



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN GEOGRAFÍA
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
INSTITUTO DE GEOGRAFÍA

**UN SISTEMA PRODUCTIVO LOCAL EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI: EL
MUEBLE DE MADERA EN OCOTLÁN, JALISCO**

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN GEOGRAFÍA

PRESENTA:
LETICIA ISABEL MEJÍA GUADARRAMA

TUTOR:
DR. ANTONIO VIEYRA MEDRANO
CENTRO DE INVESTIGACIONES EN GEOGRAFÍA AMBIENTAL, UNAM

MIEMBROS DEL COMITÉ TUTORIAL:
DRA. ELENA DE LA PAZ HERNÁNDEZ AGUILA
UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

DR. JOSÉ GASCA ZAMORA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, UNAM

MÉXICO, D. F. ENERO 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Este trabajo tiene una dedicatoria especial:

Es para ti Sebitas

por tus ojos llenos de alegría y vida

que me iluminan y tu sonrisa que me invita a sonreír

Agradecimientos

Los agradecimientos que van en un trabajo de tesis son todo un reto, deben ser concisos, directos e incluyentes. Tarea ardua, empecemos.

Por principio quiero agradecer a mi director de tesis, al Dr. Antonio Vieyra, por su tiempo para compartirme sus conocimientos y hacer las observaciones necesarias a mi trabajo en cada una de sus etapas, así como su infinita paciencia ante mis dudas y mí avanzar tan despacio. Su confianza en mí fue de gran ayuda. También agradezco a los miembros del sínodo por la calidad de sus comentarios que ayudaron a profundizar en el análisis del objeto de estudio de la tesis y abrieron líneas para continuar el análisis del tema, a la Dra. Elena de la Paz Hernández, al Dr. José Gasca, al Dr. Rodolfo Montaña y al Dr. Enrique y Propín, también quisiera hacerles un reconocimiento por la celeridad y seriedad con que revisaron el documento.

A mi pequeña familia, Sebastián y Alberto con quienes he compartido de todo en este camino que es la vida. A mis padres y hermano quienes han sido un invaluable apoyo para seguir adelante. A mi amiga de aquí y de allá, Marilú, que tuvo que escucharme y escucharme muchas veces.

A mis amigos y compañeros de El Colegio de Michoacán, con sede en La Piedad, que me apoyaron y alentaron siempre con una sonrisa o un regaño cariñoso. Y aquí, para no omitir a nadie, mejor no pongo nombres, pero cuando lean esto, tenga la seguridad que fue escrita pensando en cada uno de Ustedes, sí, en ti y también en ti. A El Colegio, como institución, también le debo un reconocimiento porque me permitió explorar nuevos caminos en mi trayectoria académica, tanto en la docencia como en la investigación. Al personal del posgrado en Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM y al CONACYT por la beca recibida durante un año y que facilitó la realización del trabajo de campo en mejores condiciones.

Indudablemente debo agradecer a quienes hicieron posible que este trabajo rindiera frutos, a mis informantes que compartieron con gusto su tiempo, sus ideas, sus expectativas e incluso a veces sus frustraciones, gracias a los dueños y trabajadores de las industrias del mueble de madera de Ocotlán, de la asociación de fabricantes y personal de los ayuntamientos municipales.

Introducción	1
Capítulo I. Procesos locales y globales en debate. La definición de un marco teórico- metodológico sobre los sistemas productivos locales.....	9
I.1. La evolución del pensamiento de la Geografía Económica hacia los estudios socioeconómicos locales	10
I.1.1. De los enfoques teórico-metodológicos clásicos a las “nuevas geografías económicas”	10
I.1.2 ¿Escala local o global en el entendimiento de los procesos actuales?	21
I.2. Caracterización de la fase actual del capitalismo: reestructuración productiva y sus implicaciones espaciales	28
I.2.1 Del fordismo a la producción flexible	28
I.2.2 De la flexibilización posfordista a las lógicas territoriales emergentes.....	40
I.3. Los sistemas productivos locales, el concepto y la metodología	45
I.3.1 El contexto: distrito industrial, innovación y medio innovador	46
a) El distrito industrial de Marshall a finales del siglo XX.....	46
b) La innovación y el medio innovador	52
I.3.2 El sistema productivo local	59
a) Sistemas productivos locales del sector del mueble	69
Capítulo II. Reestructuración y políticas manufactureras e impacto sobre las micros, pequeñas y medianas empresas.....	79

II.1. Política manufacturera y situación del sector en México en los umbrales del siglo XXI.....	80
II.1.1. Breve revisión de la economía mexicana de 1970 al momento actual. Del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo orientado al exterior	80
II.1.2 Política manufacturera e impactos territoriales asociados	87
a) Evolución de la manufactura en el período de transición	93
b) Impactos territoriales asociados	104
II.2. Las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	111
II.2.1 Características y problemas de las micro, pequeñas y medianas empresas.....	112
II.2.2 Un acercamiento a los estudios sobre las redes y sistemas productivos en América Latina y México	118
Capítulo III. La manufactura tradicional de Jalisco base de los sistemas productivos locales	126
III.1 Cambios y permanencias en la manufactura jalisciense.....	127
III.1.1 Políticas de concentración y difusión.....	127
III.1.2 Las políticas de apoyo y el papel de las micro, pequeña y mediana empresas...	135
III.2 La manufactura en cuatro regiones jaliscienses	141
III.2.1 Región Centro. Concentración de población y de manufactura en la Zona Metropolitana de Guadalajara	144
III.2.2 Las regiones Altos Norte y Altos Sur, fuerte presencia de actividades tradicionales.....	160
III.2.3 Región Ciénega, un mosaico manufacturero.....	168

III.3 Las estadísticas de la industria del mueble en la región Ciénega.....	186
III.3.1 Industria mueblera en México y Jalisco.....	186
III.3.2 Los datos para la industria del mueble en Ocotlán y municipios aledaños	193
Capítulo IV. El sector del mueble en Ocotlán: el origen, las redes, y las innovaciones del sistema productivo local.....	204
IV.1 Origen y evolución del saber hacer el mueble.....	205
IV.2 Identificando los elementos del sistema productivo local	213
IV.3 Los actores del sistema, redes y relaciones.....	237
IV.3.1 Los actores en la red empresarial	238
IV.3.2 Los actores en la red socio-institucional	258
IV.4. Las innovaciones en el sistema productivo local.....	262
IV.4.1 Innovaciones de proceso	263
IV.4.2 Innovaciones de producto	268
IV.4.3 Innovaciones en gestión y organización; socio-institucionales.....	275
Conclusiones	281
Referencias Bibliográficas	293
Anexos	305

Índice de Gráficos

Capítulo I

Cuadro I.1. Tipos de innovación: objetivos y medios de actuación	71
Cuadro I.2. Obstáculos y recursos para la innovación	76

Capítulo II

Gráfica II.1. PIB Manufacturero, principales subsectores, 1994 – 2004 (%)	99
Gráfica II.2. Empleo nacional por grandes sectores económicos, 1994 – 2004	100
Cuadro II.1. Población ocupada nacional en el sector manufacturero nacional: participación y tasa de crecimiento: 1986 – 2004	101
Cuadro II.2. Personal ocupado en principales ramas manufactureras, 1994-2004 ..	103

Capítulo III

Mapa III.1. Regiones del Estado de Jalisco	142
Cuadro III.1. Empleo y valor agregado manufacturero por regiones*, 1975-2004 ...	144
Cuadro III.2. Población en Región Centro, 2005	145
Mapa III.2. Zona metropolitana de Guadalajara y ciudades jaliscienses, 1950-2005	147
Cuadro III.3. Participación del empleo y valor agregado metropolitanos en el Estado de Jalisco, 1975-2004 -----.....	151
Cuadro III.4. Distribución del empleo y valor agregado por municipios metropolitanos, 1975-2004	154
Cuadro III. 5. Participación del empleo y valor agregado de Zapotlanejo, con respecto al total regional e intrasectorial, 1975-2004 - --.....	158
Cuadro III.6. Participación de empleo y valor agregado de las regiones Altos Norte y Altos Sur en el total estatal, 1975-2004	162
Cuadro III.7. Participación de subsectores 31 y 32 de las Regiones Altos Norte y Altos Sur por municipio, 1975-2004 -----.....	166

Cuadro III.8. Dinámica de población de la Región Ciénega según categoría, 1950-2005	169
Cuadro III.8a. Población de Región Ciénega por localidad, 1950-2005	170
Cuadro III.9. Participación por subsectores en la Región Ciénega, 1975-2004	173
Mapa III.3. Región Ciénega	176
Cuadro III.10. Participación en el municipal por subsectores manufactureros, 1975 – 2004	178
Mapa III.4. Industria tradicional del mueble de madera en Jalisco, 1975-2004	182
Mapa III.5. Industrias tradicionales de curtiduría, calzado, textiles y confección en Jalisco, 1975 – 2004	183
Figura III.1. Jerarquía de los municipios de acuerdo con la importancia de la confección.....	185
Figura III.2. Jerarquía de los municipios de acuerdo con la importancia de la fabricación de muebles	186
Cuadro III.11. Participación de la industria del mueble por Entidad Federativa, 2004	190
Cuadro III.12. Principales ramas manufactureras y ramas asociadas al mueble en Ocotlán, 1975 – 2004	195
Cuadro III.13. Principales ramas manufactureras y ramas asociadas al mueble en Poncitlán, Tototlán y Jamay, 1975-2004	198
Mapa III.6. Ocotlán: Difusión del mueble	201
Cuadro III.14. Población urbana y rural en los cuatros municipios, 1950- 2005	202
Capítulo IV	
Foto1. Primera fábrica de Nestlé instalada en México en 1935 en Ocotlán, Jalisco.	206
Foto 2. Vista parcial de la industria Celanese instalada a las fueras de la ciudad de Ocotlán	207

Cuadro IV.1 Cronología de la actividad mueblera en Ocotlán	211
Foto 3. Placa que hace referencia al grupo Elektra en una fábrica en colonia El Porvenir	212
Cuadro IV.2 Tamaño de las empresas que elaboran muebles	214
Fotos 4 y 5. Micro empresas o talleres (construcciones de ladrillo) y Pequeña empresa (fachada blanca foto 5) en colonias La Primavera y Ferrocarril	215
Foto 6. Empresa mediana en la colonia El Porvenir de capital extra local	216
Foto 7. Vista parcial de la fábrica de muebles Emman con la banda transportadora de los muebles entre diferentes secciones	216
Foto 8. Diferencia en la textura y calidad entre aglomerado (superior) y el MDF (inferior)	217
Cuadro IV.3 Materia prima y tipo de proveedor por tamaño de empresa (1ra. Opción)	218
Cuadro IV.3a Localización de proveedores por tamaño de empresa	219
Mapa IV.1 Localización de los proveedores de materias primas e insumos	221
Cuadro IV.3b Localización del proveedor por tipo de materia prima	222
Cuadro IV.4 Muebles elaborados por tamaño de empresa	223
Mapa IV.2 Distribución de muebles por estado, 2008	225
Cuadro IV.5 Tipo de clientes por tamaño de empresa	227
Cuadro IV.6 Estados a donde se vende el mueble ocotlense	229
Cuadro IV.6a Ventas en ciudades por tipo de clientes y tamaño de empresas	230
Cuadro IV.7 Causas de la rotación de trabajadores en un año	231
Fotos 9 y 10. Empresas grande y mediana localizadas sobre las carreteras a Tototlán y Poncitlán (respectivamente)	233
Cuadro IV.8 Cambio de emplazamiento y localización actual de las empresas	233
Foto 11. Camino rural en colonia Torrecillas donde hay talleres. Foto 12. Empresa pequeña en la localidad rural de Santa Clara de Zula, ambos en Ocotlán	234

