todas las etapas de la producción a su interior es más bien por dificultades de crecimiento; mayor capital, adquisición de insumos y maquinaria. Por lo tanto, cubren las etapas de la producción que les son posibles y recurren a otras empresas para terminar un proceso. Esto significa que si les fuera posible los empresarios preferirían realizar todas las etapas de la producción para ser lo más independientemente posibles y no derivar etapas de trabajo a otras industrias.

Con respecto a la prestación de servicios, 28 industrias indicaron no requerir ningún servicio de otras empresas para llevar a cabo su producción en cambio las restantes 14 industrias pueden agruparse alrededor de 4 principales servicios. De esta forma encontramos que 6 industrias indicaron requerir la transformación

parcial de un producto (dar a maquilar) y que las empresas que les proporcionan este servicio corresponden a tres tamaños de establecimiento. Tres industrias mencionaron recibir un servicio especializado proporcionado por medianas y micro industrias. Otras dos industrias indicaron requerir la transformación parcial y la subcontratación de micro y pequeñas industria y finalmente tres industrias requirieron de la transformación parcial de un producto y la transformación total de un insumo, actividades proporcionadas por micro y pequeñas industrias. Observando el tamaño de los establecimientos que otorgan servicios a las industrias, es posible encontrar un ligero predominio de la pequeña industria (Cuadro 69)

En el lado opuesto del proceso de producción también preguntamos sobre el tipo y el tamaño de los establecimientos que reciben servicios de las empresas encuestadas. En primer instancia, 23 industrias indicaron no proporcionar ningún servicio a otras industrias mientras que otras 12 mencionaron dedicarse a la transformación parcial, o sea a la maquila, 4 industrias se dedican a la transformación total de un insumo (producto intermedio) y 2 industrias restantes reciben maquila y también se encargan de la transformación total de un insumo. De acuerdo al tamaño de establecimientos se observa que la mediana y gran industria tienen ligeramente una mayor presencia (Cuadro 70)

La ubicación de las empresas que proporcionan los servicios a las industrias encuestadas es predominantemente local, aunque encontramos algunas referencias a EU/Canadá, Puebla y una combinación entre la localidad, Puebla y la Ciudad de México (Cuadro 71). De la misma forma encontramos que las industrias que reciben servicios de las empresas encuestadas se encuentran principalmente en la localidad, en segundo lugar en diversos lugares de la región centro como Puebla y la Ciudad de México, seguidos del resto del país y EU/Canadá (Cuadro 72).

Al preguntar sobre alguna relación de amistad o familiar con las empresas que reciben o proporcionan algún servicio encontramos una respuesta negativa

en su mayoría, en caso de existir alguna amistad esta fundada en las relaciones de trabajo ya que las relaciones familiares en esta situación son mínimas (Cuadro 73).

Con base en la información analizada encontramos que si existen relaciones de producción entre empresas de diferente tamaño en las localidades, sin embargo, en opinión de los empresarios, la situación ideal sería una gran independencia productiva que de acuerdo al paulatino crecimiento de las industrias permitiría la incorporación de procesos de producción con la adquisición de maquinaria. Desde nuestra perspectiva, esta visión de la organización industrial se limita al esfuerzo individual y familiar en lugar de promover un trabajo conjunto que ayudaría a aumentar la participación en el mercado, sin la demora que significa lograr a nivel individual o familiar una importante acumulación de bienes y capital. Por otra parte, es importante observar que ante la necesidad de recibir o proporcionar algún servicio de otras industrias, las relaciones de confianza construidas por el desempeño comercial en la comunidad predominan ante las relaciones familiares.

5.3. Pasado y presente de las redes comerciales.

Los actuales mercados de la industria textil son muy variados e incluyen desde 6 empresas que hoy día se dedican al mercado local, 5 empresas que en su totalidad o en algún porcentaje comercializan hacia Estados Unidos ó Canadá, 2 empresas dirigidas al mercado europeo, una dirigida completamente a este mercado y otra destinando una porción de su producción a Portugal en particular, hasta una industria que destina parte de su producción a Sudamérica. En esta diversidad de mercados también se encuentra el ámbito estatal, la Ciudad de México y el resto del país.

Al intentar comparar los cambios en los mercados a los que se dirigían las industrias textiles encontramos que 5 industrias no respondieron sobre el destino de sus productos hace 5 años. En términos generales las industrias textiles

encuestadas mantuvieron los mismos mercados y sólo 5 de ellas experimentaron algunos cambios. Cuatro de las industrias aumentaron su mercado de la siguiente forma; tres empresas partieron de mercados locales o estatales para dirigirse a los mercados del resto del país y la cuarta industria, amplió su mercado estatal hacia la Ciudad de México. La quinta empresa mencionada agregó los mercados local y del resto del país, a el mercado estatal, de la Ciudad de México y Portugal que ya trabajaba cinco años antes (Cuadro 74).

Por otra parte, en la industria del vestido encontramos que actualmente 5 empresas comercializan hacia Estados Unidos y/o Canadá, 2 empresas se dirigen al mercado local, 2 hacia la Ciudad de México, una al resto del país y otra hacia el mercado estatal y del resto del país. Del conjunto de industrias de esta rama, cuatro de ellas no indicaron el mercado al que se dirigían cinco años antes. Al comparar los mercados a los que se dirigían las empresas encontramos algunos cambios; una empresa redujo su capacidad de distribución drásticamente y quizás también su producción, al dejar los mercados del resto del país para dedicarse actualmente al mercado local, caso contrario otra empresa abandonó el mercado nacional por dirigir su producción a EU/Canadá y finalmente, una tercera empresa eliminó su mercado con Inglaterra y Francia para dirigirse exclusivamente a EU/Canadá.

Ante la pregunta sobre las posibilidades de expansión en los próximos años, 39 empresas consideraron que sus productos tendrían un creciente desarrollo en el mercado, sin embargo al preguntárseles sobre las razones de esta visión, 19 empresas no respondieron. Entre las razones más importantes para considerar un futuro halagüeño en el mercado encontramos las siguientes respuestas; *el mercado continúa creciendo y por la calidad del producto*. Sólo una respuesta denota muy claramente el tipo de mercado al que se dirige dadas las características de sus productos textiles, *son atractivas ya que son artesanías* (Cuadro 75).

Una de las formas de *competencia desleal* más frecuentemente mencionadas por las empresas textiles fue la elaboración de productos equivalentes más baratos, en segundo lugar encontramos la respuesta, *productos chatarra más baratos*. En la mayoría de los casos, la competencia desleal está vinculada con los productos chinos o coreanos y aún cuando se habla de competencia en la zona esta no se considera desleal. La industria de la confección - quizás debido a lo pequeño de su representación -, no mostró una clara tendencia hacia algún tipo específico de competencia desleal. En cambio, con respecto al tipo de competencia leal que enfrentan, la mayoría de las empresas de ambas ramas coincidió en reconocer que este tipo de competencia se fundamenta en la calidad de las materias primas. A partir de esta primera respuesta, las empresas abren un amplio panorama de respuestas sobre los tipos de competencia leal que enfrentan relacionadas con el tamaño y tecnología de las empresas, tal es el caso del volumen de producción, el diseño del producto, la publicidad y la distribución (Cuadro 76).

Al buscar alguna relación interpersonal entre las empresas encuestadas y los compradores de sus productos encontramos que las relaciones familiares, de amistad y compadrazgo se encuentran presentes pero con una representación muy pequeña. La relación más común y sólida entre los empresarios y sus compradores, sin importar la rama, es la confianza que se ha construido en torno a los productos y a las transacciones efectuadas (Cuadro 77).

5.4. De las redes locales a las redes internacionales.

Con ayuda de la información obtenida en las encuestas, las entrevistas y las referencias bibliográficas es posible decir que las rutas de producción y comercialización de la industria textil al interior de la región y hacia el resto del país o el extranjero, han cambiado, en términos generales, en cuatro períodos de la historia. Durante el período de 1560-1890, los comerciantes de Puebla instalaron sus obrajes y acapararon la producción textil de los artesanos tlaxcaltecas para comercializarla en la Ciudad de México, en donde sería

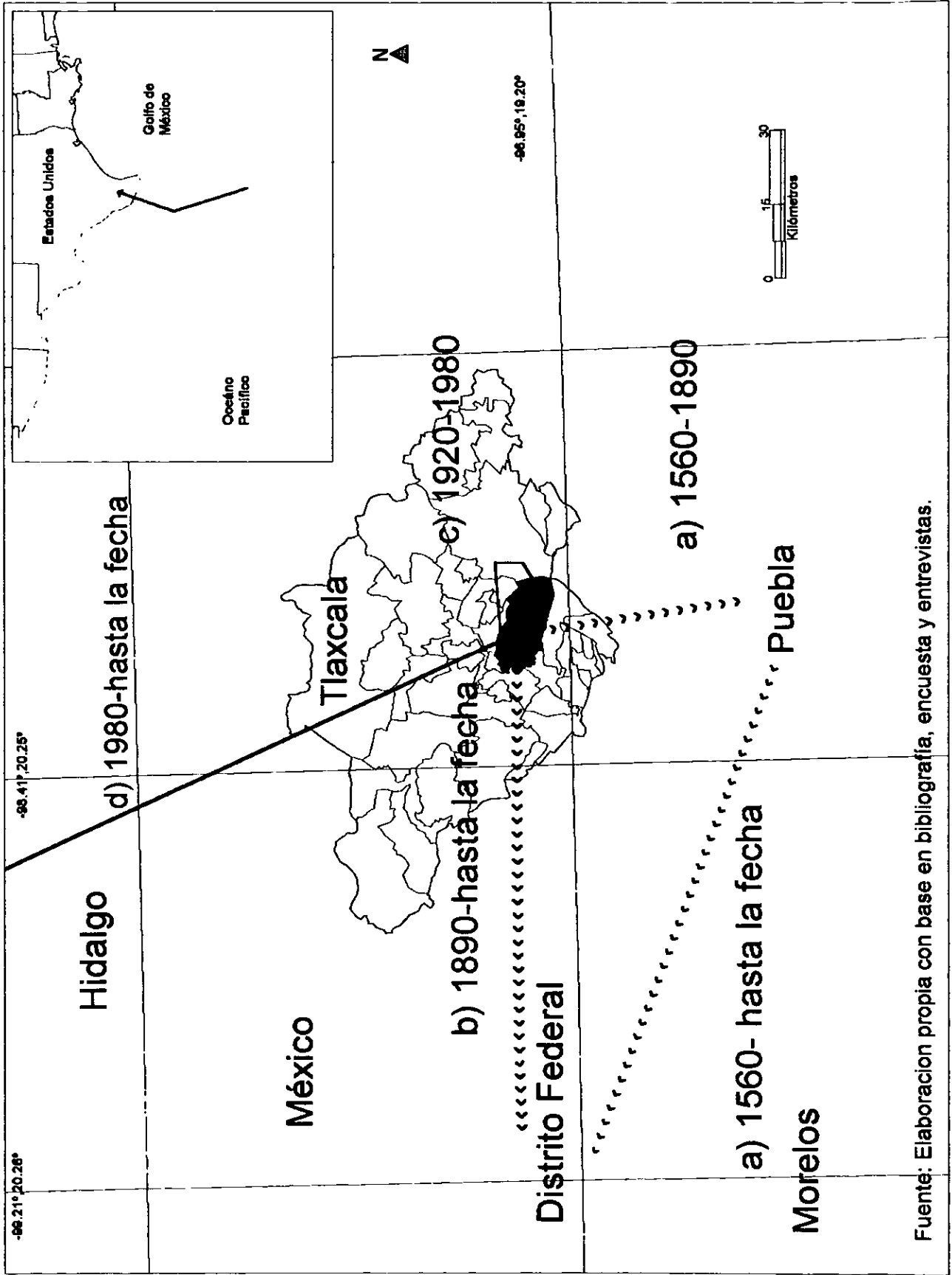
distribuida a otras partes del país. "De Puebla surgió un sector de comerciantes españoles y mestizos que se aprovechaban de la existencia de artesanos dispersos aferrados a la tierra, para subordinar y organizarlos en la industria a domicilio mediante el control de la distribución de las materias primas y del mercado para los productos (Heath, 1982:8).

A partir de 1890 algunos artesanos de Santa Ana Chiuatempán también comienzan a independizarse, para convertirse en un primer momento en acaparadores de la producción textil de la zona, sustituyendo en gran medida a los comerciantes españoles. La transformación de los comerciantes en empresarios textiles, favoreció el crecimiento industrial del municipio con una combinación de empresarios locales y españoles que continúan encontrando su principal mercado en la Ciudad de México de donde sus productos son distribuidos ya no solamente al resto del país sino también a E.U y Canadá. En síntesis, los empresarios textiles de Santa Ana han consolidado su posición en el mercado regional-nacional e internacional hoy día, pero en cierta manera mediado por los *almaceneros* de la Ciudad de México (Mapa 8).

En el proceso de consolidación de la industria textil, concentrada principalmente en el municipio de Santa Ana Chiuatempán, los comerciantes de este municipio reprodujeron en alguna medida el modelo aprendido por los comerciantes españoles de Puebla, y durante 1920-1980 aproximadamente, acapararon la producción de los artesanos del mismo municipio y del municipio vecino, Contla de Juan Cuamatzi. " ...en el seno del mismo artesanado, parece surgir una nueva burguesía pequeña" (Heath, 1982: 9). Algunos de los intermediarios o comercializadores más conocidos fueron Gilberto Temoltzin y la familia Guevara, mencionados anteriormente, así como José Caso Guerra quien a principios de la década de los sesenta fue uno de los principales opositores a la formación de cooperativas de artesanos.

En fechas más recientes, desde los años ochenta hasta la fecha, la producción artesanal de Contla, organizada y acaparada por nuevos empresarios

Mapa 8. Industria Textil en Tlaxcala: Localización geográfica de redes de producción y comercialización



Fuente: Elaboración propia con base en bibliografía, encuesta y entrevistas.

del mismo municipio, rompió en gran parte su relación de dependencia para la comercialización de sus productos, con los comerciantes de Santa Ana Chiuatempán y se ha dirigido al mercado de Estados Unidos, aprovechando el carácter artesanal de sus productos, que difícilmente encuentran salida en el mercado nacional y construyendo un nicho de mercado en el país vecino (Mapa 8)

Por parte de la industria de la confección los antecedentes del trabajo de maquila se presentan desde la década de los setenta por medio del trabajo de las costureras de Santa Ana Chiuatempán. "...cosen chamarras de lana industrial. Van en busca de la tela cortada a la fábricas de Santa Ana y el trabajo lo hacen en casa, con una máquina de coser de pedal propia, y lo entregan en la misma fábrica, a \$3.00 por chamarra, siendo posible hacer unos seis o siete al día (es frecuente que ellas mismas tengan que comprar el hilo y el cierre o botones). Un último ejemplo es la confección de pantalones, también a destajo, en el pueblo de Acuitlapilco, donde las máquinas de coser eléctricas les son facilitadas a los campesinos. Los maquiladores pagan entre \$8.00 y \$12.00 pesos por docenas de pantalones cosidos y el máximo de trabajo otorgado a cada persona es de cinco o seis docenas por semana" (Heath, 1982: 101-102).

De forma simultánea al proceso de industrialización que experimentó la entidad en la década de los setenta, las microindustrias informales mostraron un importante crecimiento (Ornelas, Castillo y Jiménez, 1995:38). La articulación entre trabajo industrial y doméstico en la estructura industrial de la entidad favoreció la conformación de una red de maquiladores divididos a grandes rasgos entre maquila industrial y maquila domiciliaria que se interrelacionan en una cadena de producción dependiendo de las necesidades del empresario y del mercado (González Jácome, 1991:162).

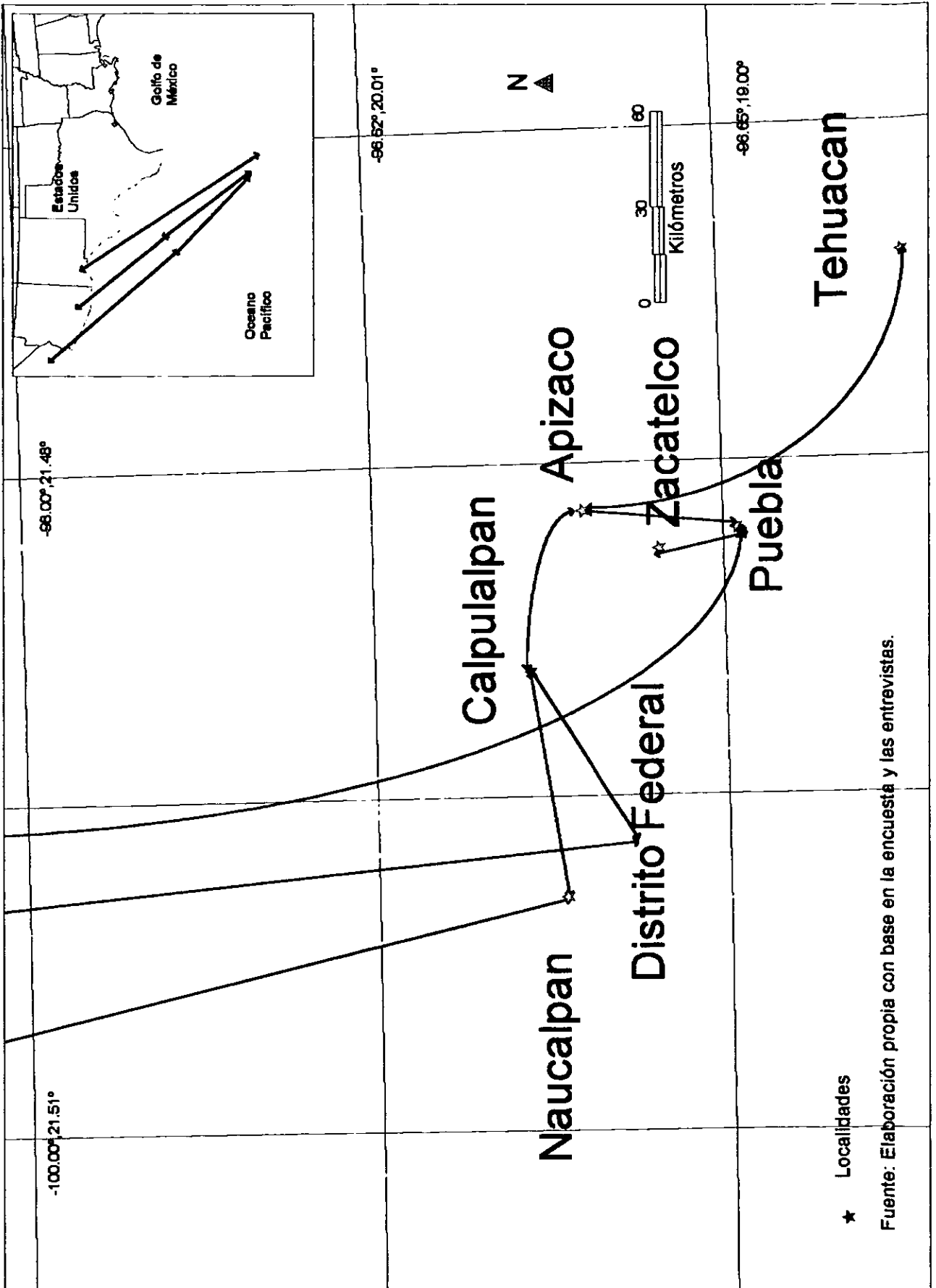
En los años noventa y de acuerdo a entrevistas con maquiladores, la liberación de aranceles para la industria textil, con base en el Tratado de Libre

Comercio, ha fomentado la formación de grandes redes de producción entre maquiladoras de diversos tamaños organizadas de acuerdo a la distribución del trabajo por *brokers* o comercializadores de diferentes entidades de la región Centro, interesados en dirigirse principalmente a los mercados norteamericano y canadiense. Esta situación se observa claramente en las respuestas sobre el mercado actual de las industrias del vestido se mencionan con mayor frecuencia Estados Unidos y/o Canadá.

De esta forma las grandes empresas confeccionistas ubicadas en la Ciudad de México, Puebla y el Estado de México les distribuyen trabajos de maquila de ropa norteamericana. Mientras que los maquiladores de Calpulalpan (oriente) y Apizaco (centro-sur de Tlaxcala) se vinculan, por la cercanía de los mercados, con los *brokers* del Estado de México y del Distrito Federal, otros maquiladores de Apizaco (por su situación estratégica funciona como punto medio entre el **corredor de la confección** formado entre Calpulalpan y Tehuacán), Zacatelco y Tehuacán establecen mayores vínculos con los *brokers* o comercializadoras de Puebla. El reciente reconocimiento de la importancia económica y de concentración de la población en Tehuacán, definida como metrópolis en formación (**Sobrino**, op. Cit.), podría estar vinculada a la expansión de la maquila de la confección (Mapa 9)

Dieciséis de las empresas encuestadas exportan, 10 pertenecen a la rama textil y 6 a la industria del vestido. Las empresas de la rama textil iniciaron sus exportaciones desde 1988, hacia E.U y Europa, particularmente Inglaterra, Portugal y Francia, como los principales lugares de destino, solo dos empresas han incursionado respectivamente los mercados de Canadá y Centro y Sudamérica. Las industrias del vestido encuestadas, iniciaron el proceso de exportación a mediados de la década de los noventa y su principal mercado es E.U. aunque también encontramos una empresa que dirige parte de su producción a Europa (Cuadro 78).

Mapa 9. industria del Vestido en Tlaxcala: Localización Geográfica de redes de producción y comercialización.



De acuerdo a las tendencias de las exportaciones de cada una de las empresas, encontramos que los mercados hacia donde están creciendo o por lo menos están manteniéndose las exportaciones son EU, Canadá, Centro y Sudamérica, mientras que por otra parte, las exportaciones que están disminuyendo son aquellas que se dirigen hacia Europa, que de acuerdo a la información anterior se puede inferir pertenecen a la rama textil (Cuadro 78) La mitad de las empresas que exportan indicaron no tener ninguna dificultad para exportar. La otra mitad mencionó un conjunto de dificultades que a continuación se enumeran; mala calidad de insumos nacionales, restricciones sanitarias y normas técnicas, falta de financiamiento, pago de impuestos EU/Canadá, transporte, cuotas a Secofi, insumos nacionales caros y trámites (Cuadro 79).

Ante la pregunta de como lograron encontrar clientes en el extranjero, las respuestas fueron muy diversas. La respuesta, *los clientes lo buscaron* muestra la forma en la que cuatro empresas fueron prácticamente contactadas por sus clientes, después se abre una diversidad de mecanismos de vinculación con el mercado externo, ya sea mediante filiales, con la ayuda de directorios empresariales, haciendo propaganda propia, por trato directo, el internet (incipiente mecanismos para la intercambio comercial en el caso de los empresarios encuestados), por intermediarios (la presencia de los *brokers*) y participando en eventos de exportación (Cuadro 80).

De entre los cambios que más frecuentemente tuvieron que realizar las industrias para comenzar a exportar se indicaron los siguientes: Mejorar el diseño de sus productos (11 industrias), mejorar el proceso productivo (8), capacitar a los obreros (8), aumentar la escala de producción (6), modernizar tecnología (5) y buscar obreros más calificados (5). (Cuadro 81). El mercado exterior es muy importante para estas industrias, sólo una industria textil mencionó que este mercado era poco importante para el total de sus ventas (Cuadro 82).

En términos generales las industrias mostraron un gran interés con respecto al futuro de sus actividades en el mercado exterior, 2 industrias mencionaron continuar en el mercado, pero las demás coincidieron en dos estrategias a futuro: aumentar sus exportaciones y buscar socios en el extranjero (Cuadro 83). Las industrias exportadoras de la rama textil se ubicaron principalmente en los municipios de Santa Ana Chiautempan y Contla de Juan Cuamatzin, situación similar se repite en la industria del vestido con 3 industrias en Santa Ana Chiautempan y 2 en Zacatelco (Cuadro 84).

La interrelación de la diversidad de formas de organización del trabajo de la producción textil y de la confección, desde lo artesanal a la producción industrial, junto con la reciente presencia de industrias maquiladoras que han transformado las redes socioeconómicas, paulatinamente vinculadas con los mercados estadounidense y canadiense, resalta el carácter local de la organización industrial tlaxcalteca con su particular forma de estructurar redes productivas y sociales en un contexto de globalización.

5.5. Actores y redes sociales

Conforme los cambios tecnológicos fueron sucediendo, algunas localidades o municipios de la entidad mantuvieron o transformaron sus formas de trabajo, sus productos y los mercados a los que se dirigían. El municipio de Santa Ana Chiautempan fue abandonando paulatinamente la producción artesanal para convertirse hoy día en la zona textil más importante de la entidad, cambiando la variedad de sus productos desde telas, cobijas, colchas, ropa de hogar, hasta telas para la industria automotriz.

Esta situación, no significó el abandono de las relaciones de subcontratación entre industrias de diferentes tamaños en donde se realizaban actividades de teñido, producción de hilo para complementar la producción de la industria contratante hasta ayuda para completar los pedidos solicitados. Sin embargo, esta situación de subcontratación se realiza en un marco de amistad y confianza

en primer término, elementos característicos de la cultura local así como de la conformación de una identidad laboral, y de relaciones familiares en segundo lugar, en donde se ayuda con la maquinaria y los recursos necesarios para complementar las actividades que requiere la industria que tiene el pedido.

El sector económicamente más fuerte y tecnológicamente más avanzado de la industria textil en Santa Ana Chiautempan es el grupo de los españoles. Este grupo de empresarios, algunos originarios de Cataluña, zona tradicionalmente textilera de España, ha sido el único capaz de realizar fuertes inversiones de capital y mantener empresas tradicionales como Lanera Moderna, Telafil, Textiles Castro y consolidar empresas tan modernas como la Providencia, Unilan y Acabados de Gasa. Las relaciones sociales y económicas de estos empresarios con su país de origen les ha facilitado la obtención de financiamientos directos e indirectos para sus empresas. Entre 1985 y 1986 el gobierno de España, por mediación de la embajada en México, canalizó un conjunto de créditos denominados Créditos del Rey, a los empresarios españoles radicados en nuestro país³⁴. Dichos créditos fueron otorgados con muy bajos intereses durante cuatro años. Por otra parte, el contexto de estabilidad económica en la Unión Europea, ha permitido que los vendedores españoles de maquinaria financien de manera indirecta a los empresarios españoles radicados en Tlaxcala y Puebla.

En el municipio de Contla de Juan Cuamatzi y particularmente la localidad de Contla la tradición textil artesanal todavía persiste y de alguna manera se ha vinculado más recientemente al mercado norteamericano. En este caso se sigue reproduciendo el proceso de intermediación que los españoles y mestizos de Puebla instrumentaron desde el siglo pasado pero ahora José Tapia, originario de la localidad, es el principal comercializador de los productos elaborados por los artesanos en Contla.

³⁴ Entrevista con Santiago Monjarráz, Gerente de Planta de la Fábrica Turín Textil.

Aunque existen dos importantes productores textiles de media falsa y colchas en Contla, aún ellos dependen del *broker* para comercializar algunos de sus productos en Estados Unidos. El señor José Tapia también era tejedor de la localidad y aproximadamente a los 16 años decidió salir de su pueblo, trabajó como mecánico y chofer de la línea ATA, la línea de autobuses de Tlaxcala-Puebla, y posteriormente en la línea de autobuses Estrella Blanca. Gracias a estos continuos viajes empezó a tener interés por emigrar a Estados Unidos, inicialmente llegó a atravesar la frontera como ilegal y posteriormente regularizó su documentación para iniciar sus negocios en este país. De alguna forma decidió regresar a su pueblo e inició sus actividades como comercializador, con el conocimiento de las necesidades del mercado norteamericano.

En 1986 estableció un almacén en San Antonio Texas, lugar en donde sus clientes, entre otros Wall-Mart, pueden hacer tratos o reclamaciones de manera inmediata. Finalmente en 1989 inicia a mayor escala el proceso de exportación de las artesanías de la localidad a Estados Unidos, y no es sino hasta 1990 cuando obtiene el certificado ALTEX otorgado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) con lo que le resulta aún más ventajoso realizar sus actividades de comercialización. Actualmente es funcionario municipal de Contla y tanto el señor Román como el Sr. Nuñez, ambos funcionarios del municipio, son los principales productores y comercializadores de artesanías del municipio.

Como se ha mencionado anteriormente la vinculación de algunos nichos de producción textil y de la industria del vestido hacia los mercados norteamericano y canadienses es uno de los procesos más recientes que se han visto favorecidos por los instrumentos de apoyo a la comercialización (ALTEX) o producción para la exportación (PITEX) instrumentados por la Secofi.

Estos instrumentos de promoción de las actividades de maquila y comercialización, han contribuido de manera involuntaria a la formación de una amplia red de relaciones económicas y sociales que inician desde las micro industrias que reúnen las condiciones de calidad del trabajo hasta las grandes

industrias. Como ya se mencionó al principio la industria textil tlaxcalteca ya se caracterizaba por la existencia de redes de producción entre sectores mecanizados y artesanales, sin embargo algunas agrupaciones productivas localizada en el estado han mantenido su mercado a nivel regional o nacional y algunas de ellas han logrado traspasar las fronteras.

De acuerdo al presidente de la Cámara de la Industria del Vestido, es posible decir que existen dos principales tipos de maquiladores de acuerdo al mercado y los procesos de producción que realizan. Con base en el capital y la capacidad de producción existen industrias de la confección que cuentan con todo el proceso de planeación, corte y ensamblaje de las mercancías, las cuales se vinculan a los diferentes mercados regionales o nacionales, tales como mercados populares, centros comerciales entre ellos, Comercial Mexicana, Gigante, Aurrera o grandes tiendas departamentales como Liverpool, Palacio de Hierro y Sears entre las más conocidas. El segundo tipo de maquiladoras, en donde el tamaño de las mismas puede ser muy variable aunque predominan las micro y pequeñas industrias, se dedican casi exclusivamente a ensamblar las piezas que conforman una camisa, falda o vestido con los materiales e indicaciones proporcionados por *brokers* de Puebla o de la Ciudad de México, quienes comercializan las mercancías hacia Estados Unidos.

Como se ha mencionado, la organización de la industria del vestido ha estado basada durante largo tiempo, en la formación de redes de maquila de ropa, diferenciadas por el mercado al que se dirigen. Sin embargo, el fenómeno más reciente de crecimiento económico se ha presentado a partir de los noventa cuando comenzó a recibir toneladas de telas norteamericanas para ser maquiladas en los diferentes talleres de Tlaxcala y Puebla.

El aspecto más novedoso es su vinculación hacia Estados Unidos a través de *brokers* que consiguen y distribuyen el trabajo entre gran variedad de industrias maquiladoras. A diferencia del organigrama de redes propuesta de Alonso (1997a), donde solo se aborda la rama de la confección, en nuestro

trabajo de campo encontramos que la nacionalidad predominante de los *brokers* tanto en la rama de la confección como en la rama textil es mexicana, siendo estos los principales responsables de la administración, revisión y comercialización de la mercancía.

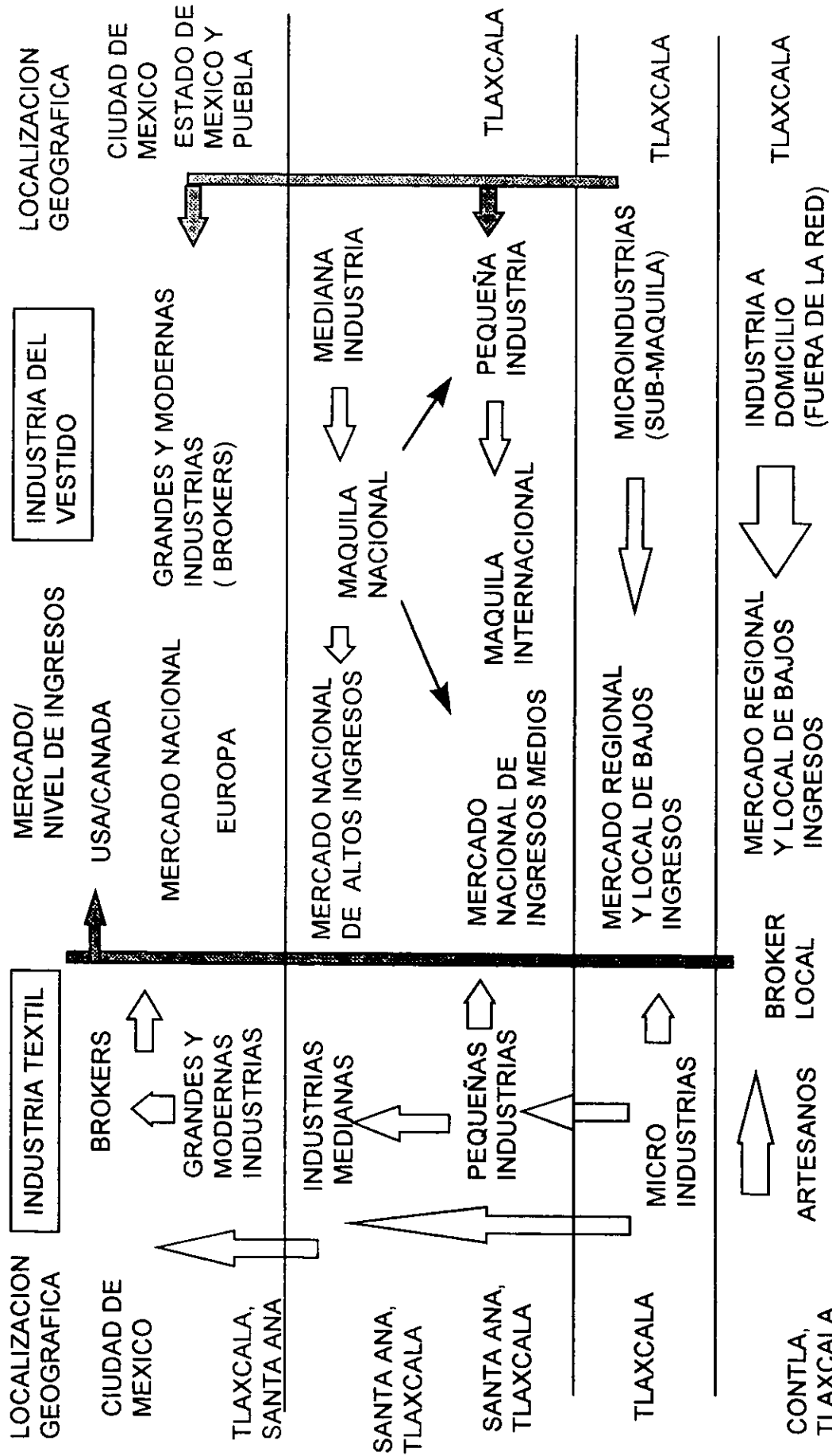
De manera similar al *broker* de Contla, los confeccionistas de Puebla, Estado de México y D.F., que forman parte del Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX), han organizado la producción y distribución del trabajo entre diversos tamaños de industrias maquiladoras para cubrir sus demandas de pedidos. Estos *brokers* de la industria del vestido, establecen sus contactos con empresas norteamericana en San Diego, Los Angeles o San Antonio Texas, para quienes organizan los pedidos de las mercancías requeridas. Las medianas, pequeñas y micro industrias de la confección se contactan con estas empresas por referencias familiares o de amistades que ya han trabajado con ellas (Diagrama 1).

Aunque estas industrias se encuentran distribuidas por toda la entidad, los casos de Nanacamilpa y Calpulalpan son más notorios por la ausencia de la tradición textilera en estos municipios, los cuales a su vez mantienen una relación más estrecha con los confeccionistas del Distrito Federal. Por otra parte, Zacatelco, Santa Ana Chiautempan y Apizaco mantienen una relación más estrecha con los confeccionistas de Puebla, debido en gran parte a la cercanía e influencia de esta última sobre estos municipios.

Los empresarios textiles también han comenzado a dirigir mayor atención hacia los mercados externos, pero dos han sido las principales estrategias para lograr su objetivo³⁵. Por un lado, aquellos que han optado por la exportación a Estados Unidos han elegido organizar lo que denominan el “paquete completo”, esto significa que, teniendo la principal inversión del capital y la maquinaria en la rama textil resulta mucho más fácil integrar las otras etapas del proceso como son

³⁵ Entrevista al Presidente de la Cámara de la Industria Textil, Puebla-Tlaxcala, sede Tlaxcala.

DIAGRAMA 1. REDES GEOGRAFICAS Y PRODUCTIVAS



bodegas, máquinas de costura y trabajadoras para la confección de las mercancías que pueden exportarse. En este sentido, existe una clara dificultad de vinculación productiva entre los grupos de empresarios textiles y de la industria de la confección. Por otra parte, independientemente de organizar el “paquete completo” o mantener solamente la producción de telas, los empresarios textiles han comenzado a dirigir su atención al mercado de Centro y Sudamérica, donde no tienen tantas restricciones con respecto a las características y calidad de los materiales y por lo tanto, el mercado se muestra más favorable para sus mercancías.

En cambio la industria del vestido se encuentra más preocupada por organizar Centros de Distribución de Trabajo ³⁶ para las empresas maquiladoras de exportación. El objetivo de estos centros consiste en establecer un centro de recepción de las demandas de servicio de maquila de prendas de los Estados Unidos, lo cual permitiría la organización de la producción y comercialización de prendas de las micro y pequeñas empresas confeccionistas (Secofi, 1998: IV5).

En términos generales es posible decir que la historia de la industria textil en Tlaxcala ha estado conformada por una red de interrelaciones productivas entre industrias a domicilio hasta industrias formales tanto en la rama textil como del vestido. Aún más, las relaciones de confianza que se han desarrollado en esta zona han podido extenderse del núcleo familiar a la comunidad principalmente por la continuidad y constancia de las relaciones laborales en una misma materia de trabajo. Sin embargo, es indispensable resaltar que estas relaciones de confianza han sido construidas con base en una vieja estructura social que ha definido a la industria textil desde el siglo pasado como la intermediación la cual ha adquirido nuevas características en los últimos años, por los mercados a los que se dirige, sin cambiar las relaciones de subordinación entre diferentes tamaños de industrias y características de trabajo artesanal e industrial.

³⁶ Entrevista al Presidente de la Cámara de la Industria del Vestido, Delegación Tlaxcala.

Una de las grandes dificultades y retos para el futuro desarrollo industrial de la entidad consiste en extender las relaciones de reciprocidad y cooperación que se han formado en las empresas familiares hacia el ámbito de la comunidad local industrial, como una práctica instrumentada en compromisos de largo plazo y en beneficio de los participantes de esa asociación, superando la expectativa empresarial individualista que requiere mucho tiempo, sino fallece ante devaluaciones y crisis económicas, para lograr importantes acumulaciones de capital. Otra dificultad a superar es el confinamiento de la confianza a la pertenencia a un grupo étnico o socioeconómico, situación que dificulta la expansión de las transacciones mercantiles y en consecuencia, la construcción de una comunidad industrial con elevados niveles de confianza en la obtención de beneficios para la comunidad local en su conjunto.

En síntesis, estas redes socioproductivas fueron construidas históricamente entre estados, se han intensificado a nivel regional y hoy día se han expandido a nivel internacional modificándose así mismas, convirtiendo al territorio en donde surgieron en una región geográfica dinámica y abierta pero conservando una estructura cultural definida localmente.

Reflexiones Finales.

Lo que presentamos en este apartado es una síntesis de las principales líneas de investigación que desarrollamos y que en el proceso de realización de la misma, permitieron reconocer los requerimientos de información bibliográfica y estadística que deberán profundizarse con el objetivo de fortalecer la propuesta de interpretación sustentada en esta investigación. Al mismo tiempo, se presentan algunas recomendaciones generales sobre la instrumentación de políticas de industrialización mediante la inclusión de las variables territorio, e identidad laboral.

La relación local-global a través de las identidades. Por medio de una revisión general de la literatura que ha estudiado la interdependencia de la relación entre las condiciones económicas globales y las características locales y particulares de las sociedades en donde se concretan las mismas, encontramos una gran riqueza analítica para explicar la especificidad de las identidades territoriales que en el ámbito de la organización económica se traduce en habilidades y profesionalización difusa que conforman una identidad laboral como la de los textiles y confeccionistas de Tlaxcala.

La concepción del actor como un agente consciente de las reglas que conforman el sistema de convivencia social y de las posibilidades de transformación de las mismas, subyace como el referente teórico que facilita la comprensión del proceso de construcción de una identidad territorial y laboral capaz de adaptarse a las relativamente nuevas formas de organización socioproductivas que se presentan en el transcurso de la historia.

En este sentido, el concepto de *relocalización* ayuda a comprender las formas de apropiación de las nuevas relaciones locales-globales de acuerdo a los referentes histórico-culturales que han definido a las identidades. En el caso de Tlaxcala no solamente observamos la transformación de las características del trabajo textil y de la confección, así como de las redes de relaciones de

producción y comercialización que han caracterizado a las localidades y su región, sino que también comprendemos la manera en la que las condiciones culturales, la identidad profesional y social de los agentes económicos condicionan la construcción de las redes de relaciones en el ámbito internacional, las cuales a su vez han dado lugar a un complejo mosaico de relaciones locales-globales en continua transformación.

Reestructuración económica y modelos territoriales. Desde el punto de vista económico social, la concentración de actividades productivas que ha vivido la región Centro, en gran parte debido al Distrito Federal, promovió la formación de importantes núcleos de producción manufacturera especializada en diferentes sectores. La industria textil ha sido uno de los más importantes subsectores de la producción manufacturera de la región (Collado,1999) y como se mostró en el segundo capítulo, continua siendolo . Desde los años setenta y con más claridad en la década de los noventa, las nuevas posibilidades de organización flexible del trabajo así como las condiciones de la economía nacional, entre otros factores, dieron lugar a algunas transformaciones en la región Centro del país. De esta forma se observó un proceso de desconcentración de población y actividades económicas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México que de acuerdo a Richardson (1980) alcanzó un nivel de maduración que favoreció, de manera simultánea, la concentración o consolidación de las ciudades intermedias circunvecinas que también habían conformado en el transcurso de la historia, su estructura socio-económica y urbana.

En este proceso de desconcentración-concentración Gustavo Garza (1992) e Ismael Aguilar (1993) han proporcionado información empírica que apoya la idea de la formación de cadenas productivas intra-regionalmente, mientras que desde la perspectiva territorial Javier Delgado (1996, 1998) considera que esta situación ha sido un motor de consolidación de una megalopolis o ciudad región en el centro del país.

El modelo territorial de la región neo-taylorista, propuesto por Lipietz y Benko ayudó a esbozar de manera conjunta los procesos económicos, en particular las relaciones interempresariales y la organización territorial de una región. Como se indicó en la introducción el modelo reconocía la formación de nuevas concentraciones productivas pero no abordaba con mayor detalle la interrelación entre los procesos económicos y sociales que las definían desde antes y hasta el momento de su mayor expresión. Por esta razón, se volvió necesario estudiar a profundidad uno de los centros de concentración de una actividad manufacturera, como la industria textil, desde la perspectiva de un distrito industrial.

En este sentido surgieron nuevos retos y propuestas a nivel teórico-metodológico que se derivaron de la vinculación entre diferentes escalas; global-regional y local, así como de ámbitos de análisis, economía, sociedad y territorio. El concepto de redes socioproductivas fue una herramienta que facilitó el manejo de las escalas de análisis junto con las vinculaciones interdisciplinarias, ayudando a elaborar una análisis más complejo del desarrollo industrial de Tlaxcala para explicar la diversidad de formas de organización del trabajo y del capital de acuerdo a las particularidades de la sociedad local.

Por otra parte, las mismas redes productivas y de comercialización de la industria textil, reconocidas a partir del estudio de caso y construidas a nivel regional, plantean la posibilidad de encontrar distritos industriales "a la mexicana" en otras entidades de la región Centro. Esta situación esboza una nueva línea de investigación susceptible de continuar investigándose como una **red de distritos** en el entramado productivo que conforma a la región Centro.

En este sentido surge la pregunta, ¿La región Centro o megalopolis o ciudad región se conforma de un conjunto de distritos industriales que definen a una región ganadora en el contexto mexicano?. Si nuestros centros industriales son más bien sistemas productivos con fuertes deficiencias en lugar de distritos industriales exitosos *a la italiana*, como nuestro estudio de caso demostró,

entonces de acuerdo a Benko y Lipietz (1994: 373) sería pertinente preguntarse si las megalópolis serían la forma territorial de las regiones que ganan en los países que pierden y los distritos de redes serían la forma territorial de las regiones que ganan en los países que ganan.