Gráfica IV.1 Causas de la relocalización de empresas	234
Mapa IV.3 Concentración de fábricas de muebles por colonia, 2008	236
Cuadro IV.9 Períodos de emplazamiento	237
Cuadro IV.10 Tipo de empresa y participación del empresario	239
Cuadro IV. 10a Áreas del trabajo familiar	240
Cuadro IV.11. Relación de tamaño con las empresas subcontratadas	242
Foto 13. Trabajo de especializado: fabricación de sillas de madera	243
Gráfica.IV.2. Procedencia de los obreros	244
Gráfica IV.3. Procedencia de los empleados	244
Gráfica IV.4. Procedencia de los directores y gerentes	245
Foto 14. Sede de la AFAMO y lugar de las Expo Muebles de Ocotlán	247
Cuadro IV.12 Causas por las que no pertenece a una Asociación	248
Foto 15. Cártel de la Expo Mueble con el slogan "Ocotlán la capital del mueble ...	249
Cuadro IV.13. Servicios prestados por la Asociación de fabricantes de mueble de Ocotlán	250
Foto 16. Evento inaugural de la Expo Muebles 2008 con los siguientes actores representados: Empresarios, Ayuntamiento, Dependencias estatales y AFAMO ...	252
Foto17. Empresa española proveedora de pinturas, tintes, barnices, etc	254
Cuadro IV. 14. Expansión de las empresas en los próximos dos años	257
Gráfica IV.5. Nivel de interacción entre empresas y dependencias	260
Figura IV.1 Los actores y sus relaciones	262
Cuadro IV.15 Innovaciones de proceso por tamaño de empresa	264
Fotos 18 y 19. Maquinaria de alta tecnología importada en una empresa pequeña	264
Foto 20. Empresa pequeña con una división sencilla de la cadena de producción, al fondo a la izquierda está el área de pintada y barnizado, colonia Marcos Castellanos	266

Cuadro IV.16 Innovaciones de producto por tamaño de empresa268

Foto 21. Muestras de enchapados de distintas maderas preciosas 270

Foto 22. Pegamentos y termo adhesivos de alta calidad
 270

Foto 23. Dos tipos de cortinas de agua utilizadas por empresas pequeñas272

Cuadro IV.17 Relación con empresas para manejo de residuos peligrosos y sólidos
274

Foto 24. Desechos de aserrín y viruta en una micro empresa en la Colonia Lázaro
 Cárdenas 273

Cuadro IV.18 Uso de servicios al productor276

Foto 25. Tiendas de fábrica o salas de exposición de dos empresas medianas a pie de
 carretera278

Introducción

Desde los años cuarenta del siglo XX a la fecha México ha vivido transformaciones aceleradas de sus estructuras económicas, sociales y políticas, al transitar por tres modelos económicos que se adaptan a los dictámenes del sistema capitalista mundial. Con ello, se ha alterado la base económica de regiones y localidades convirtiendo a ciertos espacios en nichos de oportunidad para el capital nacional o extranjero, y sin entrar a la discusión de si esos espacios son “regiones que ganan” (parafraseando a Benko y Lipietz (1994)), lo que se observa y se vive es un país fragmentado donde existe una creciente desigualdad social y un desequilibrio económico que inhiben su desarrollo. Ejemplo de ello es el impacto de la maquila de importación, que sustituye otras actividades económicas locales, genera crecimiento de población donde se establece por la gran fuente de empleo que genera, pero después ese capital migra hacia otros nichos, dejando vulnerables esos espacios. Buscando profundizar la caracterización de la reestructuración industrial y la maquila en la zona metropolitana de Guadalajara y su entorno regional, se identificó el crecimiento de industrias en ciudades de dimensiones pequeñas e incluso localidades rurales relativamente alejadas de la zona metropolitana.

Al hondar en los procesos industriales en estos espacios, se reconocieron elementos que, en primera instancia, hicieron pensar en una lógica endógena de desarrollo, más que en cambios marcados por la reestructuración manufactura o por la llegada de la maquila internacional. Este hecho definió entonces la dirección que tomaría la investigación hacia el análisis de las dinámicas económicas locales. En Geografía, el enfoque socio-económico desarrollado especialmente en los países latinos de Europa (Francia, Italia y España) y por algunos geógrafos norteamericanos, permite un acercamiento al análisis y comprensión de las manifestaciones y procesos espaciales locales. Son sobre todo las categorías de sistemas productivos locales e

innovación las que ayudan a entender las lógicas de conformación de territorios dinámicos e innovadores. Será entonces bajo este enfoque que la investigación se desarrolle.

La categoría clave es sistema productivo local, concepto que remite a un conjunto de actores que directamente o indirectamente interactúan a partir de una actividad productiva que está enraizada económica y socialmente en un espacio concreto, pero dinámico. En el orden metodológico, marca una serie de lineamientos para identificar, caracterizar y analizar a los actores involucrados en el sistema mediante otras dos categorías importantes: las redes y la innovación.

Posterior a una primera fase de trabajo de campo en varias ciudades de las regiones de los Altos Norte y Sur, Centro y Ciénaga de Jalisco, y una revisión estadística de sus actividades manufactureras, se decidió que el objeto de estudio fuera la conformación del sistema productivo local de la fabricación del mueble de madera en la ciudad de Ocotlán y su micro región (que comprende localidades de otros tres municipios jaliscienses). Por encontrar en esta actividad manufacturera varios de los elementos señalados dentro de la literatura especializada como inherentes a los sistemas productivos locales. Esta industria tiene sus orígenes a mediados de los años treinta del siglo XX con la creación de talleres de carpintería y su consolidación en los sesenta, cuando se introduce la producción en serie y el aglomerado como principal materia prima. Actualmente existe un número no determinado de empresas, entre 250 a 500, que van desde micro hasta grandes empresas con varias plantas que realizan procesos muy especializados, como la producción de materia prima; además, son en su mayoría negocios familiares y de capital local.

La producción de muebles de madera del municipio de Ocotlán representó en 2004, 4% de la producción nacional y ocupa el segundo lugar del empleo estatal en la

actividad. En los últimos quince años, la industria se ha difundido desde este municipio hacia los de Poncitlán, Tototlán y Jamay, a lo largo de las vías de comunicación que los unen. Algunas de las fábricas han habilitado partes de sus emplazamientos para exhibir y poner a la venta sus muebles. El escenario que se tiene en la micro región es el de un mosaico de plantas industriales (además de las de muebles hay tequileras, forrajeras, lecheras, químicas, etc.), empresas abastecedoras de insumos para la producción del mueble y sembradíos de agave, gramíneas, invernaderos, con Ocotlán como único asentamiento urbano y pequeñas localidades rurales.

La importancia de determinar si la fabricación del mueble de madera en Ocotlán puede denominarse o no un sistema productivo local, radica en el hecho mismo de la existencia o persistencia de estas prácticas productivas, que aprovechan los recursos tangibles e intangibles de los lugares, que dinamizan los territorios formando un entramado económico que se fortalece con el entorno socio institucional. Aprovechar lo propio para el beneficio común e individual. Y más allá de la idea romántica de la frase anterior, ante la etapa actual del capitalismo global (donde los capitales internacionales deciden qué y dónde invertir y son la población y los territorios locales los que pagan costos sociales, económicos y ambientales), los sistemas productivos pueden ser una práctica que posibilite el desarrollo y equilibre las relaciones entre actores locales y globales. Identificarlos y analizarlos en el caso de México permitirá entender cómo se gestan, cuáles son sus problemas, fortalezas y debilidades y aportar elementos para su impulso como una vía alterna para el desarrollo de los territorios.

La línea de estudio para el análisis de la fabricación del mueble de madera en Ocotlán y su micro región se ha planteado a partir de la siguiente pregunta rectora: ¿Las características que posee la industria del mueble en Ocotlán, permiten

denominar a esta actividad como un sistema productivo local estructurado por redes de actores locales y sus innovaciones?

La hipótesis del trabajo considera que tomando como base a la fabricación del mueble de madera es posible reconocer algunas características propias de los sistemas productivos locales en Ocotlán, Jalisco. Desde la conformación de un territorio dinámico que tiene como sustento la incorporación de innovaciones de procesos, productos y gestión, hasta la conformación de relaciones productivas y sociales entre los actores involucrados: empresarios, instituciones educativas, de servicios (públicas y privadas), asociaciones. Existen factores que interfieren en contra de la consolidación del sistema productivo local, como es la desconfianza y falta de cooperación entre los empresarios, carencia de planes y políticas concretas en el corto y mediano plazo por parte de los ayuntamientos para impulsar la industria, que unidos a factores externos, como el creciente poder de las cadenas comerciales, tienden a desestabilizar el sistema.

Los objetivos que guían la investigación son los siguientes:

Objetivo General: Analizar las características de la industria del mueble de madera en Ocotlán, Jalisco a fin de identificar a los actores involucrados, el tipo de relaciones y redes que crean y las estrategias de innovación que se han llevado a cabo bajo el enfoque teórico-metodológico de los sistemas productivos locales.

Objetivos particulares:

- ✓ Establecer un marco conceptual y metodológico sobre los sistemas productivos locales y la relación global-local en la etapa actual del capitalismo que sustente la investigación.

- ✓ Establecer las características y cambios en el modelo económico y la industria manufacturera del país bajo el marco de la reestructuración y la globalización que ayude a comprender procesos a escalas regionales y locales.
- ✓ Identificar a la industria del mueble de madera dentro del contexto económico y de política estatal en Jalisco, en función de su característica de industria madura tradicional.
- ✓ Analizar el sistema productivo local del mueble de madera ocotlense a partir de identificar a los actores involucrados, las redes que conforman y las estrategias de innovación que han implementado.

En cuanto al aspecto metodológico, como se indicó al inicio de la introducción, la categoría de sistema productivo local fue el eje para establecer las líneas de trabajo. Una primera línea fue la revisión bibliográfica del estado de la cuestión sobre el concepto mismo y categorías similares, revisión que abarco los debates sobre las relaciones global – local y la caracterización del capitalismo global; y que se amplió y reforzó (con notas hemerográficas y documentos oficiales) a lo largo de la estructura capitular para los temas específicos. Una segunda, fue la construcción y el armado de la información estadística en periodos censales que abarcaron desde 1950 a 2005 para el caso de los datos de población y de 1975 a 2004 para los datos económicos y de la cual se derivaron los materiales gráficos que dieron soporte al análisis de las dinámicas urbana e industrial y la identificación de las industria tradicionales en las regiones de Jalisco, entre otros tópicos. En la última línea, de acuerdo con el interés de la investigación, se privilegió la realización de trabajo de campo. Éste tuvo una primera etapa exploratoria en las cuatro regiones de Jalisco con mayor presencia de actividades manufactureras (Centro, Ciénega, Altos Norte y Altos Sur), sobre todo en aquellos municipios con actividades susceptibles de tener o crear sistemas productivos locales, donde se hicieron recorridos y entrevistas semi-dirigidas a los funcionarios municipales encargados de promoción o desarrollo económico.

En la segunda etapa, el trabajo de campo se concentró en Ocotlán y tres municipios aledaños (Poncitlán, Jamay y Tototlán) determinándose una micro región con base en la ubicación de empresas del mueble de madera que tiene su centro en la ciudad de Ocotlán. Las técnicas empleadas fueron la entrevista semi-dirigida (con base en un guión) y la encuesta. Se realizaron entrevistas a informantes claves (directivo de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán y miembros de las familias pioneras de la actividad). La encuesta estuvo dirigida a dueños o directivos, se aplicó en 58 empresas ubicadas en la micro región en un periodo comprendido entre enero y mayo del 2008, cuidando que todos los grupos de empresarios estuvieran representados, tanto por tamaño, como por pertenecer o no a una asociación; se recurrió a los listados de la asociación, a las bases del sistema de información empresarial mexicano (SIEM) y los recorridos para obtener un padrón de empresas. Paralelo al levantamiento de la encuesta se obtuvo información por parte de los mismos encuestados sobre la actividad, la cual fue sistematizada y permitió matizar algunos de los resultados obtenidos. La captura y procesamiento de las respuestas del cuestionario se realizó en el programa *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)*.