Con base en lo anterior, es posible reconocer una propuesta de investigación a mediano y largo plazo que proponga responder a la pregunta de si en el contexto de México, donde las políticas de liberalización han disminuido la participación del estado en la planeación urbana y regional, así como también la decisión de basar los niveles de competitividad industrial en los bajos salarios de los trabajadores, entendida como una enorme dificultad para instrumentar estrategias de flexibilidad ofensivas, ha dejado que el mercado y particularmente las economías de aglomeración que han caracterizado a la región centro, resuelva la organización del territorio convirtiendo a la región en una gran megalópolis en donde se combinan una gran diversidad de distritos con diferentes capacidades tecnológicas y económicas en cada una de las entidades que integran la región.

Otro tema importante que se deriva de la perspectiva de relaciones locales-globales, donde las regiones se caracterizan por una creciente formación de redes y flujos de intercambio, son las nuevas vinculaciones socio-territoriales que abren nuevas líneas de análisis sobre las características y la delimitación de regiones cada vez más abiertas por las nuevas formas de organización del trabajo, inversión de capital y de la población. La consideración de redes culturales y económicas promueve la transformación de modelos territoriales estáticos construidos con base en criterios de homogeneidad, punto de partida indispensable para la investigación y comparación regional, en modelos territoriales flexibles y cada vez más cercanos a la complejidad de la dinámica económico-social recientemente acelerada por las vinculaciones globales.

La pequeña industria en la reestructuración económica del territorio.

En un intento por evaluar la flexibilidad productiva traducidas en desconcentración y relativa independencia de las pequeñas industrias con respecto a las economías de aglomeración, encontramos que tanto a nivel regional como estatal, las economías de aglomeración expresadas en centros urbanos continúan ejerciendo una fuerte atracción. En la experiencia de Tlaxcala, la dimensión de la entidad y la densa estructura urbana que la caracteriza facilita sus posibilidades de dispersión en el territorio.

Aunque existe una numerosa y constante presencia de las pequeñas industrias en la estructura industrial del país y de Tlaxcala, la variabilidad de su crecimiento parece estar estrechamente vinculada y de cierta forma vulnerada, por las situaciones de crisis económica del país.

Un problema permanente en la relación pequeña y gran industria tiene que ver con la escala y los niveles de competencia, por un lado la micro y pequeña industria han crecido más fácilmente en las ramas que requieren menor inversión en tecnología y por lo tanto mayor mano de obra, dirigiéndose a mercados que cambian con gran rapidez como calzado, textiles, plásticos, componentes electrónicos y muebles, en cambio la gran industria exige mayores niveles de capital y tecnología como la industria automovilística o de maquinaria.

En comparación con la capacidad de la gran industria para la creación de oportunidades de empleo, por el número de puestos que se crean, las posibilidades de la pequeña industria son limitadas, sin embargo debido a la diversidad de características tecnológicas, ramas industriales, tradiciones laborales y características geográfica del territorio donde se establecen, ofrece junto con la microindustria, un mercado laboral alternativo. Como observamos, tanto la pequeña como la gran industria tienen ventajas y desventajas para su participación en diversos mercados así como ante los posibles cambios en las exigencias de la producción, una adecuada combinación de la flexibilidad de las pequeñas industrias con la capacidad tecnológica de las grandes exige un

elevado nivel de organización productiva y de confianza que permita armonizar las necesidades de los diversos actores productivos.

De acuerdo a la experiencia italiana y japonesa, la organización en red industrial es la forma de obtención de flexibilidad y economías de escala, sin embargo su éxito ha dependido del grado de confianza de sus sociedades (**Fukuyama, op.cit.:** 370). En este sentido es indispensable reconocer las formas sociales bajo las cuales se encuentra organizadas las incipientes redes de producción textil y del vestido en Tlaxcala y preguntarse sobre las posibilidades de organización de un modelo industrial con mayores niveles de coordinación productiva entre diferentes niveles de establecimientos y con mayores beneficios para el conjunto de las localidades participantes.

Un distrito industrial con una estrategia de flexibilidad defensiva. Un panorama general del desarrollo histórico de la industria tlaxcalteca permite afirmar que existen antecedentes de la formación de relaciones socioeconómicas entre los diferentes niveles de industrias: micro, pequeña, mediana y grande. Por esta razón, el análisis del sector manufacturero tlaxcalteca se estudio como un *sistema industrial* susceptible de comprenderse a detalle mediante el estudio de las redes sociales que lo integraban.

El tejido socioproductivo de Tlaxcala se define por la combinación de las funciones de la producción, del mercado y la reciprocidad social como mecanismos de regulación local a varios niveles. El apoyo familiar, de amistades y comunal son apoyos fundamentales para la formación del capital inicial en la mayoría de la empresas, el mercado laboral esta generalmente regulado por el mercado pero existe cierto nivel de reciprocidad ya sea por la familia o por la pertenencia a la comunidad local y la calificación en el oficio se obtiene en la comunidad. Aunque las relaciones entre las empresas están principalmente reguladas por el mercado, el conocimiento recíproco producido por el oficio común y en ciertos casos el parentesco, favorecen un clima de confianza en los negocios. "Esta combinación entre mercado y reciprocidad da lugar a una

práctica, a una regulación territorial cuya identidad está muy marcada, que pone en cuestión uno de los principios básicos de la economía política clásica: el de la separación entre la economía y la sociedad” (Courlet y Pecqueur, 1994: 93).

A diferencia de los distritos industriales exitosos donde se desarrolla una intensa división del trabajo entre empresas intrasectorial como intersectorialmente, y donde se logra la formación de un sector que produce los bienes de capital, todos ellos elementos que consolidan un desarrollo endógeno autónomo y autosuficiente, (Garofoli, 1994:68) en el caso de Tlaxcala desafortunadamente parecen predominar los intereses externos nacionales vinculados con capital transnacional a los intereses locales. Esto significa que las posibilidades de definición de un desarrollo local todavía son remotas aunque existen la infraestructura social que significan las redes sociales y productivas que se han conformado históricamente.

La especificidad de un territorio como el estado de Tlaxcala, la identidad laboral de sus habitantes y las recientes transformaciones de las cuales damos cuenta en esta investigación, solo pueden comprenderse teniendo presente la persistencia de la tradición artesanal, su transformación en trabajo industrial, la relación de subordinación y paulatina independencia de Puebla así como la creciente presencia de inversión extranjera e industrias maquiladoras, todos ellos elementos que proporcionan un mosaico de relaciones económicas y sociales que actualmente están transformando el territorio. Hoy día, es posible decir que Tlaxcala es un ejemplo de reestructuración de un distrito industrial defensivo o no exitoso por su recurrente ausencia de inversión en tecnología, calificación de mano de obra, dependencia de inversión externa y falta de un adecuado aprovechamiento del capital social organizado en las redes de producción y comercialización de la industria textil.

Contrariamente a lo que la idea de globalización supone sobre una mayor homogeneización del territorio y de sus formas de organización del trabajo, Tlaxcala es un claro ejemplo de la particular combinación de los elementos que la

han definido históricamente y de las recientes transformaciones de la industria textil a nivel mundial, los resultados los tenemos a la vista, un territorio donde conviven y se entremezclan la tradición artesanal, el trabajo industrial y las recientes cadenas de producción impulsadas por las maquiladoras.

Cooperación y confianza. De acuerdo con los supuestos teóricos de nuestra investigación, los agentes sociales dirigen su acción con base en una compleja combinación de elementos económicos y culturales, en oposición a la propuesta de la teoría neo-clásica de la economía de un actor motivado exclusivamente por la maximización de la utilidad, por lo tanto, el estudio de la organización de la vida económica en el territorio requirió de una perspectiva histórico-cultural en donde el capital social traducido en relaciones de confianza y cooperación jugaron un papel fundamental. Las posibilidades de desconcentración de los procesos productivos de las empresas o el establecimiento de nuevas industrias, requiere no solamente condiciones tecnológicas y de infraestructura básica, también exige un ambiente sociocultural proclive a los intercambios productivos y mercantiles en donde la confianza y la cooperación disminuyan la incertidumbre de las operaciones económicas, lo que los economistas denominan costos de transacción. En esta forma, las relaciones productivas insumo-producto, las relaciones laborales y comerciales están incrustadas en relaciones sociales definidas por la costumbre de reciprocidad arraigada en la cultura local y por la reputación personal de los empresarios. (Triglia citado por Saravi, 1997: 163).

Con base en la experiencia italiana o japonesa encontramos que los atributos de confianza y cooperación no son absolutos ya que los diferentes contextos sociales, históricos y locales pueden configurar distintas formas de confianza y cooperación. En nuestro estudio de caso la cooperación se encuentra limitada por la importancia que los empresarios otorgan a la autosuficiencia como un reflejo de la competencia individual entre productores y por la competencia colectiva entre asociaciones al interior de una rama como la textil o frente a la

rama de la confección. Desde la perspectiva de la cooperación horizontal, entre iguales como las asociaciones, encontramos que existen muchos problemas de coordinación y de coincidencia sobre la posibilidad de la construcción de un proyecto económico-social local común. Los empresarios textiles están conscientes de su poder económico y político en la entidad, además de contar con las posibilidades tecnológicas de organizar por sí solos todo un proceso productivo, y por lo tanto, no muestran interés por una mayor cooperación con la Cámara de la industria del vestido. El interés de promover la cooperación entre textileros que continúan utilizando el algodón como principal materia prima, es un proceso en ciernes recientemente motivado por la creciente competencia externa. Mientras tanto, la cooperación entre los confeccionistas todavía tiene serios problemas en su proceso de institucionalización ya que debido a su juventud y diversidad de intereses provocados en la independencia o ubicación en la red de producción de maquila para el extranjero, ha provocado ciertas dificultades en el reconocimiento del presidente de la Cámara de la industria del vestido.

Por otra parte, la cooperación vertical en los encadenamientos productivos, entre desiguales, esta mediada por una relación étnica y socioeconómica en donde los textileros de Santa Ana Chiautempan, españoles y con mayor inversión de capital limitan su cooperación al interior de su grupo en oposición a los textileros del mismo municipio o de Contla, indígenas o mestizos con menor inversión de capital.

Las posibilidades de liberar los aspectos positivos de la confianza y la cooperación entre productores de diferentes ramas y tamaños de establecimientos dependen, en parte, de los retos que la competencia externa imponga a las localidades o de las oportunidades que represente la participación conjunta, en lugar del trabajo individual y limitado, ante la apertura de nuevos mercados.

Las variables socioculturales y territoriales en la definición de políticas industriales. Hasta hoy día las políticas de planeación urbano-regional o de industrialización interesadas en promover el desarrollo de los estados o las regiones, han fomentado un patrón de concentración geográfico y de poder económico en las mismas elites locales o foráneas que llegaron a invertir en la localidad o región, dejando a un lado las habilidades laborales locales existentes en algunos casos, susceptibles de potenciar un desarrollo industrial local diferenciado. Como se demostró en este trabajo, la estructura industrial del país y de una entidad como Tlaxcala tiene una enorme heterogeneidad tecnológica, de tamaño y de capital de inversión, que requiere de estrategias diferenciadas acordes con las necesidades de empleo y producción de las sociedades locales.

En síntesis, las políticas de desarrollo regional o industrial nunca han considerado la importancia de la promoción de estrategias de cooperación y conformación de la confianza vistas como estrategias de diseño socioeconómico susceptibles de impulsar la formación de mayores y mejores encadenamientos productivos. Esto significaría el diseño de estrategias político-sociales enfocadas a extender o cristalizar las relaciones de confianza familiares y comunales a estructuras institucionales capaces de promover la cooperación y el beneficio para una comunidad productiva más amplia.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar Barajas, Ismael.** (1993) *Descentralización industrial y desarrollo regional en México. Una evaluación del programa de parques y ciudades industriales, 1970-1986*, El Colegio de México, pp. 367.
- Aguilar Martínez, Adrián Guillermo** (1994). "La radicalización en Geografía. Nuevas direcciones en el debate" en Guillermo Aguilar y Ormar Moncada (Comp.) *La Geografía Humana en México: Institucionalización y desarrollo recientes*, UNAM/F.C.E., pp.38-54.
-
- _____ y Boris Graizbord (1995), "La reestructuración regional en México: cambios de la actividad económica urbana, 1980-1988" en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, pp. 140-151
-
- _____ (1996) "El sistema mundial y la "reconfiguración" regional. Una propuesta de interpretación y análisis" en Salvador Rodríguez y Rodríguez, Margarita Camarena y Jorge Serrano Moreno (coords.), *El desarrollo regional en México. Antecedentes y perspectivas*, UNAM, pp. 173-187
-
- _____ (1996), Boris Graizbord y Alvaro Sánchez, Las ciudades intermedias y el desarrollo regional en México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Instituto de Geografía y el Colegio de México, pp. 403.
-
- _____ (1997), "The urban labor market in México: Global Change, informality and social polarization", en *Urban Geography*, vo. 18, no. , February 15-March 31, pp. 106-134.
-
- _____ y MacLachlan, Ian (1998), "Maquiladora Myths: Locational and Structural Change in México's Export Manufacturing Industry" in *Professional Geographer*, 50 (3), pp. 315-331.
-
- _____ e Irma Escamilla (2000), "Reestructuración económica y Mercado Laboral Metropolitano. El caso de Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla", en Rocio Rosales Ortega (Coord.), *Globalización y regiones en México*, Miguel Angel Porrúa, México, 179-217.
-
- _____ (1999), "La Ciudad de México en la Región Centro. Nuevas formas de la expansión metropolitana" en Javier Delgado y Blanca Ramírez (coords.) *Territorio y Cultura en la Ciudad de México, Transiciones*, T.I. UAM-Xochimilco y Plaza y Valdéz, pp. 147-169.

Alonso, José Antonio (1997a), "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido en Tlaxcala, México", en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, febrero, pp. 103-110.

_____ (1997b), "Tratado de libre comercio, informalidad y desarrollo industrial en Tlaxcala", en Regiones y desarrollo, no. 2, Julio-Diciembre, pp. 277-290.

Amin, Ash y Kevin, Robins (1991), "Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades" en Revista Sociología del Trabajo (nueva época), Siglo XXI, España, no. extraordinario, pp. 181-229.

_____ (1994), "El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible", en Benko Georges y Alain Lipietz, eds, *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnánim, Generalitat Valenciana, España, pp. 123-158.

Arciniega Rosa (1999), "Reestructuración productiva e industrial en las empresas textiles", en Ludger Pries y Enrique de la Garza (coords.), *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, Ed. Friedrich Ebert Stifflug, pp. 77-97.

BANCOMEXT (1998), *Oportunidades de Negocios para la Industria Textil y de la Confección*, México.

Bagnasco, Arnaldo (1991), "El desarrollo de economía difusa: punto de vista económico y punto de vista de la sociedad" en Revista Sociología del Trabajo (nueva época), Siglo XXI, España, no. extraordinario, pp. 167-174.

Ballon, Robert J. (1996), "Compradores y proveedores en la industria automotriz japonesa (la clave humana)" en Jordi Michely (coord.) *Japan Inc en México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, UAM-Azcapotzalco, Universidad de Colima y Miguel Angel Porrúa, México, pp. 47-95.

Becattini, Giacomo (1988/89), "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en Revista Sociología del Trabajo (nueva época), Siglo XXI, España, no. 5, invierno, pp. 3-18.

_____ (1994), "El distrito Marshalliano: una noción socioeconómica, en Benko, Georges y Alain Lipietz, (editores), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ediciones Alfons El Manamin, Generalitat Valenciana, diputació Provincial de Valencia, 1994, po. 39-57.

- Benko**, Georges y Alain Lipietz (1991), "Posiciones en el nuevo debate regional", en Blanca Ramirez (comp.) *Nuevas tendencias en el análisis regional*, UAM-Xochimilco, pp. 176-191.
- Benko**, Georges y Alain Lipietz, eds. (1994), "Introducción" en Benko, Georges y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons, pp. 19-36.
-
- (1994), "De las redes de distritos a los distritos de redes", en Benko Georges y Alain Lipietz, (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Edicions Alfons El Magnanim, Generalitat Valenciana, España, pp. 365-374.
- Boisier**, Sergio. "Las regiones como espacios socialmente construidos", en *Revista de la Cepal*, no. 35, Agosto de 1988, pp. 39-53.
- Boyer**, R.(1987), *La Flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, España.
- Buendía Castro**, Irma (1995), *El uso y desuso de la mano de obra femenina: Un estudio de caso en Nanacamilpa, Tlaxcala*. Tesis de licenciatura en antropología social. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pp. 200 (aprox.).
- Cabrera Hernández**, Socorro y Terova Cote, Martha Edith (1994), *La situación socioeconómica del taller familiar y las condiciones de vida de los artesanos de San Bernardino Contla, Tlaxcala*, pp. 120.
- Castillo Palma**, Jaime y Elsa Patiño Tovar (1996), "Potencial e interacción en el Estado de Puebla", en Jorge R. Serrano Moreno (coord.), *De frente a la Ciudad de México. ¿El Despertar de los Estados que la Circundan?*, Vol.1, CRIM-UNAM y Universidad de Querétaro, pp.144-180.
- Cohen**, Ira J.(1990), "Teoría de la estructuración y praxis social" en Anthony Giddens y Jonathan Turner (edits) *La teoría social hoy*, Alianza editorial y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, pp. 351-397.
- Collado**, Carmen (1999), "Empresarios y regiones: Monterrey y la Ciudad de México. Un acercamiento histórico", en Rocío Rosales Ortega (Coord.), *Globalización y regiones en México*, Porrúa, (en prensa).
- Connolly**, Priscilla (1999), "¿Cuál megalópolis?", en Javier Delgado y Blanca R. Ramirez, (Coords.), *Territorio y cultura en la Ciudad de México, Transiciones*, Tomo 1, UAM-Plaza y Valdéz, pp. 37-46.

Consejo Nacional de Población (1990), *Información básica sobre migración por Entidad Federativa*, pp.158.

Consejo Nacional de Población, (1994), *La población de los municipios de México 1950-1990*, México.

Courlet, Claude y Bernard Pecqueur (1994), "Sistemas industriales locales en Francia: Un nuevo modelo de desarrollo", en Benko Georges y Alain Lipietz, (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnanim, Generalitat Valenciana, España, pp. 81-101.

Corona Treviño, Leonel (1997), "Innovación y competitividad en las PyME de base tecnológica", en Corona Leonel (coord.) *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, UNAM/ Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México, pp. 165-182.

De la Garza, Toledo Enrique (1994), "Reestructuración espacial y reconversión industrial" en Mario Bassols (coord.) *Campo y Ciudad. En una era de transición. Problemas, tendencias y desafíos*, UAM-Iztapalapa, pp. 47-67.

De Mattos, Carlos (1986), "Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional", en Avila Sánchez, Héctor (comp.), *Lecturas del análisis regional en México y Latinoamérica*, Universidad Autónoma de Chapingo, 1995, pp. 271-307.

De Paula Leite, Marcia, (1996), " A qualificação reestruturada e os desafios da formação profissional" en *Novos Estudos*, CEBRAP, no. 45, Julio, pp. 79-96.

Delgadillo Macías, Javier (1993), *El Desarrollo regional de México ante los nuevos bloque económicos*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp.142.

Delgado Campos, Javier (1991), "Centro y periferia en la estructura socio-espacial de la Ciudad de México", en Martha Schteingart (Coord.), *Espacio y vivienda en la Ciudad de México*, El Colegio de México y I Asamblea de Representantes del Distrito Federal, pp. 85-105.

(1996), "La formación de la ciudad-región en la ciudad de México y la aglomeración de París" en *Secuencia*, Revista del Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, núm. 36, sep-dic., pp. 89-119.

(1998), *Ciudad-región y transporte en el México Central. Un largo camino de rupturas y continuidades*, UNAM y Plaza y Valdéz, pp. 221

-
- (1999), Adriana Larralde y Carlos Anzaldo, "La corona regional de la Ciudad de México. Primer anillo exterior en formación" en Javier Delgado y Blanca Ramírez (Coords.) *Territorio y Cultura en la Ciudad de México, Transiciones*, T.I, UAM-Xochimilco y Plaza y Valdéz, pp. 171-194.
- Díaz Nuñez, Fernando** (1998), "La evolución del sector manufacturero y de la industria textil y de prendas de vestir de Tlaxcala" en Carrillo Huerta, Mario M., René Valdiviezo Sandoval (Coords.), *Tlaxcala en el Marco de la Política Regional Mexicana*, Universidad Autónoma de Tlaxcala, pp. 185-198.
- Durand Ponte, Victor Manuel** (1998), *La cultura política de los alumnos de la UNAM*, Miguel Angel Porrúa, México, pp. 86
- Dussel Peters, Enrique** (1995), "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994", en *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 6, Junio, pp.460-469.
-
- _____, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran (1997a), "El proceso de ajuste y el potencial del autoaprendizaje en la industria de la confección mexicana", en Dussel Peter, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran, *Pensar globalmente y actual regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 27-78.
-
- _____(1997b)," La evolución de las exportaciones de confección mexicana a los Estados Unidos (1990-1995)", en Dussel Peter, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran, *Pensar globalmente y actual regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 79-153.
- Esquivel Hernández, María Teresa** (1993), "Dinámica demográfica y espacial de la población metropolitana", en René Coulomb y Emilio Duhau (Coords), *Dinámica Urbana y procesos socio-políticos. Lecturas de actualización sobre la Ciudad de México*, UAM-Azcapotzalco y Observatorio de la Ciudad de México, pp. 25-44.
- Flores González, Sergio** (1997), "Desarrollo Metropolitano y Planeación urbano-regional en los Estados de Puebla y Tlaxcala 1970-1995", en *Regiones y Desarrollo*, Revista del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias sobre el Desarrollo Regional , Universidad Autónoma de Tlaxcala, no. 1, Enero-junio, pp. 23-45.
- Friedman, John** (1995), "Where we stand: a decade of world city reseach? En Paul L. Knox and Peter J. Taylor, *World cities in a world-system*, Cambridge University Press, pp. 21-47.