En su estructura, la investigación guarda una lógica que va de lo general a lo particular, de lo macro a lo micro, de lo global a lo local y que queda asentada en los cuatro capítulos en que se integra. Cabe, sin embargo, hacer algunas precisiones en el contenido y armado de cada uno de los capítulos. En el capítulo I se trabaja con tres temas principales. La evolución del pensamiento geográfico económico hacia la incorporación de elementos más cualitativos y sociales de los procesos de localización de las actividades, que renueva el interés por los estudios locales y las consecuencias que la globalización tiene sobre los territorios. El segundo es la identificación de las características de la producción manufacturera en el capitalismo actual y su incidencia en las escalas global y local. En el último, se desarrollan las categorías de análisis del enfoque de la geografía socio-económica: distritos

industriales clásicos, sistemas productivos locales y medios innovadores, con especial atención a los sistemas productivos locales, las redes de actores y la innovación.

Entre este capítulo y los dos siguientes el hilo conductor es el interés y la necesidad de la investigación de comprender bajo que contexto nacional, estatal y regional se gesta y desarrolla el sistema productivo local del mueble de madera de Ocotlán. En el entendido que la transición de un modelo económico nacional, las decisiones en materia de política económica del orden federal y estatal, además del marco económico temporal y espacial, permiten un mejor análisis del objeto de estudio. En el segundo capítulo, los temas abordados van desde la evolución y las políticas de la manufactura en el país, a partir de la inflexión que significó el cambio de modelo económico en los años ochenta, hasta el papel que las micros, pequeñas y medianas empresas han tenido en la industrialización. Así en una primera parte, se busca establecer el marco contemporáneo de la manufactura y la acción de un actor esencial, el estado y sus políticas, para la conformación y organización de la dinámica industrial en territorios concretos del país. Mientras que en la segunda parte, el objetivo central es entender las particularidades y características de las PYMES y las micro industrias, ya que es a través de ellas que en el territorio se hace posible la formación de sistemas productivos locales.

En el capítulo tercero, se aborda la escala estatal y regional para el sistema productivo del mueble de madera, para lo cual se estructura bajo tres apartados. El primer apartado es un recuento de las políticas del Gobierno Estatal de Jalisco en un período amplio y que han incidido en la configuración espacial actual de la manufactura, con especial énfasis en las industrias tradicionales y las micro, pequeñas y medianas empresas, para tener el marco temporal de planeación y gestión del cual surgen los posibles sistemas productivos locales. En el segundo apartado, se plantean las características generales de manufacturas consideradas tradicionales, en las cuatro regiones de mayor peso industrial, buscando establecer a

priori algunos de los atributos de los sistemas productivos locales. En el último, se verá con mayor detalle la dinámica industrial de la región de la Ciénega, haciendo hincapié en la industria del mueble de madera, su dinámica y su difusión territorial desde la ciudad de Ocotlán.

En el capítulo IV, se analiza al sistema productivo local del mueble de madera en Ocotlán, a través de la identificación y caracterización de los actores, sus relaciones y los procesos de innovación que se han establecido para la actividad. Además, se establecen los hechos que dieron origen y permitieron la evolución del sistema a través de los conocimientos tácito (*saber cómo y saber quién*) y cosmopolita (*saber hacer*), desde hace aproximadamente 60 años. Su estructura se concibe en cuatro apartados. En el primero, se aborda el contexto en que surge la actividad mueblera ocotlense y el desarrollo que tiene desde sus inicios hasta los primeros años del siglo XXI. En el segundo, se caracteriza a la industria del mueble mediante la identificación de elementos de un sistema productivo local: tamaño de empresas, segmentación productiva y del mercado, flexibilidad productiva, procedencia de los capitales, entre otras. El tercer apartado se aboca a las redes productivas y socio institucionales del sistema, sus características, fortalezas y debilidades. Para el último, se establece cuáles han sido las acciones emprendidas por los fabricantes de muebles para introducir innovaciones en productos, proceso y gestión, así como las innovaciones que se generan en el entorno socio-institucional, se destaca el hecho de las dificultades que enfrentan, sobre todo las micro empresas, para incorporar estas prácticas y los avances logrados.

En las conclusiones se retoma el orden de lo general a lo particular de los capítulos, profundizando en la existencia de un sistema productivo local del mueble de madera en Ocotlán; su singular origen, su desarrollo a partir de la capacidad de los actores de crear redes, adaptarse e incorporar innovaciones, pero también los retos y obstáculos internos y externos que les han frenado en su consolidación.

Procesos locales y globales en debate. La definición de un marco teórico-metodológico sobre los sistemas productivos locales

En las últimas décadas del siglo XX, las sociedades capitalistas fueron testigos y participes de profundos cambios sociales, políticos y económicos. El capitalismo se instaura como el sistema económico hegemónico, después de la desintegración del bloque socialista, sin embargo, su propia lógica de acumulación ha hecho que desde los años setenta este sistema esté en crisis. Aparejado a la crisis, los países han tenido que entrar en una dinámica más abierta de interrelación y de nuevos esquemas de comercio y producción globales.

Para Méndez y Caravaca (1996:122), existe una creciente interdependencia entre los sistemas productivos nacionales por la densificación de los flujos financieros (capital-dinero), comerciales (capital-mercancía), de inversión directa (capital productivo), así como los de información y tecnología. En lo que se ha denominado como la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT), que implica que la producción, la distribución y la circulación de bienes se organicen en una escala global –fomentado por la homogenización de las preferencias en el consumo –, y mediante un alto grado de interdependencia entre espacios y sociedades (Méndez, 1997:108).

Esta aparente homogenización de las economías nacionales llevó, a creer que los espacios, lo local, perdían importancia ante los procesos globales y macroeconómicos. Nada más alejado de la realidad, siguiendo a Parnwell y Wongsuphasawat (1997:119) se reconocen dos niveles, en el global hay fuerzas conductoras asociadas con la fragmentación post-fordista de la producción, la movilidad de la inversión del capital, la proliferación y amplia penetración de empresas

transnacionales y la expansión de las divisiones internacionales y globales del trabajo. Sin embargo, hay un nivel local (e incluso nacional y regional) con procesos que imprimen sus especificidades que son dirigidos por empresas locales, grupos de poder, trabajadores, población común (ciudadanos) y muchas instituciones sociales y políticas que confieren un sello particular a cada espacio.

I.1. La evolución del pensamiento de la geografía económica hacia los estudios socioeconómicos locales

A raíz de las crisis económicas de los años setenta, la discusión entorno a la globalización y lo local ha impregnado prácticamente todas las ciencias sociales, y la geografía no ha sido ajena a dicho debate. Considerando que la globalización y la movilidad de los factores de producción han reducido la capacidad de control de los estados sobre la economía y que ello amplía las diferencias de riquezas no sólo entre los países, sino también dentro de los respectivos territorios (García, 2006:26). Se reconoce y surge el cuestionamiento sobre los factores que marcan una diferenciación de los espacios locales y regionales ante los procesos globales, por las evidencias de las respuestas y las re/configuraciones que cada territorio presenta. Desde la geografía económica, dichos cuestionamientos se manifiestan por la insuficiencia por parte de los enfoques clásicos para explicar los actuales procesos.

I.1.1. De los enfoques teórico-metodológicos clásicos a las “nuevas geografías económicas”

La reconfiguración de los espacios regionales y locales y los procesos globales de los años setenta y ochenta llevaron a la búsqueda de nuevos marcos teóricos – metodológicos y/o al replanteamiento de conceptos anteriores, así dentro de la geografía económica surgen dos visiones. Desde la escuela norteamericana, liderada por Krugman, se presentan teorías y modelos de crecimiento endógeno con un enfoque de desarrollo ascendente. Mientras que por parte de los geógrafos europeos,

relacionados con la geografía humana, socioeconómica y regional, al análisis económico espacial de las actividades económicas lo complementaron con aspectos más cercanos a la teoría social y la acción de los actores locales.

Los enfoques descriptivos y monográficos de método inductivo predominantes en la geografía económica, comercial y estadística de finales del siglo XIX (Méndez, 1997:14) con un fuerte sesgo determinista, acorde con su época por la necesidad de realizar inventarios de las nuevas tierras conquistadas o colonizadas, pierde peso ante las exigencias explicativas y los nuevos procesos del siglo XX.

En un contexto de inestabilidad económica y social producto de las dos guerras mundiales, los políticos y economistas de los años cuarenta y cincuenta se interesaron por reorganizar a las sociedades a través del impulso del crecimiento y la estabilidad económica. El concepto de desarrollo se identificó principalmente como sinónimo de crecimiento económico, que consistió en la explotación y aprovechamiento de los recursos naturales y materiales medidos por medio del producto interno bruto. Desde la visión de encargados de mantener el *status quo*, las teorías del desarrollo explicaron la organización de las sociedades como un proceso de evolución lineal en donde cada sociedad era susceptible de conformarse como sociedad de consumo de masas después de atravesar diversas etapas de formación (Rostov, 1961 en Rosales, 2007:6). Teniendo al desarrollo como la visión del mundo, su contraparte, el subdesarrollo se convierte en un pretexto de intervención, modificación y cambio de aquello que no mostraba ser moderno y por lo tanto desarrollado, recreando divisiones y clasificaciones que no sólo fortalecen el ejercicio del poder, sino su diferenciación espacial (primer mundo y tercer mundo) (*Ibíd.*:7).

Bajo ese marco y ante los fuertes cuestionamientos de la falta de rigor científico de la geografía inductiva, la geografía de la economía espacial trató de explicar la organización espacial de las actividades económicas basada en una

metodología deductiva, que partía de la búsqueda de leyes universales, modelos matemáticos y econométricos e hipótesis. Su enfoque intentaba dar respuestas generales a la localización y distribución de los fenómenos geográficos, con preguntas tales como ¿Cuál es la mejor localización para una fábrica?, ¿Cuál es el mejor lugar para un comercio?, o ¿Cuál es el sistema de cultivo que le conviene mejor a una granja? (Ortega, 2000:410). Teorías como la de los círculos concéntricos, la del lugar central, teorías de localización industrial, fueron comúnmente utilizadas. Las críticas a este enfoque versaban sobre el uso excesivo de la economía y los modelos matemáticos para explicar una realidad, que no es estática y que responde a las acciones que realizan actores sociales concretos, en espacios concretos y son en última instancia los que inciden en las dinámicas económicas.

A finales de la década de los cincuenta, Myrdal (1957) criticó la existencia del equilibrio estable como principio rector del sistema social en su conjunto y del económico en particular. Presentó una visión más dinámica de los procesos sociales como elementos en continua interrelación que podían generar relaciones causales circulares, similares a la noción del círculo vicioso. Consideró el factor económico como determinante del proceso de desigualdad social. Con estos argumentos explicó que los países subdesarrollados están en un proceso de “causación acumulativa”, o círculo vicioso, en donde la condición de subdesarrollo de éstos no sólo se debía a sus problemas de pobreza, sino al papel que también tienen los países desarrollados en el intercambio económico con los países subdesarrollados (Rosales, 2007:7-8).