- Fröbel, Folker, et. al.**(1980), *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI, España editores, pp. 580.
- Fukuyama, Francis** (1996), *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Atlántida, Buenos Aires, Argentina, pp. 477.
- García Zamudio Fernando y Elizabeth Zamora Ramirez** (1996), "Tlaxcala: Industrialización y nuevas vinculaciones regionales" en Jorge R. Serrano Moreno (Coord.) *De Frente a la Ciudad de México. ¿El despertar de los Estados que la Circundan?*, v.1, UNAM y U. Autónoma de Querétaro, pp. 238-271.
- Garofoli, Gioacchino** (1994), "Los sistemas de pequeñas empresas: Un caso paradigmático de desarrollo endógeno", en Benko Georges y Alain Lipietz, eds., *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnánim, Generalitat Valenciana, España, pp. 59-80
- Garza, Gustavo** (1992), *Desconcentración, tecnología y localización industrial en México. Los parques y ciudades industriales, 1953-1988*, Colegio de México, pp. 457.
- Giddens, Anthony** (1995), *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*, Amorrortu editores, Argentina, pp. 412.
- Giménez Montiel, Gilberto** (1994), "Apuntes para una teoría de la región y de la identidad regional" en Culturas contemporáneas, vol vi, no. 18, pp. 165-173.
- Giménez Montiel, Gilberto** (1996), *Territorio y Cultura*, Colima, Universidad de Colima/Centro Universitario de Investigaciones Sociales/ Fac. De Ciencias Políticas y Sociales, pp. 21.
- Giménez Montiel, Gilberto** (1997), "Territorio, cultura e identidades. La región socio-cultural", pp. 33, mimeo.
- González Jácome, Alba** (1991), "Evolución de la industria textil en Tlaxcala, siglo XIX y primera mitad del XX" en González Jácome, Alba (comp.), *La economía desgastada. Historia de la producción textil en Tlaxcala*, Universidad Autónoma de Tlaxcala y Universidad Iberoamericana, pp. 13-42.
-
- "Consideraciones Finales" en González Jácome, Alba (comp.), *La economía desgastada. Historia de la producción textil en Tlaxcala*, Universidad Autónoma de Tlaxcala y Universidad Iberoamericana, pp. 159-164.

- Gómez-Galvarrieto, Aurora**(1999), "Introducción", en Gómez-Galvarrieto, Aurora (coord.), *La industria textil en México*, Instituto José María Luis Mora, pp. 7-29.
- Gore, Charles** (1984), *Region in Question. Space, Development, Theory and Regional Policy*, Methuen, London and New York, pp. 175-210.
- Graizbord, Boris** (1994), "Tendencias de la Geografía Humana Contemporánea: El enfoque de la "Nueva Geografía", en Guillermo Aguilar y Omar Moncada (Comp.) *La Geografía Humana en México: Institucionalización y desarrollo recientes*, UNAM/F.C.E., pp. 23-37.
- Granovetter, M.** (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, no. 91.
- Gutiérrez, Irma Eugenia** (1990), *Hidalgo, Sociedad, Economía, Política y Cultura*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, p111.
- Heath Constable, Hilari Joy** (1982), *Lucha de clases: La industria textil en Tlaxcala*, Ediciones Caballito, pp. 151.
- Hiernaux , Daniel** (1991), "En la búsqueda de un nuevo paradigma regional" en Blanca Ramírez (comp.) *Nuevas tendencias en el análisis regional*, UAM-Xochimilco, pp.34-48.
- _____ y Lindon Alicia (1993), "El concepto de espacio y el análisis regional", en *Secuencia, Revista de Historia y Ciencias Sociales* del Instituto Mora, no. 25, Nueva Época, enero-abril, pp. 89-100.
- _____ (1994), "De frente a la modernización: hacia una nueva geografía de México", en Mario Bassols (coord.), *Campo y Ciudad. En una era de transición. Problemas, tendencias y desafíos*, UAM-Iztapalapa, pp. 19-46.
- _____ (1996), "Globalización e internacionalización de las grandes ciudades: el caso de la Ciudad de México", México, mimeo, pp 30.
- _____ (2000), Hacia una teoría de las ciudades mundiales: un estado de la cuestión, en Rocío Rosales Ortega (coord.), *Globalización y regiones en México*, Miguel Angel Porrúa, México, pp. 121-138.
- (<http://www.tlaxcala.gob.mx/historia/Porfiriato/o1.htm>).
- INEGI y Gobierno del Estado de Tlaxcala** (1996), *Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala*, pp. 430
- INEGI**, (1996), *Conteo de Población y Vivienda 1995*, México.

INEGI, (1996), *Conteo de Población 1995*, Estado de Tlaxcala.

INEGI, (1997), ENADI.

Jarquín, María Teresa y Carlos Herrejón Peredo (1995), *Breve historia del Estado de México*, México, FCE y Colegio de México, pp. 214.

Leborgne, Danièle y Alain Lipietz (1994), "Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva. Dos estrategias sociales en la producción de los nuevos espacios económicos", en Benko, Georges y Alain Lipietz, (eds.), *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnánim, Generalitat Valenciana, pp.331-361.

Lipietz, Alain y Daniele Leborgne (1990), "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales" en Albuquerque Llorens, Francisco, Carlos A. de Mattos y Ricardo Jordán Fuchs (eds.). *Revolución Tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*. ILPES/ONU. Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, pp. 103-135.

Long Norman y Jan Douwe van der Ploeg (1988), "New challenges in the sociology of rural development", *Sociologia Ruralis*, vo. XXVIII-1, pp. 30-41.

Long, Norman (1996), "Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural" en Grammont, H. y Tejera Gaona, H. (coord. Generales), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Vol. I, Lara Flores, S. M. y Chauvet, M. (Coords. del volumen) *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*, INAH, UAM-A, UNAM y Plaza y Valdés, México, pp. 35-74.

Llambí, Luis (1996), "Globalización y nueva ruralidad en América Latina. Una agenda teórica y de investigación" en Grammont, H. y Tejera Gaona, H. (coord. Generales), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Vol. I, Lara Flores, S. M. y Chauvet, M. (Coords. del volumen) *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*, INAH, UAM-A, UNAM y Plaza y Valdés, México, pp. 75-98.

Marroni de Velázquez, María da Gloria (1998), "El agro tlaxcalteca: Viejas estructuras, nuevas coyunturas", en Carrillo Huerta, Mario M., René Valdiviezo Sandoval (Coords.), *Tlaxcala en el Marco de la Política Regional Mexicana*, Universidad Autónoma de Tlaxcala, pp. 167-184.

Marsden, Terry , Philip, Lowe and Sarah Whatmore (1992), "Introduction: Labour and Locality: Emerging Research Issues" en Marsden, Terry , Philip, Lowe

and Sarah Whatmore (edits), *Labour and Locality. Uneven development and the rural labour process*, David Fulton Publishers, London, pp.1-18.

- Martinelli**, Flavia y Erica Schoenberger (1994), "Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible", en Benko, Georges y Alain Lipietz, (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Edicions Alfons El Magnamin, Generalitat Valenciana, Diputació Provincial de Valencia, pp. 159-183.
- Martínez**, José Octavio (1995), "Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas", en Calvo Thomas y Bernardo Méndez Lugo (Coords.), *Micro y pequeña empresa en México. Frente a los retos de la Globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, pp. 19-50.
- Massey**, Doreen (1984), *Spatial Division of Labor. Social Structures and the Geography of Production*, Methuen, New York, pp. 339.
- Massey**, Doreen (1991), "Las regiones y la geografía" en Blanca Ramírez (comp.) *Nuevas tendencias en el análisis regional*, UAM-Xochimilco, pp. 24-31.
- Massey**, Doreen (1993), "Questions of Locality", *Geography*, no. 339, vol. 78. Part. 2, April, pp. 142-149.
- Mendiola**, P. Gerardo (1997), "Las empresas maquiladoras de exportación 1980-1995", en Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 185-226.
- Micheli**, Jordi (1996), "¿Se puede trasplantar el modelo japonés? Trayectoria de un debate", en Jordi Micheli (coord.) *Japan Inc en México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, UAM-Azcapotzalco, Universidad de Colima y Miguel Angel Porrúa, México, pp. 27-45.
- Miño Grijalva**, Manuel (1999), "¿Protoindustria colonial?", en Gómez-Galvarrieto, Aurora (Coord.), *La industria textil en México*, Instituto José María Luis Mora, pp. 31-52.
- Negrete**, Ma. Eugenia (1999), "Desconcentración poblacional en la Región Centro de México", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 14, núm. 2, Mayo-Agosto, pp. 313-352.
- Ock Park**, Sam (1996), "Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts", *Progress in Human Geography*, vol. 20, no. 4, pp. 476-493.

- Olivares, Enrique** (1990), *Economía y Tecnología en la Industrialización de México*, Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco, pp. 154.
- Ornelas Delgado, Jaime, Castillo Fernández, Dídimo y Jiménez Guillén Raúl** (1995), *Tlaxcala ¿Ilusión o desencanto?. Un análisis sobre los cambios recientes y la situación de la educación superior*, Universidad Autónoma de Tlaxcala y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, pp. 113
- Oswald S, Ursula** (1992) (Coord.), *Mitos y realidades del Morelos actual*, CRIM-UNAM, pp. 344.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo y Allen Cordero**, (1994), *Sarchí: Artesanía y capital social*, Flacso, Costa Rica, pp. 96.
- Piore, Michael J y Sabel, Charles F** (1990). *La segunda ruptura industrial*. Alianza Editorial, Madrid.
- Plan Regional Metropolitano del Valle de México** (1993), Documento extenso, Vo. I, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, cuatro secciones.
- Ramírez Rancaño, Mario** (1992), *Tlaxcala: Sociedad, Economía, Política y Cultura*. UNAM, 1992, pp. 148.
- Ramírez Velázquez, Blanca Rebeca** (1991), "Lo internacional y lo regional. Algunas reflexiones metodológicas" en Blanca Ramírez (comp.) *Nuevas tendencias en el análisis regional*, UAM-Xochimilco, pp. 79-92.
-
- (1996), "En la Búsqueda de Nuevas Alternativas Teóricas para el Análisis Regional" en Salvador Rodríguez, Margarita Camarena y Jorge Serrano (Coords.) *El Desarrollo Regional en México, Antecedentes y perspectivas*, Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional (Amecider), Universidad Autónoma de Querétaro e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 29-47.
- Ramírez, Juan Antonio** (1997), "Mecanismos financieros para las pequeñas y medianas empresas (caso Nacional Financiera)", en Corona Treviño, (Coord.), *Pequeña y Mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, UNAM/Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México, pp. 247-259.
- Ramos, Galicia Sergio** (1998), *Tlaxcala: 1960-1980, Monografía histórica*, México, pp. 223.
- Rendón Garcini, Ricardo** (1996), *Breve historia de Tlaxcala*, FCE y Colegio de México, pp. 179.

- Richardson, H.W** (1980), "Polarization reversal in developing countries", *Papers Regional Science Association*, no. 45, pp. 67-85.
- Rozga, Ryszard** (1996), "Mexican experience in developing regional innovation system", *ACSP/AESOP Joint International Congress "Local planning in a global environment"*, July 25-28, Toronto, Canadá.
- Ruiz Durán, Clemente** (1995), *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. Ariel Divulgación, México, pp. 294.
- _____ (1997), "Lo territorial como estrategia de cambio", en Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Fundación Friedrich Ebert y Editorial Jus, México, pp. 433-463.
- Sabel, F. Charles, Michael J. Piore y Michael Storper** (1991), "Tres respuestas a Ash Amin y Kevin Robins" en *Revista Sociología del Trabajo* (nueva época), Siglo XXI, España, no. extraordinario, pp. 231-255.
- Sadler, David** (1992), *The global region. Production, State Policies and Uneven Development*, Pergamon Press, Oxford, pp. 1-31.
- Saraví, Gonzalo A** (1997), *Redescubriendo la microindustria. Dinámica y configuración de un distrito industrial en México*, FLACSO y Juan Pablos Editor, México. pp. 222.
- Sarmiento Silva, Sergio** (1997), *Morelos, Sociedad, Economía, Política y Cultura*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, pp.116.
- SECOFI**, (1998) *Plan Estratégico y de Acción para la promoción del agrupamiento industrial textil-confección*, Estado de Tlaxcala, México.
- Scott, Allen J.**(1994). "La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano", en Benko, Georges y Alain Lipietz, (eds.), *Las regiones que ganan: Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnánim, Generalitat Valenciana, España, pp. 103-119
- Serrano Moreno, Jorge R** (1996), "De la periferia hacia el Centro (o el Rescate de la unidad: los Estados Circundantes ante la Ciudad de México)" en Jorge R. Serrano Moreno (Coord.) *De Frente a la Ciudad de México. ¿El despertar de los Estados que la Circundan?*, v.I, UNAM y U. Autónoma de Querétaro, pp.272-286

- Simonsen, Kirsten** (1996), "What kind of space in what kind of social theory?", Progress in Human Geography, vo. 20, no. 14, pp. 494-512.
- Sobrino, Luis Jaime** (2000), "Dinámica demográfica y competitividad económica de la Región Centro del país a fines del siglo XX" en Delgado Javier (coord.), *La ciudad de México y su ámbito regional*, Cuadernos de divulgación, Gobierno del Distrito Federal y Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, México (en prensa).
- Sternberg, Rolf** (1996), "Regional growth theories and High-tech regions" en International Journal of Urban and Regional Research, vol. 20, no. 3, sep. pp. 518-538.
- Storper, Michael** (1995), "The region as a nexus of untraded interdependencies", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, iv, pp. 605-644.
- Story, Dale** (1990), *Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y Grijalbo, México, pp. 312.
- Szekely, Miguel E** (1995), *Strategic Regional Planning at the peasants' grassroots. An experience in "Learning-in-Practice"*. Ph.D. dissertation, Pennsylvania University, pp. 424
- Thomson, Guy, P.C.**(1999), "Continuidad y cambio en la industria manufacturera mexicana, 1800-1870", en Gómez-Galvarriato, Aurora (coord.), *La industria textil en México*, Instituto José María Luis Mora, pp. 53-113.
- Unikel S., Luis, Ruiz Ch., Crescencio y Garza V., Gustavo** (1978). *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*, El Colegio de México, pp. 476.
- _____ y Lavell, Alan (1979), "El problema urbano-regional en México" en Gaceta UNAM, cuarta época, V.III, Ciudad Universitaria, 9 de Agosto.
- Uribe Echevarría, Francisco** (1991), "Small-scale industrial Development. A Policy Statement" en Henk Thomas, et. al, *Small-Scale Production. Strategies for industrial restructuring*, London:Appropriate Technology International, ATI.
- Uribe Ortega, Graciela H** (1996), *Geografía Política. Verdades y falacias de fin de milenio*. Editorial Nuestro Tiempo, pp. 319.
- Valdiviezo Sandoval, René** (1996), "Tlaxcala y la concentración regional del centro del país", Universidad Autónoma de Tlaxcala, CIISDER-MAR, Octubre, pp. 12

- Van der Ploeg**, Jan Douwe (1992), "The Reconstitution of Locality: Technology and Labour in Modern Agriculture" en Marsden, Terry , Philip, Lowe and Sarah Whatmore (edits), *Labour and Locality. Uneven development and the rural labour process*, David Fulton Publishers, London, pp. 19-43.
- Vargas González**, Pablo E.(1996), "Obstáculos y potencialidades del desarrollo regional en el Estado de Hidalgo", en Jorge R. Serrano Moreno (Coord.) *De Frente a la Ciudad de México. ¿El despertar de los Estados que la Circundan?*, v.I, UNAM y U. Autónoma de Querétaro, pp.35-75
- Veltz**, Pierre (1994), "Jerarquías y redes en la organización de la producción y del territorio", en Benko Georges y Alain Lipietz, eds., *Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Ediciones Alfons El Magnánim, Generalitat Valenciana, España, pp. 281-299.
- Villavicencio**, Daniel (1992), "Las Pequeñas y Medianas Empresas como actores del desarrollo industrial" en Argumentos. Estudios críticos de la sociedad. UAM-Xochimilco, México, no. 16/17 Diciembre, pp. 31-42.
-
- _____ y Mónica Casalet (1995), "Desarrollo tecnológico en las pequeñas y medianas empresas. Aproximaciones al caso de México", en Calvo Thomas y Bernardo Méndez Lugo (Coords.), *Micro y pequeña empresa en México. Frente a los retos de la Globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, pp. 191-217.
- Wong González**, Pablo (1993) "La nueva industrialización rural en Sonora: de la Villa a la Fábrica Global", en M.A. Vásquez (coord.), *Sonora hacia el 2000. Tendencias y Desafíos*, Impresora SINO, Hermosillo, Sonora, pp. 15-45.
- Ybarra**, Josep-Antoni (1991), "La racionalidad económica de la industrialización descentralizada" en Revista Sociología del Trabajo (nueva época), Siglo XXI, España, no. extraordinario, pp. 121-145.

ANEXOS

1. CUADROS ESTADÍSTICOS.

2. CUESTIONARIO.

Cuadro 15.1. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1982-1987.

REGION Y ENTIDAD	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
NOROESTE	7.97	5.69	6.19	5.73	7.47	8.88	6.96	8.89	9.28	8.55
NORTE	7.27	2.47	2.72	1.78	7.10	7.81	6.63	7.51	13.04	7.70
NORESTE	10.62	8.99	8.12	10.38	10.26	10.33	9.74	9.29	11.03	10.21
CENTRO NORTE	12.24	11.14	10.00	7.96	11.89	11.94	11.74	10.74	8.91	11.81
OCCIDENTE	13.86	13.24	11.10	11.97	13.15	15.77	12.21	9.18	7.79	14.80
CENTRO	36.92	51.35	55.59	52.83	40.30	34.65	47.10	49.40	44.11	37.43
PACIFICO SUR	4.01	3.15	3.16	4.14	3.40	3.82	1.31	1.31	1.06	3.25
COSTA DEL GOLFO	4.55	2.30	2.15	4.07	4.08	4.16	2.23	2.07	3.82	3.75
PENINSULA DE YUCATAN	2.57	1.69	0.97	1.15	2.34	2.65	2.09	1.60	0.95	2.49

Cuadro 15.2. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1988-1993.

REGION Y ENTIDAD	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100.00	100	100	100	100	100.00
NOROESTE	8.99	7.22	8.19	9.51	8.66	8.76	7.00	9.73	10.35	8.55
NORTE	7.77	6.87	7.89	13.26	7.73	8.11	7.27	8.98	14.27	8.11
NORESTE	10.28	9.87	10.06	12.02	10.24	10.34	10.35	10.90	13.26	10.41
CENTRO NORTE	12.53	11.30	10.20	8.79	12.16	12.90	11.86	11.60	9.91	12.66
OCCIDENTE	15.85	12.71	9.42	7.75	14.93	15.56	12.98	9.77	6.78	14.86
CENTRO	33.73	46.42	49.68	43.39	36.67	32.97	44.08	44.15	40.09	35.07
PACIFICO SUR	3.95	1.33	1.02	0.95	3.33	3.99	1.56	0.98	1.15	3.49
COSTA DEL GOLFO	4.26	2.20	1.90	3.37	3.80	4.66	2.70	1.96	2.78	4.26
PENINSULA DE YUCATAN	2.65	2.08	1.63	0.95	2.48	2.73	2.19	1.93	1.41	2.60

Cuadro 15.3. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1994-1997.

REGION Y ENTIDAD	1994					1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100.00	100	100	100	100	100.00
NOROESTE	8.89	7.29	9.28	10.93	8.70	9.70	7.95	9.84	13.00	9.52
NORTE	8.25	7.13	9.12	14.32	8.23	8.85	7.64	9.84	15.70	8.86
NORESTE	10.18	10.50	11.03	13.61	10.32	10.38	10.93	11.55	14.13	10.59
CENTRO NORTE	13.00	11.82	11.96	9.59	12.73	13.48	13.27	12.17	10.97	13.35
OCCIDENTE	15.37	13.25	9.89	7.24	14.75	15.57	13.13	11.12	6.75	14.87
CENTRO	32.71	43.73	43.88	38.99	34.79	30.37	40.73	40.37	34.34	32.32
PACIFICO SUR	4.02	1.49	0.92	1.09	3.50	4.04	1.33	0.91	0.96	3.47
COSTA DEL GOLFO	4.76	2.64	2.16	2.64	4.33	4.69	2.75	2.44	2.66	4.28
PENINSULA DE YUCATAN	2.81	2.16	1.76	1.59	2.66	2.91	2.27	1.76	1.49	2.75

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional.

Cuadro 16.1. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1982-1987

REGION Y ENTIDAD	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CENTRO	36.92	51.35	55.59	52.83	40.30	34.65	47.10	49.40	44.11	37.43
DISTRITO FEDERAL	22.31	27.28	22.38	19.41	23.12	21.48	23.84	15.57	10.98	21.52
HIDALGO	1.43	1.35	1.45	1.85	1.43	1.22	1.24	1.52	1.38	1.24
MEXICO	8.42	16.91	24.75	26.23	10.73	7.12	16.03	25.05	26.14	9.56
MORELOS	1.21	0.83	0.88	1.08	1.13	1.25	0.89	0.76	1.27	1.17
PUEBLA	3.16	4.30	4.43	3.06	3.39	3.14	4.35	4.75	3.02	3.40
TLAXCALA	0.40	0.68	1.71	1.21	0.50	0.43	0.75	1.74	1.33	0.54

Cuadro 16.2. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1988-1993

REGION Y ENTIDAD	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100.00	100	100	100	100	100.00
CENTRO	33.73	46.42	49.68	43.39	36.67	32.97	44.08	44.15	40.09	35.07
DISTRITO FEDERAL	20.61	26.32	21.69	18.44	21.61	17.19	23.03	17.41	16.30	18.06
HIDALGO	1.24	1.31	1.84	1.19	1.27	1.59	1.72	1.61	1.19	1.60
MEXICO	7.13	12.73	18.87	18.77	8.72	9.06	13.01	17.32	16.87	10.01
MORELOS	1.21	0.91	0.88	1.14	1.14	1.18	1.00	1.01	0.88	1.15
PUEBLA	3.11	4.44	4.66	2.66	3.38	3.38	4.53	5.12	3.48	3.60
TLAXCALA	0.44	0.71	1.73	1.19	0.54	0.57	0.79	1.68	1.37	0.64

Cuadro 16.3. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva, 1994-1997

REGION Y ENTIDAD	1994					1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100.00	100	100	100	100	100.00
CENTRO	32.71	43.73	43.88	38.99	34.79	30.37	40.73	40.37	34.34	32.32
DISTRITO FEDERAL	16.84	22.71	17.53	15.54	17.72	15.08	19.91	14.16	11.58	15.70
HIDALGO	1.56	1.73	1.66	1.30	1.59	1.65	1.77	1.67	1.38	1.66
MEXICO	9.11	12.86	17.23	16.67	10.04	8.56	12.38	17.11	14.88	9.53
MORELOS	1.19	1.04	0.89	0.88	1.16	1.23	0.95	0.94	0.92	1.17
PUEBLA	3.43	4.55	4.90	3.43	3.63	3.31	4.76	5.08	3.87	3.59
TLAXCALA	0.57	0.84	1.66	1.17	0.65	0.54	0.96	1.42	1.70	0.65

Cuadro 17.1. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva. 1982-1987

REGION Y ENTIDAD	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	77.60	17.50	2.90	2.00	100	77.67	17.52	2.86	1.95	100
CENTRO	71.08	22.29	4.00	2.62	100	71.89	22.04	3.77	2.30	100
DISTRITO FEDERAL	74.87	20.65	2.81	1.68	100	77.53	19.40	2.07	1.00	100
HIDALGO	77.97	16.50	2.94	2.59	100	76.78	17.52	3.52	2.18	100
MEXICO	60.85	27.57	6.69	4.89	100	57.81	29.37	7.48	5.34	100
MORELOS	83.01	12.82	2.25	1.91	100	82.79	13.24	1.85	2.12	100
PUEBLA	72.22	22.18	3.79	1.80	100	71.83	22.44	3.99	1.74	100
TLAXCALA	61.32	23.92	9.92	4.83	100	62.02	24.05	9.16	4.77	100

Cuadro 17.2. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva. 1988-1993.