En respuesta al enfoque positivista y la idea de la evolución lineal de las sociedades capitalistas, se desarrolla durante la década de los setenta una geografía económica que estudia al capitalismo como sistema¹, con el objetivo de analizar la

¹ Este enfoque surge bajo un contexto de incertidumbre social, económica y política, generada por los conflictos armados que predominaron en la primera mitad del siglo XX, (1ª y 2ª guerra mundial) y los que

organización espacial de los sistemas económicos y su evolución en el tiempo (Méndez, 1997:16). Se interesó, particularmente, en las manifestaciones espaciales de la constante ampliación de los mercados, la nueva división del trabajo y la identificación de territorios con mayor capacidad para el desarrollo de ciertas actividades económicas. Con esta geografía fue posible determinar los cambios espaciales producto del sistema capitalista, a partir de la aplicación de diversas teorías que intentaban explicar la estructura y los cambios del sistema y el por qué los países presentaban diferentes grados de desarrollo y cómo reducir las desigualdades existentes.

Una de las más utilizadas fue la teoría de la dependencia o del intercambio desigual (sus primeros exponentes fueron Gonder, 1970, Cardoso y Falleto, 1969 y Amin, 1975), que explicaba la desigualdad entre países desarrollados² y subdesarrollados como producto de un intercambio económico en donde se generaban diferencias entre países centrales y periféricos debido a la especialización económica que cada país establece en el conjunto del sistema capitalista (Rosales, 2007:9).

Sin embargo, y pese a las importantes contribuciones de este enfoque, persistía en el análisis la falta de estudio de los espacios locales y sus actores, por lo tanto las configuraciones territoriales se daban por simples reflejos de las estructuras

continuaban presentándose (Guerra Fría y la de Vietnam). Esta perspectiva fue influida por el materialismo histórico marxista y sus categorías de análisis para el estudio de la organización de la sociedad y de su estructura económica, como los conceptos de modo de producción, acumulación de capitales, formación social, entre otros.

² Para la década de los sesenta se formaron dos propuestas teórico-metodológicas para estudiar la interrelación entre desarrollo y subdesarrollo. Por un lado, la economía social centrada sobre el estudio del bienestar de la población, en donde se incorporó el estudio de la calidad de vida a través de indicadores subjetivos y objetivos de las condiciones necesarias para la reproducción de los hombres; y por otro, la de la economía política que generaría la discusión y análisis de las condiciones de marginación, la cual analizaba el déficit en las condiciones materiales de vida (características de la vivienda, alimentación, escolaridad y salario) de la población. A finales de la década de los setenta y durante todos los ochenta diversas corrientes de las ciencias y movimientos sociales empezaron a cuestionar el concepto de desarrollo, como normativo y lleno de juicios de valor (Rosales, 2007:9).

económicas del sistema capitalista (Rosales, 2006:134). Es bajo este contexto que surgen nuevas visiones que concentran su atención en entender los factores que hacen diferentes a los espacios en la localización y concentración de las actividades económicas.

Por una parte, está la autodenominada “Nueva Geografía Económica” que tiene como principal exponente a Paul Krugman. A inicios de los noventa Krugman desarrolla una teoría en geografía económica que se basa en el modelo de crecimiento endógeno y los planteamiento sobre los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta del mercado, que para él han significado una revolución transformadora de la teoría económica de finales de siglo XX. Los tres primeros momentos de esta revolución se dieron con

“...la nueva organización industrial que creó un conjunto de modelos de competencia imperfectos; la nueva teoría comercial que utilizó dicho conjunto para construir modelos de comercio internacional en presencia de rendimientos crecientes; y luego la teoría del crecimiento endógeno aplicó todo este instrumental al cambio tecnológico y el crecimiento económico” (Moncayo, 2001:24).

En su propuesta, Krugman reconoce los aportes de otros científicos (Von Thünen, Marshall, Harris, Lowry, Pred, Myrdal y Kaldor) y en especial el trabajo de Isard, de hecho considera que su trabajo es una continuación de la ciencia regional, su teoría general sobre la concentración espacial incorpora modelos de esa ciencia (lugar central, multiplicador de base y potencial de mercado). En las propias palabras de Krugman, dos serían sus aportes:

“...la primera, es que en un mundo en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, “ceteris paribus”, los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. La segunda,

consiste en que la inmovilidad de algunos recursos – la tierra, ciertamente, y en algunos casos la fuerza laboral- actúa como una fuerza centrífuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre éstas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía.” (en Moncayo, 2001:25).

Los planteamientos de Krugman le permitían considerar la explicación para la especialización productiva y las disparidades regionales, e incluso la jerarquía de las ciudades y el comercio internacional. Se debe destacar que sus explicaciones de las economías externas de aglomeración las basa en los procesos regionales y locales, más que en aquellos nacionales o internacionales. Sin embargo, él mismo reconoce que su teoría no puede explicar los “accidentes históricos” y las “inercias” de los lugares y que ellos son hechos indiscutibles de la realidad,

“...las contingencias históricas, no es una hipótesis metafísica: es simplemente la pura verdad” (Moncayo, 2001:28).

Unos años antes (finales de los ochenta) de la “nueva geografía económica” norteamericana, en Europa, sobre todo en Francia e Italia, se presenta otra visión para la geografía económica que considera que el crecimiento de las regiones se debe esencialmente a condiciones y dinámicas internas (*Ibíd.*:19). Esta *nueva geografía*³, autodenominada socio-económica se desarrolla en el contexto del cambio del modelo de industrialización, que se inicia a mitad de los años setenta, que pasa de una producción en serie (fordista) a una producción flexible (posfordista) y una nueva división internacional del trabajo; así como a las propuestas accionista de Alain

³ Entre los geógrafos de las dos visiones existe un constante debate y cada grupo busca hacer patentes las divergencias existentes; sin embargo, existen importantes coincidencias entre ellas, por ejemplo las dos reconocen los “accidentes históricos” en el origen de las aglomeraciones y las externalidades, así como la causalidad circular y acumulativa entre historia y la actividad humana (Moncayo, 2001:32). Coincidimos con Rosales (2006:143) que es deseable que en un futuro cercano las diversas posturas de la geografía económica contemporánea tiendan puentes para trabajar con un marco explicativo y metodológico más incluyente y que logre captar con mayor validez la compleja realidad; además de abrirse a la transdisciplinariedad.

Touraine que introduce la acción del actor⁴ en el análisis social (Klein, 2006:307). Su planteamiento central es ver al espacio como la dimensión material de las relaciones sociales, un campo de fuerzas en donde interactúan los factores históricos y físicos con la acción múltiple de los agentes sociales; donde las relaciones sociales son causa y efecto de los mecanismos acción de un sistema económico dado.

En sus inicios siguieron prevaleciendo los estudios con los modelos tradicionales de localización industrial; sin embargo, la tendencia de la disciplina fue completar el análisis económico con aspectos culturales, sociales e institucionales, desplazando su principal foco de interés (las actividades económicas) desde el análisis espacial hacia la teoría social (Ress, 1999; en Salom, 2003:10). El continuo interés por explicar el papel de las relaciones sociales de producción en la conformación de la geografía económica generó el estudio de la división espacial del trabajo, como puede verse en los trabajos de los geógrafos norteamericanos que se identificaron con este enfoque (Massey⁵, 1984; Scott y Storper, 1986) (Rosales, 2006:139).

Un salto cualitativo muy importante en los estudios de esta geografía económica es la introducción del concepto territorio y su especificidad, que es

⁴ En la propuesta del accionalismo, Touraine considera que el estudio de la sociología no es el estudio de la estructura social (instituciones y organizaciones), sino la acción social, las relaciones sociales conflictivas y la construcción de nuevas identidades como medio para crear espacios para conductas colectivas autónomas; como elementos constitutivos de la acción colectiva están: identidad, oposición y totalidad. En el acercamiento sistémico a la acción colectiva (segunda fase en la evolución teórica de su pensamiento) inscribe a los movimientos sociales como sistemas de acción (combinación de relaciones sistémicas y orientaciones voluntarias), destaca el subsistema cultural por las prácticas colectivas (generación de información y comunicación de significados) y el concepto de redes ó áreas de movimientos (Ramírez, 1996:31-33)

⁵ A través de lo observado en el Reino Unido con los desiguales impactos locales y regionales de las crisis capitalistas de los años setenta y ochenta, Massey (1984, 1989) identifica las siguientes transformaciones: cambios en ciertos ámbitos de las ciudades centrales; procesos de relocalización industrial a espacios rurales y periféricos; modificaciones de las jerarquías urbanas y la aparición de nuevos ejes y regiones emergentes con una base industrial distinta de la tradicional. Pero además, incorpora al análisis, desde la perspectiva de la economía política, el postulado sobre la generación de unas determinadas estructuras espaciales de la actividad económica, para cada modo de producción, a las que llamó división espacial del trabajo (García, 2006:42).

producida por y en interrelación con los grupos sociales que lo integran. En combinación con el territorio y sus actores, el análisis de la división del trabajo dio lugar a trabajos que buscan explicar la forma en que las corporaciones internacionales o nacionales se relacionan con las tradiciones y características de la organización local del trabajo. La organización del territorio no se debe a una simple sucesión de una forma de organización económica por otra, sino a la superposición y combinación de formas de organización social y estructuras industriales, volviendo más complejo el análisis de los territorios. El marco teórico-metodológico está en la escuela de la Regulación⁶ de fuerte influencia marxista y keynesiana. Los aspectos sustantivos de la propuesta regulacionista se expresan en tres conceptos fundamentales: régimen de acumulación, modo de regulación y forma institucional; que son estudiados a través de: 1) un paradigma industrial analizado a través de las formas de organización del trabajo, 2) el régimen de acumulación como expresión de la estructura macroeconómica, y 3) el modo de regulación que se constituye por el conjunto de normas y reglas institucionales acordados en un momento histórico (Rosales, 2006:136).

En términos metodológicos las geografías francesa e italiana también han incursionado en nuevas propuestas. En ese sentido, la metodologías de abducción (Zavala s/f) o transducción (Ibáñez, 1985), generadas en otros ámbitos de las ciencias sociales, se han ajustado al carácter dialéctico, contextualizado e interdisciplinario que las recientes investigaciones en geografía económica están realizando. Estas propuestas conciben la investigación como producto de un continuo proceso de

⁶ A mediados de los setenta, con la crisis del Estado Benefactor, un grupo de economistas franceses (entre los que se encontraban Aglietta, Boyer, Lipietz y Mistral) iniciaron la formación de lo que hoy se conoce como la escuela de la Regulación. La aplicación espacial de esta propuesta fue realizada por geógrafos franceses (Leborgne y Benko) y anglosajones (Scott y Dunford) (Rosales, 2006:136).

negociación entre la conformación del objeto de estudio y los métodos para abordar el mismo. En otras palabras, la teoría y la realidad se encuentran en continuo diálogo y movimiento, ajustando las estrategias de investigación a los retos que se presentan en el proceso (*Ibíd.*:140).

De acuerdo con García (2006:58), los horizontes actuales de la geografía regional (y económica) se mueven en los extremos de la escala espacial: teoría del sistema-mundo y estudios de localidades. La teoría del sistema-mundo plantea que el cambio en las relaciones entre las distintas escalas no anula lo local, ni tampoco las escalas intermedias, pero intensifica la interdependencia; por lo que las regiones “tradicionales” (continuas, claramente delimitadas, más o menos autónomas funcionalmente) no han desaparecido del todo, pero dependen cada vez más de factores externos y conviven con otras formas de organización de límites menos precisos, o incluso discontinuos (como las empresas multinacionales). Los medios de comunicación posibilitan la intensificación de los vínculos espaciales a larga distancia (las “verticalidades” en la expresión de Milton Santos, 1994) y generan una organización territorial en red formada de puntos discontinuos (caso de las grandes ciudades del sistema mundial) que, a la vez que se articulan estrechamente entre sí, restan importancia a sus entornos territoriales. Sin embargo, esa organización en red o en archipiélago convive con la de los territorios contiguos que se relacionan mediante “horizontalidades”, es decir mediante vínculos con las áreas vecinas. Del mismo modo en palabras de Castells (1996) el espacio de los flujos (conocimiento e información), coexisten necesariamente con el espacio de los lugares.

Los estudios de localidades se han centrado en el análisis de los mercados de trabajo en zonas industriales o rurales afectadas por la crisis; en cómo es que éstos han reaccionado a la crisis económica global, y han resaltado la importancia de las relaciones locales, de los vínculos de vecindad como factores de resistencia y de adaptación en los procesos sociales de estas áreas (García, 2006:42). Con la

creciente participación de diversos actores sociales en la búsqueda de su incorporación y reconocimiento en la definición del destino de sus localidades y regiones, la geografía económica incorpora a los sujetos sociales y por lo tanto también se interesa en la conformación de la acción social en donde los actores se encuentran en continua construcción de su entorno local. En ese sentido, las asociaciones de productores, empresarios y diversos actores económicos se convierten en ejes fundamentales de la negociación del desarrollo económico junto con los gobiernos locales (Rosales, 2006:139). Sobre este punto, la teoría del desarrollo endógeno o local ha realizado diversas propuestas en los planos teórico, metodológico y de política pública.

Uno de los mayores exponentes de esta teoría es Vázquez quien indica que en los procesos de desarrollo intervienen los actores económicos, sociales e institucionales que forman el entorno en el que se desarrolla la actividad productiva y, entre ellos, se forma un sistema de relaciones productivas, comerciales y tecnológicas, culturales e institucionales, cuya densidad y carácter innovador va a favorecer los procesos de crecimiento y cambio estructural (Vázquez, 1999:20).

La conceptualización del desarrollo endógeno encuentra sus raíces en las grandes teorías del desarrollo de los años cincuenta, sesenta y setenta y los mecanismos de acumulación están referidos a la teoría evolutiva, a las nuevas aproximaciones de la innovación, a las interpretaciones sobre el funcionamiento de las organizaciones y a la teoría territorial del desarrollo económico (*Ibid.*:21). La perspectiva del desarrollo ascendente o desde lo local recibe un apoyo fundamental a comienzos de los años 80, con la tesis de los medios innovadores y los trabajos de “la tercera Italia” (Klein, 2006:309).

En términos amplios se pueden marcar algunas condiciones básicas⁷ para que se dé un desarrollo local: a) capacidad de los diversos actores para establecer lazos y pasarelas que forman redes, de lo cual emergen necesidades de gobernanza donde se establecen compromisos y regulaciones locales (Klein, 2006:316), b) formación de economías de escala dados por los mecanismos de acumulación de capital, c) las ciudades, de diferentes tamaños y con posicionamientos diversos en el sistema de ciudades, son el espacio de desarrollo económico, dado que en ellas se “esconden” las externalidades y se favorecen los procesos de innovación, y d) el territorio es un agente de transformación y no un mero soporte de los recursos y de las actividades económicas, ya que las empresas y los demás actores del territorio interactúan entre sí organizándose para desarrollar la economía y la sociedad (Vázquez, 1999:20 y 29).

El desarrollo endógeno pretende satisfacer las demandas y necesidades de una población local a través de la participación activa de la comunidad en los procesos de desarrollo. No se trata de mejorar la posición del sistema productivo local en la división internacional o nacional del trabajo como lograr el bienestar económico, social y cultural de la comunidad en su conjunto. Son las pequeñas y medianas empresas las que, con su flexibilidad y su capacidad empresarial y organizativa, están llamadas a tener un papel protagonista en los procesos de desarrollo endógeno (Vázquez, 1999:29).

Esta revisión a la evolución reciente de la geografía económica y su objeto de estudio permiten establecer dos aspectos muy importantes para la presente investigación. Por un lado, la existencia real de diversas escalas espaciales en los procesos económicos de la actual fase del sistema capitalista, que parece llevar a una

⁷ Condiciones que también han sido estudiadas y analizadas desde otros enfoques como la “nueva geografía económica” de Krugman; lo cual hace evidente y necesaria una visión más pragmática para entender la realidad. Tomar aquellas categorías explicativas de las diversas corrientes que coadyuvan a entender los procesos en estudio.

disyuntiva lo global *versus* lo local; situación que ha suscitado un amplio debate en las ciencias sociales, en el sentido de si son los procesos en escala global los que articulan los espacios locales, o son, estos últimos, los que influyen para que se den las transformaciones del ámbito mundial. Por principio, y siguiendo a Ortega (2000:509), es evidente que ambas escalas son importantes para el análisis de los procesos que establecen y profundizan el carácter mundial de las relaciones económicas y la cultura social, desde una geografía moderna.

Por otra parte, la necesidad de realizar estudios locales de la actividad económica, considerando los actores sociales de un territorio temporal y espacialmente definido, que contribuyan al conocimiento de los procesos actuales. Su abordaje desde la geografía, como se vio, requiere de un replanteamiento teórico, conceptual y metodológico; en donde se incluyan las posturas y conceptos empleados en otras disciplinas sociales como los de distritos industriales, sistemas productivos locales y medios innovadores. Sin olvidar que algunos de los conceptos que se han planteado para estas categorías son retomados (dando el reconocimiento o no) desde la geografía económica clásica y la nueva geografía económica de Krugman, sin que ello signifique caer en posturas contradictorias, sino reconocer la riqueza analítica que pueden haber en otros enfoques. La realidad es compleja y su explicación debe ser incluyente, abierta, aunque sea el enfoque de la geografía socio-económica el que guíe su análisis, por lo mismo en este trabajo se incluye el trabajo tanto de geógrafos como de otros científicos sociales.

I.1.2 ¿Escala local o global en el entendimiento de los procesos actuales?

Por principio, en este trabajo se reconoce la existencia de las escalas global y local, así como la relación que hay entre ellas. Al considerarlas necesarias para el entendimiento de la lógica actual del sistema económico capitalista y sus

repercusiones en la organización territorial, social y cultural de los lugares. Sin embargo, hay un fuerte debate en torno a cómo concebir la relación que guardan.

Por una parte, algunos autores conciben a las sociedades y territorios como elementos homogéneos en ambos niveles, que esas dimensiones no presentan oposición ni contradicciones; lo local se desenvuelve en los procesos globales y éstos a su vez se sostienen en situaciones locales y en comportamientos individuales (Ortega: 2000:510). La principal crítica a esta visión es que los grupos sociales y sus territorios no son estáticos, ni uniformes en el tiempo y el espacio; lo que les confiere estructuras, articulaciones y grados de integración diferenciales al sistema económico global.

Una postura más adecuada es la que establece que las dos dimensiones espaciales forman un proceso dialéctico, en donde se complementan y se contraponen. Cada lugar es al mismo tiempo, objeto de una razón global y de una razón local, los factores que los unen están en relación con la acumulación de capitales, al desarrollo económico y en general a la producción de bienes. Mientras que las contradicciones se pueden observar desde diferentes puntos de vista: a) desde el ámbito de la desigualdad social, (los grupos desfavorecidos, los pobres, los migrantes, las minorías, entre otros), b) desde el ámbito económico (las actividades marginales o tradicionales *versus* actividades modernas y de moda) y c) desde el desequilibrio en el ámbito geográfico (áreas periféricas -más opacas-, y áreas centrales, dispuestas para los usos hegemónicos) (Santos, 2000:289).

En ese mismo sentido, Ramírez (2007:67) afirma que lo global sólo existe en la medida en que se materializa en la práctica local⁸ y ésta a su vez, sólo se contempla

⁸ Coincidiendo con Thrift (1991) se puede argumentar que la creciente importancia que se la ha dado a los estudios locales para entender los cambios sociales, culturales y políticos del capitalismo tardío tiene tres características: está posmodernizada, descontextualizada y espectacularizada. En general todas tienden a

como proceso cuando tiende a conformar procesos generales globales que pueden ser reconocidos y aprendidos por la humanidad. La aceptación de esta vinculación dialéctica entre opuestos es reconocer dos prácticas que condicionan nuestro ejercicio de investigación de territorios diversos.

Esta misma autora va más allá en establecer la relación dialéctica entre lo local y lo global, al contextualizar con los problemas del método y de la relación teoría-empirismo en la geografía. A la oposición entre teoría y empirismo, que tradicionalmente caracterizaron a la geografía regional, habría que agregar la desvinculación con la que metodológicamente abordamos lo general y lo particular en ambas posturas. De esta manera, en ambos casos reducimos la realidad solamente a una de sus dimensiones sin intentar contemplarla en su totalidad. Esto en el área que nos ocupa, supondría contemplar sólo uno de los ámbitos escalares en donde ésta se produce, sin pretender la integración de todos los hechos que la caracterizan, sino sólo los que son fundamentales para su definición y la de las relaciones que las producen. En última instancia estamos limitando un territorio a lo que es, sin que incluyamos el contexto que lo hace ser de esta manera (Ídem:65).

Retomando lo dicho por Kosik (en 1970) -a principios de los setenta cuando los estudios dialécticos empiezan a posicionarse- sobre la necesidad de la desagregación y desintegración de las diferentes partes que componen la realidad, Ramírez (2007:66) señala que tratar de aprehenderla en su totalidad desde el principio puede resultar una argumentación tan general que se queda en la descripción superficial del

priorizar la diferencia y la particularidad sobre el contexto y la teoría; en ese sentido espacio-local se confunde con diferencia y posmodernismo. Por otro lado, se le ha dado tanta importancia, que cualquier referente alterno pierde sentido ante la relevancia de lo local, ámbito territorial y social que es capaz de transformar la realidad y darle ahora el desarrollo que no se pudo implementar en las dimensiones nacionales o regionales en que se basaba la transformación de la modernidad, que dará luz a la generación de conocimientos alternos que permitan su transformación (Ramírez, 2007:63).

problema, sin que con ello se llegue realmente a la explicación. Asumir un cambio mecanicista que integra todo y partes sin que haya sido desagregada con anterioridad, o bien fragmentado el conocimiento para limitarlo exclusivamente a una, elimina la posibilidad relacional que implica analizar la realidad desde su complejidad. Este es el caso de los estudios que unen global-local en una forma mecánica, o bien de los que se limitan al estudio de lo local sin contextualizar su entorno (Ramírez, 2007:66).

En este momento, es vital para la presente investigación abordar el término *local*, que ha sido ampliamente empleado en los últimos 35 o 40 años por las disciplinas sociales, para hablar de la acción y participación de actores en una escala micro. Sin embargo, no existe una única definición aceptada y si una gran confusión. Sforzi (2007:34-35) presenta algunas de las formas de cómo se le ha considerado: algunas veces lo local se atribuye como un nivel de análisis genérico. Se argumenta que su importancia deriva de la etapa actual de cambio en el sistema económico mundial de la cual surgen cuatro niveles pertinentes de análisis: mundial, supranacional (zonas o bloques económicos), nacional (los estados-nación y regional (local-infranacional). Otras veces de forma más pragmática, se dice que lo local corresponde a un recorte territorial cualquiera, delimitado a partir de una característica electiva que define la identidad de ese recorte. Se puede tratar de una característica físico-territorial (un grupo de localidades de una misma microcuenca), de una característica económica (un grupo de localidades integradas por determinada cadena productiva, de una característica étnico-cultural (un barrio de inmigrantes), de una característica político-territorial (los municipios de una misma microregión), etcétera. Finalmente, se concluye que el recorte de lo “local” depende tanto de una visión subjetiva como de los criterios de agregación.

En el sentido de la subjetividad, lo que es local para ciertos actores, puede no ser local para otros. Para Klein (2006:316), lo local es resultado de sistemas de

actores que actúan de manera convergente o concertada a causa de su conciencia territorial y de su identidad común. Sin embargo, no se refiere a un sistema de actores, sino a varios sistemas de actores que se constituyen en relación a objetos diferentes (social, financiero, productivo, político) y cuyas delimitaciones espaciales son diferentes y varían con el tiempo. Al igual que otros autores también señala la relación local-global, los sistemas locales constituyen redes localmente estructuradas pero también articuladas a niveles supralocales.