REGION Y ENTIDAD	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	77.11	17.80	2.96	2.12	100	80.49	15.11	2.57	1.84	100
CENTRO	70.94	22.54	4.01	2.51	100	75.68	18.99	3.23	2.10	100
DISTRITO FEDERAL	73.54	21.68	2.97	1.81	100	76.61	19.26	2.47	1.66	100
HIDALGO	75.32	18.41	4.29	1.98	100	79.85	16.20	2.58	1.37	100
MEXICO	63.03	25.99	6.41	4.56	100	72.83	19.64	4.44	3.10	100
MORELOS	81.43	14.17	2.29	2.11	100	83.10	13.22	2.26	1.41	100
PUEBLA	70.88	23.37	4.08	1.67	100	75.56	19.01	3.65	1.78	100
TLAXCALA	62.36	23.41	9.55	4.68	100	70.94	18.49	6.67	3.90	100

Cuadro 17.3. Porcentaje de Establecimientos por Escala Productiva. 1994-1997.

REGION Y ENTIDAD	1994					1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	80.31	15.08	2.65	1.95	100	78.77	14.90	2.88	2.30	100.00
CENTRO	75.51	18.96	3.35	2.19	100	68.77	17.45	3.34	2.27	100.00
DISTRITO FEDERAL	76.33	19.33	2.63	1.71	100	67.05	16.75	2.30	1.50	100.00
HIDALGO	79.13	16.49	2.78	1.60	100	81.87	16.59	3.04	2.01	100.00
MEXICO	72.89	19.31	4.55	3.24	100	67.20	18.38	4.91	3.41	100.00
MORELOS	82.90	13.57	2.05	1.48	100	83.89	12.23	2.33	1.84	100.00
PUEBLA	75.70	18.88	3.58	1.84	100	71.70	19.53	4.03	2.45	100.00
TLAXCALA	70.41	19.35	6.74	3.50	100	64.54	21.85	6.24	5.99	100.00

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional.

Cuadro 19.1. Región Centro: Tasa de crecimiento de la Población Ocupada por Escala Productiva, 1982-1987

REGION Y ENTIDAD	TASA DE CRECIMIENTO 1982-1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	1.09	1.70	5.91	6.77	4.86
CENTRO	-5.66	-3.52	3.31	3.34	0.98
DISTRITO FEDERAL	-9.37	-8.71	5.30	9.86	2.18
HIDALGO	2.03	1.52	3.66	-4.00	1.34
MEXICO	-4.02	-1.17	2.25	-0.42	0.28
MORELOS	4.06	3.85	3.20	6.18	4.31
PUEBLA	0.86	1.87	2.81	2.96	2.42
TLAXCALA	4.58	2.50	2.32	3.61	3.03

Cuadro 19.2. Región Centro: Tasa de crecimiento de la Población Ocupada por Escala Productiva, 1988-1987

REGION Y ENTIDAD	TASA DE CRECIMIENTO 1988-1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	4.87	0.93	1.46	1.46	1.21
CENTRO	4.29	-0.04	-1.03	-1.03	0.08
DISTRITO FEDERAL	1.79	-1.69	-3.28	-3.28	0.15
HIDALGO	10.93	8.62	-0.14	-0.14	-2.79
MEXICO	8.29	0.95	-0.16	-0.16	-0.59
MORELOS	3.56	3.59	3.52	3.52	2.15
PUEBLA	6.63	1.74	2.58	2.58	4.46
TLAXCALA	10.93	2.16	1.71	1.71	2.81

Cuadro 19.3. Región Centro: Tasa de crecimiento de la Población Ocupada por Escala Productiva, 1982-1987

REGION Y ENTIDAD	TASA DE CRECIMIENTO 1994-1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	-0.86	-0.17	2.69	6.55	3.73
CENTRO	-3.31	-2.57	-0.27	0.85	-0.64
DISTRITO FEDERAL	-4.67	-4.24	-4.21	-4.42	-4.37
HIDALGO	-0.07	-0.10	2.60	9.43	4.64
MEXICO	-2.49	-1.86	2.05	1.36	0.53
MORELOS	1.12	-3.83	2.53	-4.11	-2.38
PUEBLA	-1.15	0.63	3.59	11.63	5.98
TLAXCALA	-3.61	5.14	-2.96	20.45	9.76

Cuadro 20.1. Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1982-1987.

REGION Y ENTIDAD	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
NOROESTE	6.61	5.32	6.02	4.21	5.05	10.39	8.31	8.92	8.26	8.59
NORTE	6.16	5.60	5.88	11.03	8.32	7.90	6.80	8.19	15.49	11.72
NORESTE	10.26	8.84	8.17	13.52	11.15	13.04	11.71	9.30	13.52	12.38
CENTRO NORTE	11.84	10.50	9.91	6.50	8.64	11.38	12.79	10.46	6.79	9.10
OCCIDENTE	14.30	11.03	9.02	7.41	9.34	17.17	13.30	9.37	7.47	9.94
CENTRO	43.01	54.00	56.14	50.90	51.58	30.44	41.49	49.58	43.24	42.72
PACIFICO SUR	1.99	1.07	1.57	1.05	1.25	2.95	1.27	1.17	0.90	1.22
COSTA DEL GOLFO	3.52	2.07	2.11	4.20	3.27	3.90	2.29	1.60	3.46	2.95
PENINSULA DE YUCATAN	2.31	1.57	1.18	1.17	1.40	2.84	2.04	1.41	0.87	1.39

Cuadro 20.2. Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1988-1993.

REGION Y ENTIDAD	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
NOROESTE	8.13	7.42	8.20	9.20	8.52	8.02	7.21	9.73	9.83	9.00
NORTE	7.32	7.09	7.77	6.89	7.12	7.52	7.42	8.92	20.02	13.87
NORESTE	10.30	9.93	9.90	14.40	12.21	10.50	10.43	10.98	15.63	13.09
CENTRO NORTE	12.24	11.09	10.34	7.16	9.12	12.67	11.74	11.56	8.24	10.11
OCCIDENTE	15.88	11.89	9.13	7.35	9.61	15.59	12.15	9.73	6.05	9.21
CENTRO	37.50	47.26	49.99	38.14	42.04	36.48	45.02	44.16	36.05	39.37
PACIFICO SUR	2.77	1.26	1.12	0.80	1.17	2.80	1.38	1.03	0.97	1.31
COSTA DEL GOLFO	3.40	2.10	1.92	3.36	2.85	3.82	2.51	1.98	2.32	2.50
PENINSULA DE YUCATAN	2.46	1.97	1.64	0.87	1.42	2.61	2.13	1.91	0.89	1.54

Cuadro 20.3. Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1994-1997.

REGION Y ENTIDAD	1994					1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
NOROESTE	8.02	7.49	9.61	10.61	9.48	8.77	8.43	10.32	13.65	11.66
NORTE	7.77	7.32	9.04	20.89	14.56	8.48	7.63	10.15	22.82	16.57
NORESTE	10.43	10.53	11.03	15.68	13.22	10.97	11.04	11.74	15.52	13.63
CENTRO NORTE	12.84	11.67	11.98	7.98	9.98	13.37	13.14	12.17	9.19	10.82
OCCIDENTE	15.40	12.37	9.76	6.13	9.15	15.77	12.36	10.78	6.15	9.02
CENTRO	35.95	44.67	43.78	34.51	38.28	33.07	41.20	39.71	28.73	33.17
PACIFICO SUR	2.90	1.39	0.95	0.94	1.27	2.93	1.30	0.90	0.77	1.12
COSTA DEL GOLFO	3.96	2.47	2.16	2.31	2.52	3.82	2.67	2.46	2.16	2.48
PENINSULA DE YUCATAN	2.73	2.09	1.69	0.96	1.53	2.81	2.24	1.78	1.00	1.54

Cuadro 21.1. Región Centro: Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1982-1987

REGION Y ENTIDAD	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	11.60	24.10	16.20	48.10	100	9.66	20.68	17.02	52.64	100
CENTRO	9.67	25.23	17.63	47.47	100	6.88	20.09	19.76	53.27	100
DISTRITO FEDERAL	14.66	30.12	16.49	38.73	100	8.05	17.15	19.16	55.64	100
HIDALGO	7.70	18.20	12.90	61.20	100	9.11	20.99	16.52	53.38	100
MEXICO	6.22	22.16	18.20	53.42	100	5.13	21.19	20.63	53.05	100
MORELOS	11.10	18.60	14.80	55.50	100	10.97	18.20	10.19	60.65	100
PUEBLA	10.00	28.20	19.00	42.80	100	9.26	27.45	19.36	43.94	100
TLAXCALA	5.10	21.10	31.30	42.50	100	5.50	20.56	30.24	43.70	100

Cuadro 21.2 Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1988-1993

REGION Y ENTIDAD	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	10.96	22.97	15.85	50.21	100	12.83	22.21	15.73	49.23	100
CENTRO	9.78	25.82	18.85	45.55	100	11.89	25.40	17.64	45.07	100
DISTRITO FEDERAL	12.76	29.77	17.21	40.26	100	14.47	28.35	15.11	42.07	100
HIDALGO	9.03	20.50	19.62	50.85	100	13.82	28.24	17.74	40.20	100
MEXICO	6.08	21.13	20.19	52.61	100	8.85	21.65	19.58	49.93	100
MORELOS	10.92	18.87	13.29	56.93	100	12.70	21.98	15.43	49.89	100
PUEBLA	9.68	29.30	21.14	39.88	100	11.23	26.86	20.19	41.72	100
TLAXCALA	5.56	20.42	29.39	44.63	100	8.10	19.70	27.75	44.45	100

Cuadro 21.3 Porcentaje de Población Ocupada por Escala Productiva, 1994-1997

REGION Y ENTIDAD	1994					1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL NACIONAL	12.22	21.17	15.60	51.01	100	10.51	18.63	15.08	55.77	100
CENTRO	11.48	24.71	17.84	45.98	100	10.48	23.15	18.06	48.32	100
DISTRITO FEDERAL	13.91	27.60	15.64	42.84	100	13.77	27.72	15.74	42.77	100
HIDALGO	13.34	26.61	17.58	42.47	100	11.44	22.79	16.46	49.30	100
MEXICO	8.53	20.88	19.54	51.05	100	7.71	19.27	20.54	52.48	100
MORELOS	12.49	22.27	14.01	51.23	100	14.05	21.19	16.50	48.26	100
PUEBLA	11.12	26.63	19.93	42.32	100	8.82	22.41	18.47	50.31	100
TLAXCALA	8.27	20.79	28.69	42.25	100	5.36	18.01	19.03	57.60	100

Cuadro 22. Porcentaje de Establecimientos por rama productiva, 1982 y 1987.

RAMAS DE ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS					ESTABLECIMIENTOS				
	1982					1987				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Alimentos	21.62	13.44	12.94	12.86	19.76	22.85	14.68	13.04	11.50	20.90
Bebidas	0.89	1.34	4.70	6.17	1.18	0.88	1.27	3.65	5.48	1.13
Tabaco	0.02	0.09	0.09	0.83	0.05	0.01	0.05	0.25	0.65	0.04
Textil	2.71	5.83	9.17	10.06	3.59	2.23	4.09	8.31	7.57	2.85
Predas de Vestir	9.25	12.20	10.05	4.84	9.71	9.03	11.75	9.35	6.37	9.46
Calzado y Cuero	5.52	7.11	5.53	2.29	5.74	5.45	7.00	4.44	2.99	5.65
Productos de Madera	1.53	1.75	1.76	1.53	1.57	2.66	2.84	2.26	1.79	2.66
Mueb. y Accesorios Madera	3.00	3.54	1.76	0.32	3.01	4.58	3.89	2.69	0.80	4.32
Papel	0.52	1.24	1.80	2.99	0.73	0.56	1.34	2.51	3.04	0.81
Edit. e Imprenta	7.05	4.22	3.73	2.23	6.36	7.22	4.49	3.51	2.29	6.53
Química	2.50	5.72	9.48	8.85	3.39	2.76	5.81	8.46	9.11	3.60
Petroquímica	0.09	0.17	0.09	0.06	0.10	0.16	0.27	0.25	0.15	0.18
Hule y Plástico	3.71	7.21	6.27	5.98	4.44	3.08	7.44	7.06	5.18	4.00
Min. no Metálicos	6.07	5.87	3.69	6.24	5.97	5.69	5.18	4.01	4.88	5.54
Metálica Básica	1.05	1.78	2.06	1.97	1.23	1.00	1.80	1.90	2.64	1.20
Productos Metálicos	21.62	17.51	13.38	10.25	20.43	18.54	15.83	12.93	10.06	17.73
Maq. y Eq. no Eléct.	4.89	3.48	2.50	1.78	4.51	5.54	4.00	3.91	2.29	5.15
Maq. y Apts. Eléct.	1.96	3.40	5.88	13.11	2.55	2.21	3.74	6.52	14.59	2.86
Eq. de Transp.	1.00	1.19	1.05	3.63	1.09	1.24	1.78	1.93	5.88	1.45
Otras Manufacturas	4.98	2.92	4.08	4.01	4.58	4.28	2.74	3.01	2.74	3.94

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS. Los datos de 1987 son estimaciones.

Cuadro 23. Porcentaje de establecimientos por rama de actividad, 1988 y 1993.

RAMAS DE ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS					ESTABLECIMIENTOS				
	1988					1993				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Alimentos	22.93	14.51	13.80	11.26	20.92	23.48	16.05	13.34	12.16	21.88
Bebidas	0.90	1.18	3.64	5.32	1.13	1.44	2.07	2.91	6.65	1.67
Tabaco	0.02	0.05	0.10	0.57	0.04	0.02	0.08	0.09	0.35	0.03
Textil	2.14	4.84	8.19	7.56	2.91	1.84	4.25	6.80	6.43	2.41
Predas de Vestir	9.20	11.60	9.18	5.94	9.56	9.64	11.19	10.97	8.24	9.98
Calzado y Cuero	5.47	6.94	4.59	3.09	5.65	4.80	6.21	4.99	2.60	4.98
Productos de Madera	2.64	2.81	2.21	1.90	2.64	2.72	2.54	2.12	1.37	2.65
Mueb. y Accesorios Madera	4.97	4.32	2.89	0.56	4.71	5.80	3.98	3.19	1.19	5.37
Papel	0.57	1.29	2.41	2.95	0.80	0.55	1.44	2.65	2.82	0.78
Edif. e Imprenta	7.41	4.89	4.01	3.71	6.78	9.37	5.67	4.93	3.08	8.58
Química	2.50	5.33	7.92	8.22	3.28	2.45	5.46	8.12	7.84	3.15
Petroquímica	0.16	0.25	0.31	0.14	0.18	0.11	0.35	0.41	0.18	0.15
Hule y Plástico	3.17	7.22	7.17	5.32	4.05	2.80	7.57	7.49	5.02	3.68
Min. no Metálicos	5.67	5.43	3.98	4.99	5.56	5.00	5.17	3.92	4.63	4.99
Metálica Básica	1.05	2.02	1.87	2.65	1.28	0.90	1.80	1.58	1.89	1.08
Productos Metálicos	18.15	15.23	12.31	9.70	17.28	17.45	14.49	11.09	7.84	16.66
Maq. y Eq. no Eléct.	5.29	3.94	3.81	2.33	4.94	4.47	3.46	3.22	1.76	4.24
Maq. y Apts. Eléct.	2.20	3.68	6.87	14.88	2.87	1.78	3.35	6.16	15.77	2.39
Eq. de Transp.	1.23	1.79	1.84	5.89	1.45	1.20	2.05	3.35	6.56	1.49
Otras Manufacturas	4.32	2.66	2.89	2.71	3.95	4.19	2.83	2.65	3.61	3.93

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro 24. Porcentaje de Establecimientos por rama productiva, 1994 y 1997.

RAMAS DE ACTIVIDAD	ESTABLECIMIENTOS 1994					ESTABLECIMIENTOS 1997				
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00
Alimentos	23 81	16 02	13 62	12 10	22 15	25 34	15 72	12 74	11 54	23 20
Bebidas	1 66	2 25	2 91	6 48	1 87	1 95	2 14	2 67	5 50	2 08
Tabaco	0 02	0 04	0 12	0 30	0 03	0 02	0 05	0 17	0 36	0 04
Textil	1 75	4 23	6 53	5 79	2 33	1 56	4 42	6 27	5 68	2 22
Prendas de Vestir	9 33	11 10	11 89	9 20	9 66	9 05	12 45	15 18	13 49	9 85
Calzado y Cuero	4 76	6 31	4 18	2 81	4 93	4 67	5 96	4 23	2 63	4 81
Productos de Madera	2 79	2 44	1 92	1 36	2 69	2 88	2 73	1 82	1 35	2 79
Mueb. y Accesorios Madera	5 86	3 90	3 07	1 24	5 41	5 77	4 01	2 64	1 21	5 30
Papel	0 55	1 43	2 82	2 81	0 79	0 59	1 57	3 09	2 59	0 86
Edit. e Imprenta	9 62	5 66	4 83	3 07	8 78	9 26	5 42	4 57	2 24	8 38
Química	2 41	5 51	7 77	7 84	3 12	2 52	5 56	7 12	6 64	3 21
Petroquímica	0 11	0 32	0 46	0 13	0 15	0 15	0 38	0 37	0 11	0 19
Hule y Plástico	2 74	7 70	7 49	5 45	3 66	2 78	7 65	7 66	5 54	3 72
Min. no Metálicos	4 92	5 15	3 68	4 13	4 91	4 70	4 48	3 12	3 66	4 59
Metálica Básica	0 86	1 69	1 80	1 96	1 03	0 83	1 73	1 73	2 06	1 02
Productos Metálicos	17 34	14 36	11 64	7 20	16 55	16 94	14 57	10 27	6 43	16 15
Maq. y Eq. no Eléct.	4 46	3 64	2 97	2 00	4 25	4 17	3 32	3 23	2 13	3 97
Maq. y Apts. Eléct.	1 69	3 39	5 94	15 68	2 32	1 58	3 08	6 10	15 87	2 27
Eq. de Transp.	1 19	2 04	3 56	6 86	1 49	1 13	1 94	4 17	7 42	1 48
Otras Manufacturas	4 13	2 82	2 79	3 58	3 89	4 10	2 81	2 87	3 55	3 86

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro 25. Tasas de crecimiento de establecimientos por rama productiva.

RAMAS DE ACTIVIDAD	TASA DE CRECIMIENTO, 1982-1987				TASA DE CRECIMIENTO, 1988-1993				TASA DE CRECIMIENTO, 1994-1997						
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	4.15	4.28	4.14	5.03	4.19	5.34	1.07	1.47	1.53	4.45	-0.51	0.26	2.66	5.62	-0.18
Alimentos	5.32	6.14	4.29	2.72	5.37	5.84	3.12	0.78	3.09	5.39	1.37	-0.29	0.61	4.13	1.21
Bebidas	3.98	3.26	-0.95	2.55	3.17	15.63	13.00	-2.98	6.16	12.94	4.51	-1.20	0.00	0.59	3.10
Tabaco	-4.71	-7.09	28.47	0.00	-0.97	0.00	11.84	0.00	-7.79	1.03	0.00	7.83	12.93	11.29	5.43
Textil	0.23	2.86	2.11	-0.77	-0.52	2.21	-1.57	-2.26	1.69	0.58	3.99	1.58	1.40	5.00	1.54
Prendas de vestir	1.64	3.50	2.65	10.99	3.67	6.32	0.35	5.15	8.39	5.13	-1.40	3.77	10.46	18.47	0.40
Calzado y Cuero	3.90	3.95	-0.32	10.76	3.86	2.64	-1.15	3.20	1.92	1.82	-1.03	1.44	3.00	3.49	-0.36
Productos de Madera	16.30	14.97	1.51	8.45	15.71	5.96	0.95	0.61	4.97	4.52	0.45	3.71	0.96	5.29	0.96
Mueb. y Accesorios Madera	13.33	6.24	13.40	26.19	12.05	8.66	-0.61	3.51	8.45	7.26	-0.99	1.14	1.86	4.89	0.76
Papel	5.76	5.95	11.29	5.35	6.21	4.80	3.36	3.42	0.64	3.97	1.69	3.13	5.56	3.07	2.56
Edit e Imprenta	4.65	5.58	2.89	5.62	4.73	10.40	4.11	5.74	2.14	9.47	-1.64	-1.01	0.95	-3.93	1.56
Química	6.76	4.64	1.79	5.65	5.42	4.93	1.56	1.98	0.57	3.57	0.72	0.54	0.00	0.49	0.61
Petroquímica	17.90	13.40	28.47	24.57	17.05	3.09	7.63	7.63	5.92	0.76	11.39	5.35	-4.20	0.00	5.19
Hule y Plástico	0.33	4.94	6.62	2.04	2.05	2.76	2.02	2.35	0.35	2.44	-0.07	0.06	3.34	6.11	0.36
Min no Metálicos	2.84	1.72	5.92	0.00	2.65	2.75	0.08	1.17	0.00	2.22	-1.91	-3.88	-2.33	1.82	-2.16
Metálica Básica	3.07	4.55	2.43	11.32	3.73	2.26	-1.21	-1.89	-5.15	0.87	-1.57	1.07	1.52	7.20	-0.41
Productos Metálicos	1.01	2.19	3.43	4.64	1.28	4.52	0.06	0.62	-2.69	3.69	-1.19	0.69	-1.13	2.08	-0.92
Maq y Eq no Elect	6.79	7.24	13.84	10.44	7.01	1.88	-1.54	1.85	3.98	1.28	-2.53	-2.44	5.29	7.60	-2.26
Maq y Apts Elect	6.64	6.34	6.31	7.30	6.62	0.94	-0.78	0.70	2.72	0.65	-2.39	-2.57	3.45	6.01	-0.83
Eq de Transp.	8.74	13.13	17.61	15.66	10.41	4.81	3.87	14.44	3.74	4.95	-2.19	-1.32	7.64	8.14	-0.32
Otras Manufacturas	1.01	2.95	-2.02	-2.68	1.10	4.67	2.32	-0.24	7.54	4.35	-0.75	0.12	3.52	5.37	-0.46

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industria Mediana, pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

Cuadro 26. Tlaxcala, establecimientos en la Industria Manufacturera por tamaño de establecimiento, según municipios, 1997.

MUNICIPIO	ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS 1997				
	MICRO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE	TOTAL
AMAXAC DE GUERRERO	13	0	0	0	13
APETATITLAN DE ANTONIO CARVAJAL	48	11	3	0	62
ATLANGATEPEC	8	0	0	0	8
ALTAYANCA	20	0	0	0	20
APIZACO	126	7	3	3	139
CALPULALPAN	68	8	3	0	79
CARMEN TEQUXITLAN, EL	5	0	0	0	5
CUAPIAXTLA	0	0	0	0	0
CHIAUTEMPAN	251	33	10	8	302
MUÑOZ DE DOMINGO ARENAS	15	3	0	0	18
ESPAÑITA	30	0	0	0	30
HUAMANTLA	39	4	4	0	47
HUEYOTLIPAN	3	0	0	0	3
IXTACUIXTLA DE MARIANO MATAMOROS	43	5	3	4	55
IXTENCO	11	0	0	0	11
MAZATECOCHCO DE JOSE MARIA MORELO	4	3	0	0	7
CONTLA DE JUAN CUAMATZI	373	5	0	0	378
TEPETITLAN DE LADIZABAL	44	0	0	0	44
SANCTORUM DE LAZARO CARDENAS	23	0	0	0	23
NANACAMILPA DE MARIANO ARISTA	46	4	0	0	50
ACUAMANALA DE MIGUEL HIDALGO	8	0	0	0	8
NATIVITAS	33	0	0	0	33
PANOTLA	35	3	0	0	38
SAN PABLO DEL MONTE	85	3	0	0	88
SANTA CRUZ TLAXCALA	18	0	0	0	18
TENANCINGO	3	0	0	0	3
TEOLOCHOLCO	12	0	0	4	16
TEPEYANCO	9	0	0	0	9
TERRENATE	10	0	0	0	10
TETLA DE LA SOLIDARIDAD	7	17	8	5	37
TETLATLAHUACA	7	0	0	0	7
TLAXCALA	158	6	0	5	169
TLAXCO	63	3	3	0	69
TOCATLAN	0	0	0	0	0
TOTOLAC	47	0	0	0	47
TZOMPANTEPEC	7	0	0	0	7
XALOSTOC	9	6	3	0	18
XALTOCAN	10	0	0	0	10
PAPALOTLA DE XICHTENCATL	17	19	12	6	54
XICHTZINCO	13	9	0	0	22
YAUHQUEMECAN	18	0	0	0	18
ZACATELCO	63	10	0	0	63
SANTA ISABEL XILOXOTLA	0	8	5	0	13
TOTAL	1802	167	57	35	2051

Cuadro 29. Origen del Capital y País del capital extranjero por Rama industrial.

País del Capital Extranjero			Rama industrial		Total
			Textil	Industria del Vestido	
No aplica	Origen del Capital	Local	15	3	18
		Nacional	10	6	16
		No contesto	1		1
		90%Local y 10%nacional	1		1
	Total		27	9	36
E.U.	Origen del Capital	Extranjero	1	1	2
		20%local y 80%Extranjero		1	1
Total		1	2	3	
NS/NR	Origen del Capital	Extranjero		1	1
		50%Nacional y 50%Extranjero	1		1
Total		1	1	2	
España	Origen	Extranjero	1		1
		Total	1		1

Nota: NS/NR significan no sabe no respondió.

Cuadro 30. Origen del capital por Municipio.

Municipio	Origen del Capital							Total
	Local	Nacional	Extranjero	50%Nacional y 50%Extranjero	No contesto	90%Local y 10%nacional	20%local y 80%Extranjero	
Santa Ana	11	4	1				1	17
Chiautempan								
Contla de Juan	1		1	1	1			4
Cuamatzin								
Papalotla de Xicohtencatl		3						3
Apetatitlán de Antonio de Carbajal	1	3						4
Zacatelco	2	2	2			1		7
Santa Isabel Xiloxotla	1	1						2
Sto. Toribio Xicohtzinco	1							1
Tetla		1						1
Calpulalpan	1	1						2
Apizaco		1		1	1			1
Total	18	16	4	1	1	1	1	42

Cuadro 31. Productos que elabora por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Productos que elabora	Hilo calibre 2 1/2	4		4
	Tapetes, Gabanes, Saltillos, Cobijas, telas, canguros	3		3
	Cobijas	3		3
	Hilo tejido	1		1
	Cobertores e Hilados de Acrílicos	2		2
	Colchas y maquila de estampado de cobertores	2		2
	Pantalón casual		1	1
	Blusa, pantalón, falda y vestido		4	4
	Gasa en crudo para uso Médico	1		1
	Colchas, sábanas, manteles, cojines, blancos y uniformes		1	1
	Manta de Cielo, gasa, franela, pabellón y/o mosquitero	2		2
	Hilo y tela	5		5
	Acabado de telas de Algodón (franela, popelina, cuadrillé)	1		1
	Playeras y shorts		2	2
	Delcrón Normal y delcrón silinonizado para rellenos	1		1
	Conjunto de bautizo	1		1
	Manta y Tilma	1		1
	Chamarra, Abrigos y camisas		1	1
	Ropa deportiva		1	1
	Chamarra-caballero y sacos-damas		1	1
	Cobertores, Colchas y Mantas	1		1
	Cobertores, Mantas de Viaje, Tilmas, Medias Falsas, Hilo y B	1		1
	Emborrado	1		1
	NS/NR		1	1
Total		30	12	42

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 32. Origen de la maquinaria y equipo de la empresa por Rama industrial.

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
¿De donde obtiene la maquinaria y equipo de la empresa?	NS/NR	2		2
	Industrias locales	5	1	6
	Industrias de la Cd. de México		2	2
	Comercios de la Cd. de México		1	1
	Industrias del resto del país	1	1	2
	Industrias y comercios extranjeros	17	2	19
	Comercios locales 50% y e industrias del país 50%	1		1
	Industrias locales, de la Cd. de México y del resto del país		1	1
	Industrias de la Cd. de México y la propia empresa	1		1
	Industrias de la Cd. de México y del extranjero		2	2
	Industrias locales y de la Cd. de México		1	1
	Ind. del resto del país y del extranjero	3		3
	Ind. de la Cd. de México, del resto del país y del extranjero		1	1
	Total		30	12

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 34. Número de empresas con trabajadores calificados y nivel de escolaridad

	Escolaridad de Obreros Calificados					Total	
		Ninguno	Primaria	Secundaria	Bachillerato		NS/NR
¿Todos sus trabajadores son calificados?	Si	5	3	3		3	14
	Más o igual al 50%	2	4	7	1	1	15
	Menos del 50%		2	1			3
	No		1			6	7
	NS/NR	1		1	1		3
Total		8	10	12	2	10	42

Cuadro 35. Número de empresas con trabajadores no calificados y nivel de escolaridad.

	Nivel de escolaridad de los obreros no calificados					Total	
		Ninguno	Primaria	Secundaria	Bachillerato		NS/NR
Cuenta con trabajadores no calificados?	Si		3	2		2	7
	Más o igual al 50%		4				4
	Menos del 50%	2	4	4		3	13
	No	6	1	1		6	14
	NS/NR	1	1		1	1	4
Total		9	13	7	1	12	42

Nota: NS/NR significa no sabe, no respondió.

Cuadro 36. Años de experiencia de los obreros

	Empresas con obreros calificados	Empresas con obreros no calificados
NS/NR	22	25
Se capacitan en la empresa o experiencia en las máquinas	5	8
Un año de experiencia	7	4
Dos años de experiencia	2	
Tres años de experiencia	1	
Sin experiencia	4	5
Diez años de experiencia	1	
TOTAL	42	42

Cuadro 37. Si conoce el proceso de producción de sus producto, ¿cómo lo aprendió?

		¿Conoce bien el proceso de producción de sus productos?		Total
		Si	No	
¿Cómo aprendió el proceso de producción de sus mercancías?	En la escuela	1		1
	En un taller familiar	19		19
	En un taller como empleado	9		9
	En su propia empresa	1		1
	NS/NR	7		7
	En la escuela y en un taller familiar	1		1
	No aplica		1	1
	Cursos y revistas	1		1
	En la escuela y en un taller como empleado	1		1
	En un taller familiar y en un taller como empleado	1		1
	Total	41	1	42

Nota: NS/NR significa no sabe, no respondió.

Cuadro 38. Número de Obreros y obreras por rama industrial.

No de Obreros	Rama industrial		Total
	Textil	Industria del Vestido	
0	No Obreras 38 Total	1	1
2	No Obreras 0 Total	1	1
3	No Obreras 0 Total	1	1
5	No Obreras 25 Total	1	1
6	No Obreras 0 2 Total	1 1	1 1
7	No Obreras 16 Total	1	1
8	No Obreras 42 Total	1	1
9	No Obreras 0 24 Total	1 1	1 1
10	No Obreras 1 8 70 96 Total	1	1 1 1 1
11	No Obreras 1 Total	1	1
12	No Obreras 238 Total	1	1
13	No Obreras 2 5 Total	1	1 1
15	No Obreras 20 Total	1	1
20	No Obreras 0 35 Total	1	1 1
NS/R	No Obreras NS/R Total	1	1
30	No Obreras 5 20 Total	1	1 1
35	No Obreras 0 Total	1	1
45	No Obreras 5 Total	1	1
50	No Obreras 0 30 55 Total	1 1	1 1
60	No Obreras 0 15 20 Total	1 1	1 1
65	No Obreras 0 Total	1	1
70	No Obreras 0 20 Total	1	1 1
80	No Obreras 4 10 Total	1 1	1 1
85	No Obreras 0 Total	1	1
90	No Obreras 20 Total	1	1
100	No Obreras 0 Total	1	1
110	No Obreras 20 Total	1	1
120	No Obreras 0 Total	1	1
130	No Obreras 0 Total	1	1
140	No Obreras 0 Total	1	1
150	No Obreras 0 Total	1	1
160	No Obreras 0 Total	1	1
170	No Obreras 0 Total	1	1
180	No Obreras 0 Total	1	1
190	No Obreras 0 Total	1	1
200	No Obreras 0 Total	1	1

Cuadro 38.1. Número de Empleados y empleadas por rama industrial

No Empleados			Rama industrial		Total
			Textil	Industria del Vestido	
0	No Empleadas	1	1	1	2
	Total		1	1	2
1	No Empleadas	0	1	1	2
		1		1	1
		2		1	1
		4	1		1
		5		1	1
	Total		2	4	6
2	No Empleadas	0	3	2	5
		1	3		3
		2	1		1
		3		1	1
	Total		7	3	10
3	No Empleadas	0	1		1
		1	1		1
		2	1		1
		3	1		1
		6		1	1
	Total		4	1	5
5	No Empleadas	0	1		1
	Total		1		1
6	No Empleadas	0	2		2
		2	1		1
		4		1	1
	Total		3	1	4
8	No Empleadas	2	1		1
	Total		1		1
9	No Empleadas	1	1		1
	Total		1		1
10	No Empleadas	6		1	1
	Total			1	1
12	No Empleadas	4	1		1
	Total		1		1
14	No Empleadas	1	1		1
	Total		1		1
16	No Empleadas	4	1		1
	Total		1		1
NS/NR	No Empleadas	NS/NR	2	1	3
	Total		2	1	3
27	No Empleadas	9	1		1
	Total		1		1
46	No Empleadas	9	1		1
	Total		1		1
47	No Empleadas	3	1		1
	Total		1		1
54	No Empleadas	6	1		1
	Total		1		1
70	No Empleadas	12	1		1
	Total		1		1

Cuadro 39. Características de los trabajadores por rama Industrial

Características de los trabajadores	Rama		Total
	Textil	Industrial del vestido	
NS/NR		1	1
Todos son de planta	11	3	14
Todos son eventuales	3	1	4
Mitad eventuales y mitad de planta	3	2	5
Más del 50% son de planta	5	3	8
Más del 50% son eventuales	8	2	10
Total	30	12	42

Cuadro 40. Número de trabajadores temporales y periodos de contratación

Cuantos trabajadores temporales contratan	Periodos en los que se contrata más trabajadores temporales							
	No aplica	Julio-Diciembre	Octubre-Diciembre	Febrero	Abril-Julio	Junio-Agosto	Agosto-Febrero	Total
0	20							20
2			1					1
4		1	4					5
6			1					1
8					1			1
10				1				1
15	1		3					4
20			1			1		2
25		1						1
30			1	1				2
40			2					2
60		1	1					2
	21	3	14	1	1	1	1	42

Cuadro 42. Sus trabajadores ¿están o nó sindicalizados? por rama industrial.

		Rama Industrial		Total
		Textil	Industria del vestido	
Sus trabajadores ¿están o no sindicalizados	NS/NR	4	2	6
	Todos están sindicalizados	6	3	9
	Ninguno esta sindicalizado	4	3	7
	Mitad sindicalizados mitad no		1	1
	Más del 50% esta sindicalizado	15	1	16
	Más del 50% no esta sindicalizado	1	2	3
	Total	30	12	42

Cuadro 43 Prestaciones de los obreros y empleados por rama industrial

		Obreros			empleados		
		Rama Industrial			Rama Industrial		
		Textil	Industria del vestido	Total	Textil	Industria del vestido	Total
Salario mínimo	si	4		4			
	no	25	12	37	27	11	38
	NS/NR	1		1	3	1	4
Más del s mín	si	25	12	37	25	11	36
	no	4		4	1		1
	NS NR	1		1	3	1	4
	a veces				1		1
Prima vacacional	si	25	11	36	21	10	31
	no	3		3	6		6
	NS NR	1		1	3	1	4
	a veces	1	1	2		1	1
Aguinaldo	s	29	12	41	24	10	34
	no	1		1	2	1	3
	NS NR				3	1	4
Seguro social	s	29	11	40	25	10	35
	no				1		1
	NS NR	1		1	4	1	5
	A veces		1	1		1	1
Utilidades	s	24	9	33	18	8	26
	no	4	3	7	8	3	11
	NS NR	1		1	3	1	4
	A veces	1		1	1		1
Transporte y/o despensa	s	5	4	9	6	1	7
	no	24	8	32	21	10	31
	NS NR	1		1	3	1	4
Comedor	s	6	4	10	5	4	9
	no	23	8	31	22	7	29
	NS NR	1		1	3	1	4
Guardería	s	1	2	3	1	2	3
	no	28	10	38	26	9	35
	NS NR	1		1	3	1	4
Uniforme o equipo de trabajo	s	21	7	28	8	6	14
	no	7	5	12	19	5	24
	NS NR	1		1	3	1	4
	A veces	1		1			
Sobresueldo	s	10	10	20	5	4	9
	no	18	2	20	22	7	29
	NS NR	1		1	3	1	4
	A veces	1		1			
Otras prestaciones	no	23	11	34	26	11	37
	Fondo de ahorro	4		4			
	NS NR	1		1	3	1	4
	Prestamos	1		1	1		1
	Horas extras	1	1	2			

Cuadro 44. ¿Usted y su familia han trabajado siempre en esta rama de la producción?, si no ¿en cual otra?

¿En que otras ramas de la producción ha trabajado?	¿Usted y su familia han trabajado siempre en esta rama de la producción?			Total
	Si	No	NS/NR	
No aplica	38		1	39
Funcionario		1		1
NS/NR			1	1
Metalúrgia y calzado		1		1
Total	38	2	2	42

Cuadro 45. ¿Cuanto tiempo ha trabajado usted en esta actividad?, por rama industrial.

¿Cuanto tiempo ha trabajado Usted, en esta actividad?	Rama industrial		Total
	Textil	Industria del vestido	
0	4	1	5
Toda su vida	2	1	3
NS/NR	1	2	3
4	1		1
5		2	2
7	1		1
8	1		1
10	1	1	2
12	1		1
14	1		1
15	1		1
16	1		1
20	4	3	7
23	1		1
25	3		3
27		1	1
28		1	1
30	2		2
35	1		1
36	1		1
42	1		1
43	1		1
46	1		1
Total	30	12	42

Cuadro 46. ¿Cuanto tiempo ha trabajado su familia en esta actividad?, por rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
¿Cuanto tiempo ha trabajado su familia en esta actividad?	0	8	7	15
	Toda su vida	1		1
	NS/NR	2	2	4
	8		1	1
	10	2		2
	15	1	1	2
	20	1		1
	23	1		1
	25	2		2
	27		1	1
	30	2		2
	31	1		1
	33	1		1
	50	5		5
	60	3		3
Total		30	12	42

Cuadro 47. ¿Quienes contribuyeron con el capital inicial de la empresa? por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
¿Quienes contribuyeron con el capital inicial de la empresa?	Nadie	2	4	6
	Padres	15	2	17
	Hermanos	1	1	2
	Toda la familia	7	2	9
	Instituciones Privadas	4		4
	NS/NR		2	2
	Accionistas de la matriz		1	1
	El empresario e instituciones privadas	1		1
Total		30	12	42

Cuadro 48. ¿Algunos de los empleados son familiares o amigos? Si hay familiares ¿que posiciones ocupan en la empresa?

		¿Algunos de los empleados son familiares o amigos?					Total
		Ninguno	Uno	Algunos (2o3)	Varios (3 a 6)	NS/NR	
Si hay familiares ¿que posiciones ocupan en la empresa?	No aplica	19					19
	Empleados administrativos	1	1	5			7
	Técnicos		2				2
	Obreros			1	3		4
	Empleados administrativos y técnicos	1	1		3		5
	Empleados administrativos y Obreros				1		1
	Técnicos y obreros			1			1
	Empleados administrativos y técnicos				1		1
	NS/NR				1	1	2
Total		21	4	7	9	1	42

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 49. ¿Quienes contribuyeron con el capital inicial de la empresa? y ¿Algunos de los empleados son familiares o amigos?

		¿Algunos de los empleados son familiares o amigos?					Total
		Ninguno	Uno	Algunos (2o3)	Varios (3 a 6)	NS/NR	
¿Quienes contribuyeron con el capital inicial de la empresa?	Nadie	4			2		6
	Padres	6	3	3	4	1	17
	Hermanos	2					2
	Toda la familia	5	1	1	2		9
	Instituciones Privadas	1		3			4
	NS/NR	2					2
	Accionistas de la matriz	1					1
	El empresario e instituciones privadas				1		1
	Total		21	4	7	9	1

Cuadro 50. Si existe alguna asociación¿como funciona? por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Si existe alguna asociación¿como funciona?	No aplica	18	10	28
	Socios entre hermanos de la misma empresa	1	1	2
	Hermanos en otras empresas	1		1
	Apoyo mutuo en la venta, producción y financiamiento	3		3
	Todos son dueños de todo aunque c/u cuida su empresa	2		2
	NS/NR	3		3
	Cada empresa tiene independencia operativa y adm.	1	1	2
	El hijo mayor administra todas	1		1
	Total	30	12	42

Cuadro 51. Pertenece a alguna asociación de empresarios? Si es así, que beneficios obtiene?.

		Pertenece a alguna asociación de empresarios?					Total
		Cámara Local	Cámara Nacional	Ambas	Ninguna	NS/NR	
¿Qué beneficios obtiene de estas asociaciones?	No aplica				9	1	10
	Información para acceder a insumos de mayor calidad	2	2	1			5
	Facilidades para la comercialización	1	1			1	3
	Información de cursos	3					3
	Relaciones con otras industrias	1					1
	NS/NR	1	2				3
	Ninguno	4	6	1			11
	Información de insumos de mayor calidad y de cursos	1					1
	Facilidades para la comercialización y acceso a créditos		1				1
	Información de insumos de mayor calidad, mejor precio y op.4	1					1
	Todos los beneficios	1	1				2
	Opciones 2,3,4,5 y 6		1				1
	Total	15	14	2	9	2	42

Cuadro 52. Planes para un futuro cercano por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Planes para un futuro cercano	Elaborar un nuevo producto (Cobijas)	1		1
	Crecer	9	8	17
	Crecer y exportar	3	1	4
	Cambiar maquinaria	2		2
	Crecer con maquinaria, exportaciones y crear un nuevo produc	2		2
	Mejorar la calidad de los productos y llegar a tiendas depar		1	1
	Para el crecimiento y consolidar	1		1
	Seguir igual	1		1
	Renovar maquinaria para generar mayor prod a menor costo	2		2
	NS:NR	2		2
	Estar a la vanguardia de la tecnología para sobrevivir	1		1
	Seguir igual y conseguir más clientes	1		1
	Abnr sucursales	1		1
	Asociarse con una empresa norteamericana		1	1
	Incrementr producción, ventas y mejorar calidad	2		2
	Conseguir certificación ISO9000 y ampliar ventas fuera estad	1		1
	Fusionar 2 empresas		1	1
	Crecer y abrir nuevos mercados en Puebla y México	1		1
Total		30	12	42

Cuadro 53 Localización anterior

	Frecuencia
No aplica	35
Puebla	3
Tlaxcala, Santa Catarina	
Ayometla	1
Santa Ana Chiautempan	1
Ciudad de México	1
NS/NR	1
Total	42

Cuadro 54 Niveles de importancia de los diversos criterios de localización

	Poco importante	NS/NR	Medianamente importante	Muy importante	Total
Calificación de la mano	6	10	2	24	42
Calidad de los insumos	16	14	5	7	42
Potencial del mercado	16	11	3	12	42
Infraestructura y servicios	10	12	4	16	42
Acceso a créditos	18	14	3	7	42
Apoyo gubernamental	22	17	0	3	42
Preferencias personales o familiares	15	11	3	13	42
Cercanía a Puebla y DF	18	24	0	0	42
Por la localización de la matriz	1	0	0	0	1

Cuadro 55. Alguna instancia de gobierno le ha proporcionado algún tipo de estímulo? por Tipo de estímulos recibidos

	Tipo de estímulos recibidos										Total
	No aplica	Estímulos fiscales	Facilidades para trámites administrativos	Créditos	Materias primas	Becas	NS/NR	Ninguno	Facilidades para trámites administrativos y créditos	Total	
Alguna instancia de gobierno le ha proporcionado algún tipo de estímulo?	11	1		3	1	1	3	1	1	1	15
Total	11	1	1	3	1	1	4	19	1	42	

Cuadro 56. Esta la empresa inscrita en algún programa de fomento industrial? ¿cual?