Con los párrafos anteriores es posible establecer aseveraciones muy preliminares, sobre la relación global-local y lo que se entiende por este último término. Los procesos (económicos, políticos, sociales, culturales, ambientales) tienen lugar en diferentes escalas (mundial, nacional, regional y local) que no son excluyentes, existe un vínculo entre ellas. Por ello, advierte Ramírez (2007:70), debe tenerse cuidado de no caer en un discurso, donde pareciera que los actores locales o regionales pueden independizarse de los procesos de corte general (políticas, tendencias macroeconómicas, etcétera), restringiendo la responsabilidad de la transformación económica, sustentable o de gestión del territorio al ámbito de los agentes locales privados y públicos. Esa perspectiva remite a la concepción [por demás errónea] de actores sin contexto, que pueden definir y cambiar las formas de negociación en sus territorios locales, y que además libra de toda responsabilidad a los actores de las escalas nacional y estatal de planear, ejecutar y dar respuesta a las necesidades de transformar los lugares. Como lo indicaron Amin y Robins (1994:157), a finales del siglo XX, la economía no puede ser vista más que como un nudo de una red económica global, sin ninguna realidad propia fuera de ese contexto.

En ese sentido, se reconoce lo local en su existencia dialéctica con lo global. Pero al mismo tiempo, lo local es un concepto geográfico que involucra delimitaciones tangibles e intangibles. Para Sforzi (2007:31), lo *local* se identifica con *territorio*, resultado del “sistema de actores que llevan a cabo la estrategia de desarrollo,

interrelacionándose unos con otros”. Aunque también es un *lugar de vida* donde se presenta un ambiente productivo, una porción de espacio definida y circunscrita, donde vive un grupo humano, donde se encuentran las actividades económicas con las que se ganan la vida y donde se establecen la mayoría de las relaciones sociales cotidianas (*Ibíd.*: 34-35).

Los límites de los lugares se transforman con el tiempo, no sólo por las formas en que los diversos actores locales (familias, empresas e instituciones) se compenetran entre ellas, sino también por la forma en que la *unicidad* del lugar (en palabras de Sforzi, 2007:36), es decir su especificidad y su identidad, interactúan dinámicamente con las demás realidades “externas” con las que los actores sociales establecen relaciones. En ese mismo sentido, Sforzi señala que una forma de análisis adecuado de los lugares de vida son los sistemas locales de trabajo; concepto cercano al utilizado en esta investigación, que es el de sistemas productivos locales.

Lo local dentro del postfordismo se estructura como respuesta socio-territorial a la globalización económica; la explicación de los lugares, donde el territorio local contribuye a establecer lazos entre actores socio-económicos y también a instituir sistemas territoriales, se puede resumir en tres enfoques de gran cobertura): productivo; político e innovación (Klein, 2006:310-312); en los siguientes párrafos se caracteriza brevemente a los tres, retomando las ideas del autor citado.

El enfoque productivo establece a los “sistemas productivos locales”, como configuraciones productivas basadas en la integración local de empresas y actores socio-políticos. El concepto de sistema productivo local se integra a la corriente de la nueva geografía socio-económica, que en sus principios se inspira en la escuela de la regulación. Klein reconoce que en esta corriente hay investigadores que han desarrollado importantes trabajos acerca del papel del territorio en las reestructuraciones del espacio fordista (Storper y Scott, 1989), de las “regiones

ganadoras” (Benko y Lipietz, 1994) y de las convenciones que explican las variantes del desarrollo industrial (Salais y Storper, 1993).

El enfoque político –su partida es la economía política construida en los estudios del lugar en contextos urbanos norteamericanos– pone en el centro del análisis el problema del poder, en particular del poder local en el marco de la globalización. Su objetivo es la comprensión de las reestructuraciones urbanas de los ochenta a raíz de las crisis de la base económica de las grandes ciudades industriales. La hipótesis principal de esta corriente (sostenida por Stone, 1989) plantea que las orientaciones y la eficiencia de las reestructuraciones puestas en práctica en las economías urbanas dependen del tipo y de la estabilidad de la coalición (conjunto de redes formales e informales estructuradas entre los actores públicos y privados de una entidad territorial) entre los actores socio-económicos que las llevan a cabo.

El enfoque de la innovación tecnológica pone el interés en la tecnología y el conocimiento. De acuerdo con el enfoque, el conocimiento necesario para valorizar una innovación tecnológica se construye colectivamente en un contexto territorial reticular que incluye a productores y consumidores, a partir de una idea nueva que cambia las maneras de producir y de consumir de una colectividad. Trabajos recientes con perspectiva geográfica han demostrado que la innovación tecnológica puede tener efectos negativos a diversas escalas y que, en sí, no basta para estructurar territorios innovadores.

Estos tres enfoques convergen en dos puntos: 1) lo local no se puede definir en sí, sino en su interrelación con redes globales, por lo tanto su delimitación es dinámica y no estática (ni estadística) y, 2) lo que acerca a los actores locales a pesar de la distancia social que puede separarlos es su identidad territorial común, identidad

exacerbada por la relación conflictiva con lo global (Joyal, 2002; citado por Klein, 2006:313).

En este trabajo, se tomará el término local, como una construcción hecha a través de las relaciones sociales y económicas que establecen un conjunto de actores en un lugar, territorio, entorno – que tiene la cualidad de interactuar como un actor más y no sólo como un soporte material– en donde dichas relaciones son recreadas, mostrando una especificidad que se refuerza o se debilita en función de la interacción que tiene con otras escalas geográficas. Esto da como resultado una configuración socio-productiva específica, en concordancia con lo expresado en el enfoque productivo.

I.2. Caracterización de la fase actual del capitalismo: reestructuración productiva y sus implicaciones espaciales

En este apartado, se establece el contexto del cambio del modo de producir en la fase actual del capitalismo, para derivar con ello hacia la resurgencia de formas locales de producir, pero que igualmente están afectadas por la globalización. Se plantea en una primera instancia una caracterización general del modo declinante (fordismo), así como del naciente (flexible o posfordista). Posteriormente, se verán los cambios y nuevos procesos territoriales que tienen las localizaciones industriales.

I.2.1 Del fordismo a la producción flexible

A mediados de la década de los ochenta, los conceptos de globalización y economía global hicieron su aparición en los círculos empresariales de Estados Unidos y desde ahí fueron trasladados a las disciplinas sociales como la geografía económica e industrial. En términos estrictamente económicos, la globalización es un

nivel más alto de internacionalización⁹ e implica un fuerte grado de integración funcional entre las actividades económicas productivas y las transacciones comerciales y financieras entre los países (Dicken, 1992:1; Dabat y Rivera, 1994:29). Para Méndez y Caravaca (1996:122), los progresos tecnológicos y ciertas políticas desregulacionistas de los países impulsaron la globalización, pero es la actual transformación profunda del modo de organizar el trabajo lo que constituye su principal origen.

Cabe la pregunta, ¿qué implicaciones espaciales tiene, esta nueva forma de organizar el trabajo para ser abordada en los estudios geográficos? Méndez, geógrafo español (1997:108), da la siguiente respuesta, lo que se tiene, con la nueva división internacional del trabajo (NDIT), es un incremento en el grado de interdependencia entre espacios y sociedades físicamente distantes, -mediante la fabricación de bienes, la circulación y distribución de materias primas y productos- que rebasa las escalas local y nacional para sustentarse en una escala global. Esta NDIT fue explicada por los cambios cualitativos en la acumulación y valorización del capital¹⁰. Estas modificaciones cualitativas parecen tener como origen una profunda crisis estructural (que empezó a mediados de los sesenta) del modo de producir imperante, el fordismo.

El régimen productivo fordista se desarrolló aproximadamente entre 1920 y 1970. La principal base del fordismo coincide con sectores de producción de ensamblaje en masa tales como automóviles, equipamiento de capital y bienes

⁹ La Internacionalización es entendida como el incremento de la dispersión geográfica de las actividades económicas, a través de límites internacionales; y no es un fenómeno exclusivo de esta fase del capitalismo (Dicken, 1992).

¹⁰ Para Fröbel, *et al.* (1981:28) "El contenido objetivo del movimiento del capital son su valorización (expansión) y acumulación; la creciente apropiación de riqueza abstracta es el único motor impulsor de las operaciones capitalistas en cuanto éstos personifican este movimiento del capital."...por lo tanto..."El análisis del desarrollo capitalista tiene que partir... del proceso de valorización y acumulación del capital y sus determinantes; esto es: debe partir de sus exigencias, posibilidades y obstáculos..."

durables; basados sobre estructuras tecnológicas e institucionales rígidas y de escasa adaptabilidad. Estos sectores se caracterizaban por una búsqueda de economías internas de escala¹¹ basadas en los métodos de líneas de ensamblaje, división técnica y mental del trabajo, rutinas de los procesos, uso de equipamiento de capital rígido y estandarización de los productos (Scott, 1988:173; Storper, 1990:423-425).

En su trabajo, Gatto (1989:9-10) señala, desde el punto de vista tecnológico y productivo, los elementos principales del modelo fordista:

1. El núcleo tecnológico básico o "factor clave" fue el petróleo barato, junto con los materiales energéticos-intensivos, especialmente los plásticos.
2. Se consolida la gran empresa manufacturera como la unidad operativa más adecuada, unida a medianas empresas proveedoras para alcanzar escalas óptimas de producción en cada una de las operaciones. La producción se concentró en la fabricación de bienes masivos y estandarizados producidos en grandes cantidades y en forma casi continua (línea de ensamblaje).
3. En la estructura industrial toman una posición central las actividades metalmecánicas - especialmente el complejo automotriz - y la fabricación de bienes de consumo durable, mecánicos y eléctricos. Con un ciclo de vida relativamente largo y una reducida variedad de modelos.
4. Con un lineamiento *taylorista* de la organización del trabajo se profundizó la división de las tareas en áreas, separándose las funciones productivas de las administrativas y de las de

¹¹ Economías de escala.- aumento de los beneficios derivados de un incremento en el volumen de la producción que puede darse a nivel de fábrica, sector o mercado. La escala incrementada permite una racionalización de factores de producción. Concentración horizontal.- a nivel de fábrica, inversión de mayor cantidad de factores de producción o combinación eficaz de los existentes. A nivel de sector, mediante fusiones de empresas. Da lugar a economías internas de escala. Concentración vertical.- la adición de nuevas fases de producción hacia delante y hacia atrás. Típica de las multinacionales modernas. Economías externas de escala.- aumento de la demanda global debido a la aparición o a la ampliación de empresas y de industrias que desempeñan actividades complementarias. Economías de aglomeración.- consecuencia del concepto anterior, beneficios económicos derivados de la polarización espacial de todos los factores y elementos que intervienen en el desarrollo de la economía moderna. Proviene de la acumulación y relación de actividades y sectores complementarios conjuntamente con la dinámica de la acumulación de capital y del juego de los factores sociales (d'Entremont, 1997:300-301).

investigación y desarrollo. Se daba el principio de que la subdivisión de tareas permitía, a través del perfeccionamiento en la ejecución de limitadas operaciones por parte del trabajador, generar importantes ganancias en eficiencia.

5. Lo anterior se complementó con el desarrollo de equipamiento y maquinarias específicas y especializadas para ejecutar separadamente las complejas tareas que antes realizaba el obrero calificado o los casi artesanos de fines del siglo pasado.

Asociado al fordismo, existía todo un ensamblaje institucional de regulación social, sin la cual el aparato económico no hubiera podido accionar. Este ensamblaje se reprodujo en todas las naciones, díganse desarrolladas o no, a través del Estado benefactor y su política keynesiana de control de los mecanismos macroeconómicos y la estabilización social –fuerte control social por medio de la legislación del bienestar y de la fuerza del trabajo por las uniones sindicales– (Scott, 1988; Gatto, 1989; Leborgne y Lipietz, 1993, desarrollan ampliamente estos tópicos). Las políticas que incidieron en el desarrollo regional se centraron en los siguientes aspectos: 1) valorización de los recursos de manera centralizada, desarrollo regional controlado por las instancias federales, empresas estatales y sedes sociales de las grandes empresas; 2) políticas de desarrollo de sentido sectorial y no territorial, favoreciéndose una integración espacial vertical únicamente en un nivel nacional y, 3) modo de vida propio del fordismo, se difunde a través del territorio favoreciéndose la concentración de la población en los principales centros urbanos, a expensas de las culturas locales y de las formas no urbanas de ocupación del territorio, en aras de la modernización (Klein, 2006:308). Las consecuencias de estas políticas se reflejan en los fuertes desequilibrios espaciales en todos los países capitalistas.

Con el fin de la posguerra, a finales de los sesenta y principios de los setenta, el sistema fordista entró en un período de crisis, a consecuencia de un agotamiento en su capacidad de creación y acumulación de capital. La interpretación generalizada de la crisis está centrada en el estancamiento de la demanda en los mercados

nacionales, en relación con un aumento en la presión de la competencia internacional y una "crisis de subconsumo". (Leborgne y Lipietz, 1993; Glickman, 1991). Para Boyer (1994:191) son cuatro los factores¹² principales que la explican: 1) agotamiento del sistema técnico productivo, 2) aumento en las contradicciones sociales (trabajador-empresa), 3) crisis de la producción en masa de productos estandarizados y 4) mayor competencia entre las naciones y cuestionamiento a las reglas establecidas, paralelo a una inestabilidad internacional.

Es en ese contexto, que la NDIT adquiere relevancia por los cambios de función o rol que adquieren los distintos espacios del capitalismo (países, ciudades, territorios) por las exigencias de interrelación de la globalización económica. En el sector industrial, se vive una relocalización desde las viejas centralidades a periferias locales, regionales e internacionales; un estancamiento o caída de las tasas de inversión en países centrales, la disminución o detención de los sectores industriales de los países centrales, así como una explosiva industrialización (orientada a la exportación) en la periferia (Fröbel, *et al.*, 1981:38).

De tal manera que, esta Nueva División tiene como características la inclusión de todos los países en la producción mundial y una creciente división de los procesos productivos en fases parciales localizadas en diferentes centros a nivel mundial. Por un lado, virtualmente, cualquier bien, manufacturado o no, está involucrado en el comercio internacional; Root (en Dicken, 1992:5) subraya que

"...la economía internacional tradicional de comerciantes se dirige a una economía mundial de productores internacionales".

Esto lleva, por otro lado, a la transición de una economía basada en la industria de productos manufactureros en una escala nacional a una economía de producción

¹² Para mayor profundidad en el análisis de cada uno de ellos, revisar el trabajo de Boyer en el libro *Las Regiones que Ganan*.

global. Los componentes son “creados” u obtenidos desde múltiples abastecedoras en diferentes países y ensamblados en otros tantos más. Es difícil señalar la nacionalidad de un producto manufacturero terminado (Knox y Agnew, 1994:90).

Los cambios señalados en el orden económico con la NDIT, se potencian con una revolución tecnológica, denominada por algunos como informacional, que es comparable a la revolución industrial del siglo XIX, por sus implicaciones económicas y espaciales. Su difusión tuvo lugar primero en la tecnología militar y en los servicios financieros internacionales. Pasó a las industrias a principios de los ochenta y se expandió a los servicios especializados a finales del mismo período (Borja y Castells, 1997:23; Rivera, 1992; Méndez, 1997).

Esta revolución ha implicado transformaciones importantes en los procesos productivos (sector primario y sector secundario), en el comercio y los servicios y en la organización de la empresa como unidad económica. Al momento actual, la difusión de la microelectrónica y de las tecnologías informáticas han ocasionado cambios en prácticamente todas las economías nacionales del mundo. Esto es así, al crearse nuevos sectores de punta -industriales y de servicios- que evolucionan hacia mejoras en procedimientos, métodos y factores organizativos; lo que ha dado lugar a nuevas ventajas competitivas, nuevas sinergias y nuevas economías de escala (d'Entremont, 1997:419). Estas tecnologías han servido también para que sectores, llamados maduros o tradicionales, hayan podido incorporarse a las nuevas dinámicas de los procesos productivos internacionales; sin que ello presuponga una innovación tecnológica en ellos, sino más bien que la tecnología permite su fragmentación productiva y espacial.

Durante el fordismo, el proceso industrial tuvo una fuerte tendencia concentradora, que se manifestó en la consolidación de las "grandes ciudades

industriales" de los países desarrollados.¹³ Las manifestaciones espaciales se dieron en un incremento del impacto de la gran manufactura en el ámbito urbano y la formación de regiones industriales que funcionaron como polos de desarrollo; paralelo a un desarrollo sectorial altamente desigual. Ahora, las prácticas empresariales en la transición de la producción fordista al nuevo modelo productivo denominado *flexible o post-fordista*, han dado lugar a dos estrategias productivas (que buscan la revalorización de la tasa de ganancia), la flexibilización y la descentralización, las cuales tiene repercusiones directas e indirectas sobre la localización de las industrias.

La flexibilidad se manifiesta a partir de dos características sobresalientes de la revolución tecnológica: la información y la velocidad para acceder a ella (desarrollo de los sectores industriales ligados a telecomunicaciones, cibernética y tecnologías de punta). En el plano productivo, la incorporación de contenidos crecientes de información en distintas áreas de la empresa impone ajustes sustantivos a la práctica productiva y tecnológica. Lo que se traduce en un mayor grado de flexibilidad: en los productos, las formas de producir, los volúmenes, los diseños, las rutinas productivas, los bienes de capital, y en el ámbito laboral; a través de la innovación permanente (Gatto, 1989:13; Borja y Castells, 1997; Méndez, 1997 y d'Entremont, 1997).

Las nuevas formas de producción están caracterizadas por una disponibilidad del cambio en los procesos y una creación continua de nuevos productos con gran rapidez. La disponibilidad se apoya en el uso de tecnologías computarizadas, situadas en una red de enlaces externos extremadamente maleables y relaciones laborales, que tienden a externalizar los procesos de producción. Si bien, cabe señalar que esta

¹³ La industrialización sustitutiva de importaciones en América Latina sobre bases globales fordistas también desencadenó un fuerte proceso concentrador económico y geográfico en estas naciones (De Mattos, 1988, citado por Gatto, 1989:11). La política sustitutiva de importaciones de países en desarrollo fue convergente con la lógica organizacional y de localización de la producción fordista (Storper, 1990:434). Esta industrialización generó una alta concentración de población y actividades en las zonas metropolitanas y salvo algunas débiles excepciones, resistió todos los esfuerzos de desconcentración (Uribe-Echevarría, 1990:38).

flexibilidad no es exclusiva, ni única de esta fase actual, sino que se ha presentado en diversos momentos del capitalismo, pero en esta época posee características novedosas y únicas (Scott, 1988:174). La reestructuración del sistema capitalista encontró en las innovaciones tecnológicas un medio eficaz para acelerar los procesos productivos, abaratar costos, ampliar espacios de influencia, generar nuevas áreas de investigación rentable y eliminar algunas limitantes técnicas e institucionales (Méndez, 1997:158) e incluso espaciales.

Por lo que respecta a la descentralización productiva, tiene como objetivos genéricos lograr mayor flexibilidad, mayor diferenciación y mayor competitividad; y ello es posible en la medida que se dé un progreso técnico, nuevas condiciones de los mercados y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada territorio, en especial en materia laboral (Méndez y Caravaca, 1996:198). En el plano institucional-planificador, la descentralización se ha manejado a la par de una desregulación y descentralización política-administrativa que traslada decisiones hacia los gobiernos regionales y locales. Algunos lo han considerado como una estrategia clave para promover el desarrollo regional (a partir de un mejor conocimiento de las especificidades de cada sistema productivo y social), pero otros lo cuestionan como una herramienta neoliberal para cambiar la función del estado en el proceso de acumulación, de un ejecutor y regulador a un facilitador¹⁴ (*Ibid.*:196).

¹⁴ Como una consecuencia de la NDIT, se da una reconsideración del Estado-nación en su papel de regulador de la economía nacional, ya que de acuerdo con Rivera (1992:45-46), la globalización obliga a los estados nacionales a subordinarse a la lógica de la competencia mundial. Lo anterior significa la necesidad de las naciones de desarrollar las exportaciones (ya no sólo de materias primas, sino de productos industriales) y abrir los mercados internos a los productos y capitales externos; lo que a su vez lleva al debilitamiento de los viejos controles estatales y al cambio en las políticas externas como las internas (que abarca toda la estrategia de desarrollo y/o crecimiento nacional). Boyer (1994:217) plantea que el Estado no desaparece, sino hay un cambio de la intervención estatal, dominada por los principios fordistas y keynesianas, a otra configuración sincrónica con el nuevo modelo económico en donde actúe más bien de intermediario entre intereses privados y públicos (demandas sociales) y una política económica que estimularía tanto la oferta competitiva, como la ampliación de la demanda. Lo que es evidente es que en los últimos 30 años los países desarrollados o en desarrollo han tenido que modificar (algunos más que otros) la política económica exterior para abrir sus fronteras al comercio, las inversiones internacionales, la creación de zonas de producción

Son dos los escenarios espaciales que se dibujan para la localización industrial y, como lo indica Ramírez (2003:109), para su análisis. El primero, de la concentración¹⁵ espacial (integración vertical) nuevamente en las zonas desarrolladas, por la exigencias de la nueva tecnología manufacturera; lo que debilita el supuesto de la importancia de los países periféricos en la nueva organización industrial, ya que se argumenta que la producción flexible es incompatible con los lugares de mano de obra barata. Los argumentos, que según la autora, esgrimen los defensores de este escenario son: 1) el corto ciclo de vida del producto y la rapidez de las innovaciones, 2) la constante disminución de mano de obra por la automatización y 3) tecnología y relaciones sociales de la producción flexible mano de obra altamente calificada, ésta estará localizada en territorios concentrados.

El segundo, de la desconcentración, se sustenta igualmente en las posibilidades que presenta la tecnología actual, así como la movilidad de la fuerza de trabajo, favoreciendo la deslocalización (integración horizontal). Wilson (1990, en Ramírez, 2003:110) resume los argumentos para apoyar esta tendencia, en contraposición a la de la concentración espacial: 1) una reducción de la fricción de la distancia por el uso de las telecomunicaciones, enlaces computacionales y transportes modernos, 2) la tendencia a bajar los costos directos de mano de obra con la automatización flexible incide en la necesidad de reducción al mínimo de los costos salariales, 3) una mano de obra inexperta no es necesariamente un obstáculo para la producción flexible, 4) la automatización y las modalidades flexibles de producción no

industrial y la formación de bloques regionales. Al interior, las políticas de desarrollo recientes dan una mayor libertad de actuación a las empresas, al mismo tiempo que fomentan y promocionan espacios y capitales regionales y locales para que se incorporen al mercado internacional (Dabat y Rivera, 1994:34) Para un análisis más detallado de los cambios que han tenido los Estados Nacionales y la nueva forma de regulación véase Leborgn y Lipietz, 1993.

¹⁵ Algunas de las formas de aglomeración son claramente anteriores en el tiempo a la introducción de criterios neofordistas, sus características de funcionamiento se potencian a partir de la difusión de nuevas prácticas tecnológicas o de gestión (Gatto, 1989:20).

requieren gran proporción de trabajadores altamente calificados, y 5) las fábricas pueden adoptar prácticas de producción flexible gradualmente.