	Programa en el que esta inscrito						Total
	Decreto para promover la industria maquiladora de exportación	Decreto para la importación temporal para artículos de export	No aplica	Decreto 1 y 2	NS/NR	Compite	
Esta la empresa inscrita en algún programa de fomento industrial?	4	1	27	1	3	1	10
Total	4	1	30	1	5	1	42

Cuadro 57. Se ha considerado reubicar la empresa?, A donde reubicarse?

	A donde reubicarse					Total
	NS/NR	No aplica	Puebla	A otra localidad sin tanta competencia de maquiladoras	Sobre la carratera Tlaxcala-Puebla	
Se ha considerado reubicar la empresa?	1	36	1	1	1	4
Total	1	38	1	1	1	42

Cuadro 58. ¿Cómo eligió la localidad donde se encuentra su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Nació en ese lugar	14	33.3
Esta cerca de donde nació	6	14.3
Algunos familiares vivían o viven cerca	3	7.1
Algunos amigos se lo recomendaron	2	4.8
Por un estudio de mercado	3	7.1
Facilidades del gobierno	1	2.4
Oportunidad de rentar el inmueble	1	2.4
Esta cerca de Puebla	2	4.8
NS/NR	4	9.5
Por la mano de obra	1	2.4
La mayor parte de su vida a vivido aquí	1	2.4
Porque tenía un terreno aquí	1	2.4
Por cercanía a la Matriz	1	2.4
Por viabilidad en la zona	1	2.4
Algunos familiares viven cerca y amigos se lo recomendaron	1	2.4
Total	42	100

Cuadro 59. Porque Tlaxcala tiene o no lo que necesita para su empresa

		Tlaxcala tiene todo para su empresa?			Total
		Si	No	NS/NR	
Porque Tlaxcala tiene o no lo que necesita para su empresa	No contestó	6	1	2	9
	Mano de obra, transporte, facil.de maquinaria e infraestr	16			16
	Existen más facilidades por parte del gobierno	1			1
	No existe suf. demanda, el mercado debe buscarse fuera		1		1
	Faltan servicios		2		2
	Por su ubicación estratégica para la distribución	1			1
	La mayoría de los insumos los compra en Puebla		3		3
	Obtiene ventajas de la región Puebla-Tlaxcala.	1			1
	Mano de obra y cercanía al D:F	1			1
	Falta mano de obra calificada,maquinaria y mat.primas		1		1
	Se pueden comprar y vender bien productos e insumos	2			2
	Tiene que comprar algunas cosas en la Cd. de México			1	1
	Existe ayuda entre empresarios	1			1
	No hay las relaciones ni el apoyo para crecer		1		1
	Falta de interes de las autoridades		1		1
	Total	29	10	3	42

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 60. Caracter de la empresa y Entidad de la Matriz

		Entidad de la Matriz					Total
		No aplica	Tlaxcala	Distrito Federal	Estado de México	Puebla	
Caracter de la empresa	Matriz	6	2				8
	Establecimiento unico	26					26
	Sucursal o Filial		4	1	1	1	7
	Parte de un grupo	1					1
Total		33	6	1	1	1	42

Cuadro 61. Ubicación de las sucursales

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid No aplica	28	66.7	66.7	66.7
Mismo estado y mismo Municipio	2	4.8	4.8	71.4
Mismo estado en varios municipios	2	4.8	4.8	76.2
NS/NR	4	9.5	9.5	85.7
Puebla	2	4.8	4.8	90.5
Ciudad de México	1	2.4	2.4	92.9
Puebla y Ciudad de México	1	2.4	2.4	95.2
D.F., Tijuana y Tapachula	1	2.4	2.4	97.6
Tlaxcala y Puebla	1	2.4	2.4	100.0
Total	42	100.0	100.0	
Total	42	100.0		

Cuadro 62. Nombre de insumo A por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Nombre de insumo	Fibras sintéticas	12		12
	Lana	1		1
	Algodón	4		4
	Media Falsa	1		1
	Poliéster	4		4
	Tela	3	5	8
	Fibras Acrílicas	3		3
	Colorante	1		1
	Hilo		7	7
	Hilo de Algodón	1		1
	Total	30	12	42

Cuadro 62. Nombre del insumo B por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Nombre de insumo	NS/NR	10	2	12
	Algodón	3		3
	Manta	1		1
	Poliéster	3		3
	Tela		1	1
	Fibras Acrílicas	4	1	5
	Colorante	1		1
	Hilo de costura		2	2
	Etiquetas		1	1
	Almidón de Maíz	1		1
	Agua oxigenada, cloro jabón	2		2
	Agujas		4	4
	Bolsa natural	1		1
	Químicos	2		2
	Cierres		1	1
	Acrilán	1		1
	Fibras Naturales	1		1
	Total	30	12	42

Cuadro 62. Nombre del insumo C por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Nombre de insumo	NS/NR	18	4	22
	Fibras sintéticas regeneradas	2		2
	Chino Enlaco	1		1
	Tela		1	1
	Colorante	1		1
	Acidos y suavizantes	3		3
	Hilo de costura	2	1	3
	Botones		1	1
	Agua oxigenada, cloro, jabon		1	1
	Agujas		2	2
	Químicos	1		1
	Elásticos		1	1
	Hilo poliéster	2		2
	Silicón, gredas		1	1
Total		30	12	42

Procedencia del Insumo B * Nombre de Insumo por Rama Industrial

Rama Industrial	Procedencia del Insumo B	Nombre		Total	
		NSNR	Fibras Naturales		
Textil	Procedencia del Insumo B	Local	1	3	
		Estatal		2	
		Región centro		5	
		Resto del país		4	
		Resto del país y EU/Canadá		1	
		Región centro y resto del país		2	
		Estatal y región centro		1	
		Región centro y EU/Canadá		1	
		Total		30	
		Industria del Vestido	Procedencia del Insumo B	Local	
	Estatal				1
Región centro				2	
EU/Canadá				3	
Total			12		

Cuadro 63. Procedencia del insumo c por Nombre de insumo por Rama Industrial

Rama Industrial	Procedencia del insumo c	Nombre de insumo											Total					
		D	Fibras sintéticas regeneradas	Chino Entiase	Tela	Colorante	Acidos y suavizantes	Hilo de costura	Botones	Agua oxigenada, cloro jabón	Agujas	Químicos		Elasticos	Hilo poliéster	Símbolos grecas		
Rama Industrial Textil	NSNR Resto del mundo Europa Asia América Resto del mundo	18	1	1			1							1			18	
			1				1											3
			1			1	2	1				1						6
				1			1	1							1			2
			2	1		1	3	2				1			2			30
Industria del Vestido	NSNR Europa Asia América Resto del mundo	4															4	
					1					1	1						2	
														1			3	
								1								1	2	
					1			1	1		1			1			1	12

Cuadro 64. Procedencia del insumo A por Tamaño de las industrias que abastecen el insumo A por Rama industrial

Rama industrial	Tamaño de las industrias que abastecen el insumo A						Pequeña 50% y Mediana 50%	Total		
	No aplica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande					
Textil	Procedencia del insumo A	Local		3				3		
		Estatad		1	1	1		3		
		Región Centro	1			2	2	1	6	
		Resto del país					5		5	
		Local y región Centro		1	1		1	1	4	
		Resto del país y EU/Canadá		1		2			3	
		Suiza, Holanda y China				1			1	
		Región centro y resto del país			1	1			2	
		Estatad y región centro			1		1		2	
		Región Centro y EU/Canadá				1			1	
		Total	1	2	7	8	10	2	30	
		Industria del Vestido	Procedencia del insumo A	Local				1		1
				Región Centro				2	1	3
Resto del país					1			1		
EU/Canadá				1				1		
Resto del país y EU/Canadá						2	1	3		
Región Centro y Corea							1	1		
Estatad y región centro						1		1		
Local y EU/Canadá						1		1		
Total	1			1	1	4	5	1	12	

**Procedencia del insumo B por Tamaño de la empresas que abastecen el insumo B *
Rama industrial**

Rama industrial			Tamaño de la empresas que abastecen el insumo B					Total
			No aplica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Textil	Procedencia del insumo B	NS/NR	10				1	11
		Local			2		1	3
		Estatad	1			1		2
		Región centro	1		1	3		5
		Resto del país			1	1	2	4
		Resto del país y EU/Canadá				1		1
		Región centro y resto del país			1	1		2
		Estatad y región centro			1			1
		Región centro y EU/Canadá				1		1
		Total			12		6	8
Industria del Vestido	Procedencia del insumo B	NS/NR	2					2
		Local				1		1
		Estatad				2		2
		Región centro					3	3
		EU/Canadá	1	1			1	3
		Estatad y EU/Canadá				1		1
Total			3	1		4	4	12

**Procedencia del insumo c por Tamaño de las empresas que abastecen el Insumo C
* Rama industrial**

Rama industrial			Tamaño de las empresas que abastecen el Insumo C					Total
			No aplica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Textil	Procedencia del insumo c	NS/NR	18					18
		Local			2		1	3
		Estatad				1		1
		Región centro			2	3	1	6
		Resto del país				1	1	2
		Total			18		4	5
Industria del Vestido	Procedencia del insumo c	NS NR	4					4
		Estatad				2		2
		Región centro				1	2	3
		Resto del país		1	1			2
		EU/Canadá	1					1
Total			5	1	1	3	2	12

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió

Cuadro 65. Nombre de insumo A y Dificultades de adquisición de insumos.

Nombre del insumo	Dificultades de Adquisición del Insumo A							Total
	Ninguna	Distancia	Calidad	Disponibilidad Inmediata	Disponibilidad del color	Calidad y disponibilidad	Cambios en la paridad del dólar	
Fibras sintéticas	9	1	2					12
Lana			1					1
Algodón	3					1		4
Media Falsa	1							1
Poliéster	3				1			4
Tela	7		1					8
Fibras acrílicas	3							3
Colorante							1	1
Hilo	6			1				7
Hilo de Algodón		1						1
Total		2	4	1	1	1	1	42

Nombre del insumo B y Dificultades de adquisición

Nombre del insumo	Dificultades de Adquisición del Insumo B					Total
	No aplica	Ninguna	Distancia	Calidad	Disponibilidad Inmediata	
NS/NR	12					12
Algodón		2		1		3
Manta		1				1
Poliéster		3				3
Tela		1				1
Fibras Acrílicas		3		1	1	5
Colorante		1				1
Hilo de costura		1		1		2
Etiquetas		1				1
Almidón de Maíz			1			1
Agua oxigenada, cloro y jabón		2				2
Agujas		4				4
Bolsa natural			1			1
Químicos		2				2
Cierres		1				1
Acrlán		1				1
Fibras Naturales		1				1
Total		24	2	3	1	42

Nombre de insumo C y Dificultades de adquisición

		Dificultades adquisición insumo c			Total	
		No aplica	Ninguna	Distancia		Disponibilidad inmediata
Nombre de insumo	NS/NR	22				22
	Fibras sintéticas regeneradas		2			2
	Chino Enlace		1			1
	Tela		1			1
	Colorante		1			1
	Acidos y suavizantes		2	1		3
	Hilo de costura		3			3
	Botones		1			1
	Agua oxigenada, cloro, jabón		1			1
	Agujas		1		1	2
	Químicos		1			1
	Elásticos		1			1
	Hilo poliéster		2			2
	Silicón, gredas		1			1
Total		22	18	1	1	42

Cuadro 66. Tipo de relación con empresarios que le venden insumo A y ¿Existe algún tipo de asociación familiar entre empresas?

		¿Existe algún tipo de asociación familiar entre empresas?			Total
		Si	No	NS/NR	
Tipo relación con empresarios que le venden insumo A	No aplica		1		1
	Ninguna	5	11	6	22
	Amigos por trabajar en el área	4	5	1	10
	Familiares	4	1	1	6
	Amigos desde la infancia y por trabajar en el área		1		1
	Amigos desde la infancia y familiares		1		1
	NS/NR		1		1
Total		13	21	8	42

Cuadro 67 Motivos de adquisición de los insumos

Nombre de insumos	Insumo A		Insumo B		Insumo C	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Mejores precios	4	9.5	6	14.3	4	9.5
Facilidades de pago	1	2.4	1	2.4	2	4.8
Calidad	8	19.0	5	11.9	3	7.1
Por ser familiares	2	4.8	1	2.4		
Facilidades de pago y por ser amistades	1	2.4	1	2.4	1	2.4
Mejores precios y calidad	3	7.1	1	2.4	1	2.4
Tienen el color que se necesita	1	2.4				
Mejores precios y facilidades de pago	3	7.1	3	7.1	2	4.8
Porque no existen en el país	1	2.4				
Mejores precios, facilidades de pago y calidad	2	4.8	2	4.8		
Mejores precios y confianza en los dueños	1	2.4				
Por la atención	1	2.4				
Por ser del mismo grupo	2	4.8				
Siempre le han abastecido	1	2.4				
Mejores precios, facilidades de pago, calidad y confianza	3	7.1	4	9.5		
Porque son empresas especializadas	1	2.4	1	2.4	1	2.4
Facilidades de pago y calidad	2	4.8	2	4.8	2	4.8
Opciones 1,2 y 3 y porque no hay en la zona	1	2.4				
Mejores precios, fac.pago, calidad y porque aquí no hay	1	2.4				
Fac.de pago, calidad,confianza en los dueños y por amistad	1	2.4	1	2.4		
Precios,fac.de pago,calidad,confia en dueños y por familia	1	2.4			1	2.4
Precios,calidad y confianza en dueños	1	2.4	1	2.4		
Otros no especificados			1	2.4	1	2.4
Opciones 1,2,3 y 4					2	4.8
Mejores precios, facilidades de pagoyconfianza en dueños					1	2.4
No aplica			12	28.6	21	50
Total	42	100	42	100	42	100

Los insumos que están agrupados bajo la categoría de A, B y C se mencionan detalladamente en el cuadro 65.

Cuadro 68. Fabricación como principal actividad de la empresa por rama industrial.

Porcentaje de Fabricación como actividad de la empresa	Rama industrial		Total
	Textil	Industria del Vestido	
No fabrica	3	9	12
50	1	1	2
60	1		1
80	1		1
90		1	1
95	1		1
100	23	1	24
Total	30	12	42

Maquila como principal actividad de la empresa por rama industrial

Porcentaje de Maquila como actividad de la empresa	Rama industrial		Total
	Textil	Industria del Vestido	
No maquila	23	1	24
5	1		1
10		1	1
20	1		1
40	1		1
50	1	1	2
100	3	9	12
Total	30	12	42

Cuadro 69. Servicios que requiere de otras empresas y Tamaño de las mismas

Servicios que requiere de otras empresas	Tamaño de las empresas que le otorgan servicios						Total
	no aplica	Microindustria	Pequeña industria	Mediana industria	Gran industria	Micro, pequeña y mediana industria	
No aplica	28						28
Transformación parcial de un producto (dar a maquilar)			2	1	2		1
Servicio especializado		1		2			3
Transformación parcial y subcontratación		1	1				2
Transformación parcial de un producto y insumo		1	1	3	2	1	3
Total	28	3	4	3	2	1	42

Cuadro 70. Tipo de servicios que proporciona a otras empresas y Tamaño de las mismas

Tipo de servicios que proporciona a otras empresas	Tamaño de empresas que reciben sus servicios							Total
	No aplica	Microindustria	Mediana industria	Gran industria	Mediana y gran industria	Pequeña y gran industria	Micro, pequeña y mediana	
No aplica	23							23
Transformación parcial (recibir para maquilar)		2	3	4		1	2	13
Transformación total de un insumo (producto intermedio)		2	1	1				4
Recibe para maquilar y transformación total de un insumo			1	1	1			2
Total	23	4	5	5	1	1	2	42

Cuadro 71. Servicios que requiere de otras empresas y Ubicación de las mismas

Servicios que requiere de otras empresas	Ubicación de las industrias que le otorgan servicios						Total
	No aplica	local	EU/Canadá	NS/NR	Puebla	Local, Puebla y Cd de México	
No aplica	28						28
Transformación parcial de un producto (dar a maquilar)	5				1		6
Servicio especializado	1		1	1			3
Transformación parcial y subcontratación	2						2
Trans parcial de un producto y trans total de un insumo	2					1	3
Total	28	10	1	1	1	1	42

Cuadro 72. Tipo de servicios que proporciona a otras empresas y Ubicación de las mismas

Tipo de servicios que proporciona a otras empresas	Ubicación de industrias que reciben sus servicios								Total	
	No aplica	Local	Cd. de México	Resto del país	EU/Canadá	Puebla	Local, Puebla y Cd. de México	Estatal y Cd. de México		Estatal y resto del país
No aplica	23									23
Transformación parcial (recibir para maquilar)	6		1	1	1	1	2	1		13
Transformación total de un insumo (producto intermedio)	2			1					1	4
Recibe para maquilar y transformación total de un insumo					1	1				2
Total	23	8	1	2	2	2	2	1	1	42

Cuadro 73. ¿Existe alguna relación con las empresas que reciben sus servicios?

Respuestas	Frecuencia	Porcentajes
No aplica	18	42.9
Ninguna	15	35.7
Amigos de la infancia	1	2.4
Amigos de trabajo	6	14.3
Familiares	2	4.8
Total	42	100

Cuadro 73. ¿Existe alguna relación con las empresas que le otorgan servicios?

Respuestas	Frecuencia	Porcentajes
No aplica	25	59.5
NS/NR	1	2.4
Ninguna	9	21.4
Amigos de trabajo	5	11.9
Familiares	2	4.8
Total	42	100

Cuadro 75. Sus productos tienen posibilidades de expansión durante los próximos 5 años? ¿porqué?

		Los productos tienen posibilidades de expansión durante los próximos 5 años?			Total
		Si	No	NS/NR	
Porqué considera que tiene posibilidades?	El mercado continúa creciendo	10			10
	Por la calidad del producto	9			9
	La demanda se mantiene y se evitan los intermediarios	1			1
	Ya no se monopolizan los clientes	1			1
	NS/NR	16	1	2	19
	Por el programa de Maquila 2003	1			1
	Son atractivas ya que son artesanías	1			1
Total		39	1	2	42

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 76. ¿Que tipo de competencia leal enfrenta? por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Que tipo de competencia leal enfrenta?	Calidad de las materas primas	8	6	14
	Diseño del producto	3	1	4
	Distribución	1		1
	Publicidad	3		3
	Precio	1		1
	NS/NR	4	3	7
	Ofrecen volúmen y calidad	4		4
	Prestigio de las otras	1		1
	Los cuatro primeros factores		1	1
	Distribución y publicidad	1		1
	Calidad y precio	1		1
	Calidad y diseño	1	1	2
	Tráfico de clientes	1		1
	Mejor maquinana	1		1
	Total	30	12	42

Nota: NS/NR significan no sabe, no respondió.

Cuadro 76. En que consiste la competencia desleal de productos extranjeros? por rama industrial.

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
En que consiste la competencia desleal de productos extranjeros?	Productos equivalentes más baratos	10	2	12
	Productos chatarra más baratos	6	1	7
	No aplica	2	2	4
	NS/NR	5	5	10
	Productos equivalentes más baratos y caducos	1		1
	Todas las opciones	2		2
	No tiene competencia desleal	3	1	4
	Productos equivalentes y chatarra más baratos	1		1
	Dentro de los mismos maquiladores		1	1
	Total	30	12	42

Cuadro 77. ¿Quiénes compran o ayudan a comercializar los productos?
por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
¿Quiénes compran o ayudan a comercializar los productos?	Algunos familiares	3		3
	Algunos amigos	1		1
	Clientes fijos que tienen confianza en sus productos	13	6	19
	Clientes variables	4	2	6
	Familiares, amigos y clientes fijos		1	1
	compadres	1		1
	No aplica	1		1
	Clientes fijos y variables	4	1	5
	familiares, amigos, clientes fijos y variables	1		1
	Nadie	1		1
	Algunos familiares y clientes fijos	1		1
	NS/NR		2	2
Total	30	12	42	

Cuadro 78. Año de inicio de exportación por Rama industrial y País al que exporta

País al que exporta	Año de inicio de exportación	No exporta	Rama industrial		Total
			Textil	Industria del Vestido	
No aplica			20	6	26
	Total		20	6	26
Europa (Inglaterra, Portugal, Francia)		1990	1		1
		1995	1		1
		1996	1		1
		Total	3		3
E.U.		1988	1		1
		1990	2		2
		1993	1		1
		1996		2	2
		1997		2	2
		1998	1	1	2
	Total		5	5	10
Canadá		1991	1		1
	Total		1		1
Centro y Sudamérica		1994	1		1
	Total		1		1
Europa y E.U.A.		1994		1	1
	Total			1	1

Cuadro 79. Dificultades para exportar por Rama industrial

		Rama industrial		Total
		Textil	Industria del Vestido	
Dificultades para exportar	No exporta	20	6	26
	Mala calidad de insumos nacionales		1	1
	Restricciones sanitarias, normas técnica, etc.	1	1	2
	Falta de financiamiento	1		1
	Pago de impuestos en EU/Canadá, Transporte y cuotas Secofi	1		1
	Ninguna	5	3	8
	Falta de financiamiento y cuotas Secofi		1	1
	Falta de financiamiento e insumos nac. caros	1		1
	Trámites	1		1
	Total		30	12

Cuadro 80. ¿Cómo lograron encontrar clientes en el extranjero?

	Frecuencia	Porcentaje
No tiene clientes en el extranjero	26	61.9
Mediante filial	2	4.8
Los clientes lo buscaron	4	9.5
Ayuda de directorio	2	4.8
Haciendo propaganda propia	2	4.8
Por trato directo	2	4.8
Internet	1	2.4
Los clientes lo buscaron y por intermediarios	1	2.4
Los clientes lo buscaron y con ayuda de directorio	1	2.4
Participando en eventos de exportación	1	2.4
Total	42	100

Cuadro 81. ¿Qué tuvo que hacer para exportar?

	no aplica	si	no	total
Modernizar tecnología	27	5	10	42
Invertir grandes cantidades de dinero	27	3	12	42
Utilizar más insumos importados	27	1	14	42
Buscar obreros más calificados	27	5	10	42
Capacitar a los obreros	27	8	7	42
Mejorar el diseño del producto	27	11	4	42
Mejorar el proceso productivo	27	8	7	42
Aumentar la escala de producción	27	6	9	42

Cuadro 82. Nivel de importancia del mercado exterior para su empresa por Rama industrial

Nivel de importancia del mercado exterior para su empresa	Rama Industrial		Total
	Textil	Industria del Vestido	
No aplica	20	5	25
Muy importante	9	7	16
Poco importante	1		1
Total	30	12	42

Cuadro 83. ¿Cual es el futuro de su empresa con respecto al mercado exterior?

	Frecuencia	Porcentaje
No aplica	25	59.5
Piensa continuar en el mercado exterior	2	4.8
Piensa aumentar sus exportaciones	12	28.6
Piensa buscar socios en el extranjero	2	4.8
aumentar exportaciones y buscar socios en el extranjero	1	2.4
Total	42	100

Cuadro 84. Año de inicio de exportación y Municipio por Rama industrial

Rama industrial	Año de inicio de exportación	Municipio										Total			
		Santa Ana Chilauteopan	Cortía de Juan Cuamatzin	Papalotla de Xicohtencatl	Apetatitlán de Antonio de Carbajal	Zacateco	Santa Isabel Xiloxotla	Sto. Toribio Xicohtzinco	Tetla	Calpulalpan	Apizaco				
Textil	No aplica	8		1	4	5	1								20
	1988		1												1
	1990	1	2												3
	1991		1												1
	1993	1													1
	1994	1													1
	1995			1											1
	1996	1													1
	1998								1						1
Total		12	4	2	4	5						1			30
Industria del Vestido	No aplica	2													6
	1994	1											2		1
	1996	1				1									2
	1997			1		1									2
	1998	1													1
Total		5		1		2							2	1	12

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

CUENTONARIO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA EN TLAXCALA

PROYECTO: La pequeña industria como una estrategia de desarrollo regional:
Tlaxcala en el contexto de la Región Centro de México.

El objetivo de este trabajo consiste en encuestar a 101 pequeñas empresas de las ramas textil y prendas de vestir. La información recopilada será **confidencial** y sólo será utilizada como agregados estadísticos sin mencionar nombres de las empresas y de los encuestados.

Número de la encuesta _____
Lugar de levantamiento _____
Nombre del entrevistador _____
Nombre y Puesto del entrevistado _____
Fecha _____

Referencias:
Instituto de Geografía
UNAM
Dr. Adrian Guillermo Aguilar
Investigador Titular de Tiempo Completo
Tels: (01-5)616-04-44 y 622-43-30

0. INFORMACION GENERAL

1. Nombre de la Empresa

2. Dirección y teléfono

3. Municipio y Localidad

I. PERFIL DE LA EMPRESA

4. Carácter de la empresa _____.

1. Matriz
2. Establecimiento único (pase a la pregunta 11)
3. Sucursal o Filial
4. NS/NR

5. Ubicación de la Matriz

- 1) Entidad _____
- 2) Localidad _____

6. Número de sucursales _____

7. Ubicación de las sucursales; entidad y localidad.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

8. ¿Existe integración entre matriz y sucursales? _____

1. Sí
2. No (pase a la pregunta 11)

9. ¿Que tipo de integración hay? _____

- 1) Horizontal (pase a la pregunta 11)
- 2) Vertical
- 3) Ambas

10. Posición que ocupa el o los productos principales de esta sucursal en la integración vertical. _____

- 1) Insumo
- 2) Producto
- 3) Producto final

11. Año de inicio de actividades en este domicilio. _____

12. ¿ Donde estaba localizada su empresa, antes de ocupar este domicilio?

- 1) Estado _____
- 2) Localidad _____

13. Rama de actividad industrial a la que pertenece _____

- 1) Textil
- 2) Industria del Vestido.

14. Producto (s) que elabora

15. Origen del capital de la empresa (en porcentaje)

- 1) Local _____ %
- 2) Nacional _____ %
- 3) Extranjero _____ %. País _____.

16. El local que ocupa la empresa es:

- 1) Propio
- 2) Rentado
- 3) Prestado
- 4) Otro, especificar _____

II. MANO DE OBRA.

17. Número de trabajadores cuando inicio operaciones _____

18. Número de trabajadores actualmente,

I. Obreros

- 1) Hombres _____
- 2) Mujeres _____
- 3) Total _____

II. Empleados

- 4) Hombres _____
- 5) Mujeres _____
- 6) Total _____

19. Porcentaje de trabajadores y empleados con las siguientes características:

I. Obreros

- 1) Calificados _____
2) no calificados _____

II. Empleados

- 3) Técnicos y/o supervisores _____
4) Directivos y/o gerentes _____

20. Porcentaje del personal ocupado (obreros y empleados) en las siguientes categorías:

I.

1. de planta _____
2. eventuales _____

II.

3. Sindicalizados _____
4. No sindicalizados _____

21. Si existe un período del año cuando se contraten más trabajadores temporales

- 1) Aproximadamente, cuantos _____
2) Período, en meses _____

22. Nivel de escolaridad requerido por la planta para las siguientes categorías laborales (Anotar las siguientes claves: 00) Ninguno, 01) primaria, 02) secundaria, 03) Bachillerato, 04) estudios técnicos, 05) estudios universitarios, 06) NS/NR.)

- | | Años de experiencia |
|----------------------------------|---------------------|
| 1. Directivos o gerentes _____ | 1.1. _____ |
| 2. Técnicos o supervisores _____ | 2.1 _____ |
| 3. Obreros calificados _____ | 3.1 _____ |
| 4. Obreros no calificados _____ | 4.1 _____ |
| 5. Empleados _____ | 5.1 _____ |

23. ¿De dónde procede la mayor parte del personal ocupado?. (Región Centro: D.F., Estado de México, Hidalgo, Puebla, Morelos)

I. Obreros

- 1) De la localidad o municipio _____
2) Resto del estado _____
3) Región Centro _____
4) Otros estados _____

II. Empleados

5. De la localidad o municipio _____
6. Resto del estado _____
7. Región Centro _____
8. Otros estados _____

24. Si tiene problemas de rotación de personal ¿de qué magnitud son? _____

- 1) Muy escasos
2) Pequeños
3) de mediana importancia
4) de gran importancia

25. ¿A que atribuye estos problemas de rotación? (Selecciona en orden de importancia. **Claves:** 01) muy importante, 02) regularmente importante, 03) escasa importancia, 04)NS/NR).

- 1) Incentivos para laborar y desarrollarse _____
- 2) Niveles salariales _____
- 3) Enfermedad _____
- 4) Accidentes _____
- 5) Requisitos de calificación _____
- 6) Aspectos sindicales _____
- 7) Otros. _____

26. ¿Cuales de las siguientes prestaciones ofrece a sus empleados? (Marcar con una X)

- | I. Obreros | _____ | II. Empleados | _____ |
|-----------------------------------|-------|-------------------------------|-------|
| 1) El salario mínimo | _____ | 13) Salario Mínimo | _____ |
| 2) Más del salario mínimo | _____ | 14) Más del salario mínimo | _____ |
| 3) Primas Vacacionales | _____ | 15) Primas vacacionales | _____ |
| 4) Aguinaldo | _____ | 16) Aguinaldo | _____ |
| 5) Seguro Social | _____ | 17) Seguro social | _____ |
| 6) Reparto de Utilidades | _____ | 18) Reparto de Utilidades | _____ |
| 7) Transporte y/o despensa | _____ | 19) Transporte y/o despensa | _____ |
| 8) Servicio de comedor | _____ | 20) Servicio de comedor | _____ |
| 9) Guarderías | _____ | 21) Guarderías | _____ |
| 10) Uniforme o equipo de trabajo | _____ | 22) Uniforme o equip. trabajo | _____ |
| 11) Sobresueldo por productividad | _____ | 23) Sobresueldo | _____ |
| o puntualidad | | | |
| 12) Otras _____ | | 24) Otras. _____ | |

27. Número de empleados recomendados por;

- 1) Otro (s) empleados _____
- 2) Amigos _____
- 3) Compadres _____
- 4) Familiares _____
- 5) Otros, especificar _____

III. INSUMOS.

28. Nombre y tipo de insumos utilizados en la producción, en orden de importancia.

Nombre	Tipo
A) _____	a) _____
B) _____	b) _____
C) _____	c) _____

Tipo: 1) Materias primas naturales, 2) Producto intermedio y 3) Producto terminado.

29. Lugar de procedencia de los insumos (porcentaje aproximado).

	Insumos		
	A	B	C
1) Local	_____ %	_____ %	_____ %
2) Estatal	_____ %	_____ %	_____ %
3) Región Centro	_____ %	_____ %	_____ %
4) Resto del país	_____ %	_____ %	_____ %
5) EU/ Canadá	_____ %	_____ %	_____ %
6) Otros	_____ %	_____ %	_____ %
7) NS/NR	_____ %	_____ %	_____ %

30. ¿Qué tipo de industrias le abastecen actualmente? (Porcentaje aproximado de acuerdo al tipo de insumo)

	A	B	C
1) Micro	_____	_____	_____
2) Pequeña	_____	_____	_____
3) Mediana	_____	_____	_____
4) Grande	_____	_____	_____

31. Dificultades para la adquisición de los insumos (Marcar con una X)

	A	B	C
1) Ninguna	_____	_____	_____
2) Distancia	_____	_____	_____
3) Calidad	_____	_____	_____
4) Disponibilidad inmediata	_____	_____	_____
5) otra	_____	_____	_____

32. ¿Porqué adquiere los insumos en esas industrias?

	A	B	C
1) Mejores precios	_____	_____	_____
2) Facilidades de pago	_____	_____	_____
3) Calidad	_____	_____	_____
4) Confianza en los dueños	_____	_____	_____
5) Por ser familiares	_____	_____	_____
6) Por ser amistades	_____	_____	_____
7) Otros	_____	_____	_____

IV. PROCESO PRODUCTIVO.

33. Principal actividad de la empresa (porcentajes aproximados)

- 1) Fabricar (transforma) _____%
- 2) Maquila _____%

34. Si requiere los servicios de otra (s) empresa (s) para la elaboración de sus productos, indique cuales y que porcentaje representan en su proceso de producción total.

- 1) Transformación parcial de un producto (dar a maquilar) _____%
- 2) Transformación total de un insumo (producto intermedio) _____%
- 3) Subcontratación de un producto completo _____%
- 4) Servicio (s) especializado (s) (tipo) _____%

35. Si proporciona su(s) servicio(s) a otra (s) empresa (s) para la elaboración de sus productos, indique un porcentaje destinado a esta actividad.

- 1) Transformación parcial de un producto (recibir para maquilar) _____%
- 2) Transformación total de un insumo (producto intermedio) _____%
- 3) Subcontratación de un producto completo _____%

36. ¿De que tamaño son estas empresas? (anote el número de c/u de ellas).

I	II
Que reciben sus servicios	Que le otorgan servicios
1) Micro _____	1) Micro _____
2) Pequeña _____	2) Pequeña _____
3) Mediana _____	3) Mediana _____
4) Grande _____	4) Grande _____

Tamaño de empresas: Micro: hasta 15 trabajadores, Pequeña: de 16 a 100, Mediana: de 101 a 250 y Grande: más de 250.

37. ¿Donde se ubican estas empresas? (anote el número de c/u de ellas)

- | I | II |
|---------------------------|--------------------------|
| Que reciben sus servicios | Que le otorgan servicios |
| 1) Local _____ | 1) Local _____ |
| 2) Estatal _____ | 2) Estatal _____ |
| 3) Cd. De México _____ | 3) Cd. De México _____ |
| 4) Resto del país _____ | 4) Resto del país _____ |
| 5) EU/Canadá _____ | 5) EU/Canadá _____ |
| 6) Otro _____ | 6) Otro _____ |
| 7) NS/NR _____ | 7) NS/NR _____ |

38. ¿Cómo distribuye la planta su costo de producción entre los siguientes factores? (Anote porcentajes aproximados)

- 1) Mano de Obra _____
 - 2) Insumos _____
 - 3) Administración _____
- =100%

39. ¿De donde se obtiene la maquinaria y equipo de la empresa? (Anote porcentaje aproximado)

- 1) Industrias locales _____
 - 2) Comercios locales _____
 - 3) Industrias de la cd. de México _____
 - 4) Comercios de la cd. de México _____
 - 5) Industrias del resto del país _____
 - 6) Comercios del resto del país _____
 - 7) Industrias o comercios extranjeros _____
 - 8) La propia empresa _____
- =100 %

40. En los últimos 3 años, la empresa: _____

- 1) Ha mantenido la misma producción y empleo.
- 2) Ha aumentado su producción con los mismos empleados.
- 3) Ha mantenido su producción aumentando empleados.
- 4) Ha disminuido su producción con los mismos empleados
- 5) Ha mantenido su producción disminuyendo empleados.
- 6) Ha disminuido su producción y empleados.

41. Si la empresa sólo produce mercancías durante una temporada del año ¿a qué se debe que el proceso no sea continuo? _____

- 1) Falta de demanda del producto
- 2) Escasez de insumos para la producción
- 3) Otro (s) _____

48. Si, se relocizó ¿cómo fue su desplazamiento? _____

- 1) Al interior del municipio
- 2) Al interior del estado
- 3) De la Cd. de México al estado
- 4) Del resto del país al estado

49. ¿Qué factores se consideraron para instalar la empresa en esta localidad?
Marcar nivel de importancia. **Claves:** 10 Muy importante; 05 Medianamente importante y 00 Poco importante.

- 1) Calificación de la mano de obra _____
- 2) Calidad de los Insumos _____
- 3) Potencial del mercado _____
- 4) Infraestructura y servicios _____
- 5) Acceso a créditos _____
- 6) Apoyo gubernamental _____
- 7) Preferencias personales o familiares _____
- 8) Otros. _____

50. ¿Ha solicitado y/ o recibido algún tipo de estímulo de alguna instancia de gobierno? Clave: 10) Sí ; 05) No ; 00) NS/NR.

- 1) Municipal _____
- 2) Estatal _____
- 3) Federal _____

51. ¿Qué tipo de estímulos ha recibido?

- 1) Estímulos Fiscales _____
- 2) Facilidades para trámites administrativos _____
- 3) Otorgamiento de terrenos _____
- 4) Créditos _____
- 5) Otro. _____

52. ¿Está la empresa inscrita en algún programa de fomento industrial? _____

- 1) Sí
- 2) No
- 3) NS/NR

53. ¿En cual programa esta inscrita? _____

- 1) Decreto para promover la industria maquiladora de exportación
- 2) Decreto para la importación temporal para producir artículos de exportación
- 3) Otros: _____

42. Utiliza la planta en su proceso de producción

	Si	No	NR/NS
1) Control de calidad	_____	_____	_____
2) Control de inventario	_____	_____	_____
3) Máquinas automatizadas (que no requieren operarios)	_____	_____	_____

V. COMERCIALIZACION

43. Mercado de sus productos (porcentaje aproximado)

5 Años antes	Actualmente
1) Local _____	7) Local _____
2) Estatal _____	8) Estatal _____
3) Cd. de México _____	9) Cd. de México _____
4) Resto del país _____	10) Resto del país _____
5) EU/Canadá _____	11) EU/Canadá _____
6) Otro _____	12) Otros _____

44. ¿Considera que su(s) producto (s) tiene (n) posibilidad(es) de expansión durante los próximos 5 años?

- 1) si _____
- 2) No _____
- 3) ¿Por qué? _____
- 4) NS/NR _____

45. Si su producción enfrenta competencia desleal de productos extranjeros, señale en que consiste _____.

- 1) Productos equivalentes más baratos
- 2) Productos caducos más baratos
- 3) Productos chatarra más baratos
- 4) Productos discontinuados

46. ¿Si su producción enfrenta competencia leal, señale en que consiste? _____

- 1) Calidad de las materias primas
- 2) Diseño del producto
- 3) Distribución
- 4) Publicidad

VI. FACTORES DE LOCALIZACION.

47. La empresa se instaló en este sitio _____

- 1) Por primera vez (sigue pregunta 49)
- 2) Se relocalizó (¿en que año?). _____

54. ¿Se ha considerado reubicar la empresa? _____

- 1) Si
- 2) No (pase a la pregunta 56)
- 3) ¿Porqué? _____

55. ¿En donde?

- 1) Entidad _____
- 2) Localidad _____

VIII. EXPORTACIONES

56. Si exporta, ¿En que año comenzó a exportar y a que país?

- 1) año _____
- 2) País _____

57. El monto de sus exportaciones está... _____

- 1) Creciendo
- 2) Fluctuando
- 3) Bajando
- 4) Manteniéndose

58. ¿Que dificultades ha tenido para exportar? (Marcar con una X)

- 1) Mala calidad de insumos nacionales _____
- 2) Restricciones sanitarias, normas técnicas, etc. _____
- 3) Falta de competitividad del producto _____
- 4) Falta de financiamiento _____
- 5) Pago de impuestos en EU/Canadá _____
- 6) Transporte _____
- 7) Asignación de cuotas a Secofi _____
- 8) Otros _____

59. ¿Como lograron encontrar clientes en el extranjero?(Marcar con una X)

- 1) Mediante filial _____
- 2) Los clientes lo buscaron a usted _____
- 3) Ayuda de directorio _____
- 4) Otros _____

60. ¿Qué de lo siguiente tuvo que realizar para comenzar a exportar?(Marcar con una X)

- 1) Modernizar tecnología _____
- 2) Invertir grandes cantidades de dinero _____
- 3) Utilizar (más)insumos importados _____
- 4) Buscar obreros más calificados _____
- 5) Capacitar a los obreros de la planta _____
- 6) Mejorar el diseño del producto _____
- 7) Mejorar el proceso productivo _____
- 8) Aumentar la escala de producción _____
- 9) Otro _____

61. ¿Que tan importante es el mercado exterior para su empresa? _____

- 1) Muy importante
- 2) Poco importante

62. En el futuro... _____

- 1) Piensa continuar en el mercado exterior
- 2) Piensa aumentar sus exportaciones
- 3) Piensa buscar socios en el extranjero
- 4) Otros _____

IX. ACTORES Y REDES SOCIALES EN LAS RAMAS TEXTIL Y PRENDAS DE VESTIR.

63. ¿Usted y/o su familia han trabajado siempre en estas ramas de producción?

- 1) Si (pasar a la pregunta 60)
- 2) No

64. ¿Si no es así, en que otras ramas de producción ha trabajado?

65. ¿Cuanto tiempo ha trabajado en esta actividad?

- 1) Usted _____
- 2) Su familia _____

66 ¿Existe algún tipo de asociación familiar entre empresas?

- 1) Sí
- 2) No (pase a la pregunta 63)

67. Si existe alguna asociación, ¿Cómo funciona?

68. ¿Porqué razón ha continuado trabajando en esta actividad? _____

- 1) Tradición Familiar
- 2) Porque es lo que se conoce
- 3) Porque tiene muchas amistades en este ramo
- 4) Otros.

69. ¿Quiénes contribuyeron con el capital inicial de su empresa? (Marcar con una X)

- 1) Nadie _____
- 2) Padres _____
- 3) Hermanos _____
- 4) Toda la familia _____
- 5) Amigos _____
- 6) Instituciones de Gobierno _____
- 7) Instituciones Privadas (Bancos, Asociaciones de empresarios, etc.) _____

70. ¿Conoce bien el proceso de producción de sus productos? _____

- 1) Si
- 2) No (pase a la pregunta 72)

71. Si lo conoce, ¿cómo lo aprendió? _____

- 1) En la escuela
- 2) En un taller familiar
- 3) En un taller como empleado
- 4) Otros

72. ¿Algunos de sus empleados son familiares o amigos? _____

- 1) Ninguno
- 2) Uno
- 3) Algunos (2 o 3)
- 4) Varios (3 a 6)

73. Si hay familiares, ¿Qué posiciones ocupan en la empresa? (Marcar con una X)

- 1) Empleados administrativos _____
- 2) Técnicos _____
- 3) Obreros _____
- 4) Empleados administrativos y Técnicos _____
- 5) Empleados administrativos y Obreros _____
- 6) Técnicos y Obreros _____
- 7) Otros. _____

74. ¿Existe alguna relación de amistad o familiar con los empresarios que le venden los insumos (materias primas)? (Marcar con una X)

	A	B	C
1) Ninguna	_____	_____	_____
2) Amigos desde la infancia	_____	_____	_____
3) Amigos por trabajar en el área	_____	_____	_____
4) Familiares	_____	_____	_____
5) Otros, especificar	_____	_____	_____

75. ¿Existe alguna relación de amistad o familiar con las empresas que reciben o le otorgan servicios para la elaboración de un producto?

I	II
Que reciben sus servicios	Que le otorgan servicios
1) Ninguna _____	6) Ninguna _____
2) Amigos de la infancia _____	7) Amigos de la infancia _____
3) Amigos de trabajo _____	8) Amigos de trabajo _____
4) Familiares _____	9) familiares _____
5) Otros: _____	10) Otros: _____

76. ¿ Quienes compran o ayudan a comercializar sus productos? _____

- 1) Algunos familiares compran los productos
- 2) Algunos amigos compran productos
- 3) Clientes fijos que tienen confianza en sus productos
- 4) Clientes variables
- 5) Familiares, amigos y clientes fijos
- 6) Familiares, amigos y clientes variables
- 7) Otros: _____

77. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios? _____

- 1) Cámara local
- 2) Cámara Nacional
- 3) Ambas
- 4) Otros: _____

78. ¿Qué beneficios obtiene de estas asociaciones? (Marcar con una X)

- 1) Información para acceder a insumos de mayor calidad _____
- 2) Acceso a insumos de mejor precio _____
- 3) Facilidades para la comercialización _____
- 4) Acceso al mercado extranjero _____
- 5) Acceso a créditos _____
- 6) Interlocutor de sus demandas ante el gobierno _____
- 7) otros. _____

79. ¿Cómo eligió la localidad donde se encuentra su empresa? _____

- 1) Nació en ese lugar
- 2) Esta cerca de donde nació
- 3) Algunos familiares vivían o viven cerca
- 4) Algunos amigos se lo recomendaron
- 5) Por un estudio de mercado
- 6) Otros: _____

80. ¿Cuál era el Capital social de la empresa, cuando inició? \$ _____

81. Ventas Totales aproximadas en 1997, \$ _____

82. ¿Cuáles son los planes para su empresa en un futuro cercano?

83. ¿Tlaxcala es el lugar en donde encuentra todo para el crecimiento de su empresa?

- 1) Si
- 2) No
- 3) Porque

MUCHAS GRACIAS.