Estudios recientes han demostrado que ambos escenarios son posibles al interior del desarrollo del capitalismo, en donde la concentración y la descentralización son dos tendencias contradictorias duales de localización, a través de dinámicas de homogenización-diferenciación del proceso de evolución de las regiones (*op. cit.*). En ese mismo sentido, se coincide con Méndez y Caravaca (1996:60), en que el espacio industrial es el espejo de las relaciones de poder entre las empresas, las cuales están caracterizadas por las especificidades de cada país, región o localidad. Por ejemplo, si la estrategia es competir abaratando los costos de producción la repercusión espacial es, en muchos casos, la descentralización de toda o una parte de la actividad empresarial en áreas periféricas; mientras que si la estrategia es competir con calidad e innovación de productos, la concentración en puntos selectivos es lo indicado.

En uno de sus trabajos, Leborgne y Lipietz (1993:202) identifican tres vías de la relocalización, que pueden combinar patrones de dispersión y concentración territoriales.

1. Vía Neotaylorista, asociada a una disgregación territorial y polarización espacial, con la concentración de las actividades financieras y de servicios en las empresas de alto nivel en el centro de las grandes ciudades, por un lado, y por el otro, la dispersión de establecimientos especializados en zonas rurales o la formación de áreas productivas especializadas con bajos salarios, caracterizadas por la subcontratación. Existe una "Casi Integración Vertical"¹⁶ (CIV) altamente desintegrada.

¹⁶ La Casi Integración Vertical (CIV) es un término que da el punto medio entre la jerarquía interna de la empresa y entre las empresas. Se caracteriza por: a) conexiones estables entre los proveedores y los clientes, b) gran alcance de la subcontratación, desde el diseño a la comercialización y, c) relaciones no comerciales entre las empresas: alianzas estratégicas, transferencia de tecnología, programas de investigación conjuntos, riesgos compartidos, etc. La CIV territorialmente integrada logra estructurar la red de empresas en el mismo territorio regional o local. La CIV desintegrada lleva una marcada desindustrialización

Capítulo I

2. Vía Californiana, asociada a una integración territorial más estrecha favoreciendo los sistemas productivos locales. El ejemplo más evidente es el de Silicon Valley en Estados Unidos.
3. Vía Saturniana, ligada a formas de asociación dentro de la CIV que induce a la formación de áreas-sistema territorialmente integradas y multisectoriales. Distritos Industriales “Clásicos”.

Ante las nuevas formas espaciales que emergen, es un poco difícil marcar el límite entre procesos de concentración y dispersión. Como lo señala Storper (1997:300), algunas economías de aglomeración han pasado de una escala local a una regional dentro de un contexto de espacios urbano-regionales¹⁷, pero donde la “dispersión” de las empresas requieren mayor integración, ya que si bien las firmas no tienen fuertes “amarres” como en las economías de aglomeración clásicas”, tampoco tienen la “libertad” de localización sin restricción.

La competitividad de la economía globalizada parece estar determinada por la capacidad para desarrollar innovaciones y a su vez condicionar la forma de articulación de los distintos ámbitos territoriales en un espacio mundial desequilibrado y muy cambiante. Esto ha sido cuestionado por varios académicos, que consideran que el binomio flexibilidad-innovación tecnológica, así como la descentralización productiva, no son las únicas vías.

Ramírez (2003:110-111) retoma las ideas de varios autores para señalar que no se debe pensar que quienes no escogen (o no pueden optar por) la tecnología como vía de cambio serían perdedores. Las experiencias en los países

y una débil difusión de la alta tecnología al interior de la industria regional o local. (Leborgn y Lipietz, 1990:126-127).

¹⁷ La lógica de la globalización ha hecho, que las ciudades y regiones compitan entre ellas a escala internacional. El aumento de la competencia entre las empresas y los territorios ha llevado a las ciudades y a las regiones urbanas a fortalecer sus ventajas competitivas mediante la mejora de los recursos locales, la diferenciación de sus sistemas productivos y la especialización con respecto a las demás ciudades y regiones del sistema global (Vázquez, 1999:18).

subdesarrollados muestran posibilidades de reestructuración y reorganización del trabajo que no siempre van acompañadas de un cambio tecnológico importante, pero sí representan momentos de reordenamiento flexible de la producción de zonas que las reorientan a la industrialización globalizada (industrias rurales del Bajío y zonas marginales de México son ejemplos de “otras formas” de reorganización del territorio a partir del ordenamiento interno del trabajo).

En ese sentido, otros académicos afirman, que si bien, las actuales lógicas socioeconómicas asociadas a nuevas formas de organización del territorio están en buena medida determinadas por un espacio de flujos en constante evolución (que pese a ser intangible) afecta de forma concreta al dinamismo o declive de los diversos ámbitos territoriales. A su vez, la dimensión territorial, el espacio, no es un simple soporte físico, sino un agente activo y dinámico que constituye una parte importante de los procesos económicos y contribuye a la generación de ventajas competitivas (Caravaca, *et al.*, 2002:32).

Así, en esta era de mayor competencia¹⁸, el espacio –más específicamente el territorio- no sólo no ha perdido importancia, sino que ha aumentado su influencia y su peso específico. Es posible observar casos, donde existe un reforzamiento de la identidad de los lugares, de la identificación de los individuos con su territorio; como dice Castells (1997) “un mundo organizado en torno a ciudades difusas” o en espacios urbano-regionales integrados, contruidos en base a las identidades locales. Hablar de “aldeas globales” como los espacios locales de identidad propia y diferencial unidos entre sí por las tecnologías de la información; no en el término más común de

¹⁸ Harvey (citado por Amin y Robins, 1994:158) ha insistido en la competencia y la rivalidad creciente entre las ciudades, los lugares y las regiones; la competencia en la división espacial del trabajo; la competencia en la división espacial del consumo; la competencia por las funciones de liderazgo y la competencia por la redistribución.

las ciudades mundiales, mega ciudades, regiones urbanas centrales o ciudades difusas de los países desarrollados; si no en pequeñas y medianas ciudades innovadoras, insertas en procesos de sostenibilidad territorial (Precedo, 2004:14-16). Bajo esa misma lógica, Vázquez (1999:17) indica que en el contexto de la nueva división internacional del trabajo se darán nuevas formas de organización de los sistemas de ciudades y regiones, derivadas de los procesos de reestructuración productiva y del hecho que las empresas no compiten aisladamente, sino que lo hacen juntamente con el entorno social, productivo e institucional del que forman parte.

I.2.2 De la flexibilización posfordista a las lógicas territoriales emergentes

De acuerdo con lo expresado por diferentes académicos las estrategias para perpetuar la acumulación del capital en la globalización, en el ámbito productivo, parecen inclinarse a prácticas posfordistas y estar dirigidas por las grandes empresas innovadoras; sin embargo, otras voces, con las cuales se coincide, indican que no existe una única organización productiva. Existen varios tipos de complejos de producción nuevos, que son diferentes entre sí y cuya presencia no responde a una transformación estructural hegemónica. Las variaciones en las relaciones sociales y las relaciones de poder entre las empresas, las instituciones, los empleadores y los trabajadores marcan la configuración de las características sociales y económicas de cada complejo productivo y sus potencialidades (Amin y Robins, 1994:148).

Estos mismos autores, ponen como ejemplo, las diferencias que en la realidad tienen los distritos industriales y las zonas de subcontratación: el distrito tiene una fuerte división del trabajo entre pequeñas empresas que tienen como condición un intercambio de productos, la cooperación y la proximidad mutuas. La división del trabajo (incluidos los servicios financieros y comerciales) es en gran parte local y, debido a la especialización e interdependencia, el complejo es, hasta cierto punto,

dirigido y regulado colectivamente. En el caso contrario, están las zonas de subcontratación, el reparto del poder es más desigual, y la dirección se encuentra en último término en manos de las principales empresas. Por lo que intentar analizarlos bajo una misma línea teórica de interpretación, como el postfordismo, puede llevar a supuestos equivocados (*Ibíd.*:149).

El discurso de la globalización ha provisto un vasto campo para la reciente teorización de procesos económicos, sociales y políticos; sin embargo, una adopción acrítica de la globalización ha dado paso a un número creciente de generalizaciones acerca de la direccionalidad, inexorabilidad y homogeneidad de ese proceso y sus efectos. Las investigaciones en años recientes han marcado la diversidad de los procesos globales, además de que su impacto y funcionamiento esta frecuentemente influenciado por los agentes y contexto locales. Ello ha girado la atención a lo que Dicken (1994) ha llamado el “nexo global-local” (Parnwell y Wongsuphasawat, 1997:119-120).

Amin y Robins, citando a Martinelli y Schoenberger (1989) por su parte indican de tener cuidado, ya que “la creciente fragmentación del sistema productivo no debe confundirse con la del capital y la autoridad”. Dicen estos autores, que se observa en el momento actual que la producción descentralizada forma parte de una profundización y extensión de la competencia y del control oligopolístico. Esta estrategia del oligopolio se da vía el desarrollo de una economía organizada en red que es controlada por un número restringido de empresas gigantes, multinacionales que controlan el capital global, industrial y financiero¹⁹. El proceso actual de

¹⁹ La definición de estas empresas, según Méndez y Caravaca (1996:129), está dada por su capacidad de ubicar establecimientos productivos en algún país diferente al de origen y organizarse a través de una estrategia elaborada en la sede central; son empresas multiplanta y multiproducto que se han desarrollado y consolidado en la época contemporánea. Pese a ser un producto de etapas recientes del capitalismo, estas empresas se han visto obligadas a transformarse para poder estar a la vanguardia del cambio, Méndez (1997:30), señala por los menos tres cambios que han tenido dichas empresas: 1) aumento del número

reestructuración marca una serie de estrategias espaciales que dependen de los contextos, situaciones y equilibrios de poder. El contexto también determina cuál es la forma de relación intra e interorganizativa más apropiada –integración, desintegración, casi integración, alianzas estratégicas-. En algunos casos, esto puede llevar a la formación de distritos industriales o manifestarse dentro de la lógica de desarrollo cada vez más global. Estas diferentes dinámicas espaciales no son incompatibles, ni contradictorias, no se debe considerar a una tendencia histórica emergente y a la otra como tendencia histórica superada. Son contemporáneas y reflejan nuevas articulaciones de la movilidad global y de la inmovilidad local (Amin y Robins, 1994:156).

Se dibujan desde el nexo global-local lógicas territoriales emergentes. Caravaca y un grupo de investigación, proporcionan algunas claves para entender e interpretar estas lógicas territoriales. Por principio la relación espacio/tiempo se redefine con las nuevas tecnologías de generación y difusión de información, con lo que el factor de la distancia no es prioritario en la localización industrial. La comprensión de la complejidad de los flujos materiales e inmateriales que conforman un espacio de redes y su relación con el espacio de los lugares (visto como un actor más y no un simple soporte). Surgen nuevas concepciones espaciales, que son imprescindibles a la hora de identificar tanto las formas en que cada ámbito se integra en el espacio global, en el sistema-mundo, como las especiales características que

absoluto de empresas y de su importancia relativa sobre la economía, 2) la formación y conformación de grupos de grandes empresas que actúan en forma de red (En España, la tendencia a la formación de grupos empresariales de firmas con independencia jurídica y autonomía financiera, pero interrelacionadas mediante vínculos patrimoniales (participaciones cruzadas en su capital), ha presentado diversas formas. La más extendida es la del holding, en que una sociedad financiera ejerce control centralizado sobre un grupo como accionista mayoritario en las empresas que lo componen, detentando así la capacidad de controlar sus decisiones estratégicas (Morín, en Méndez y Caravaca, 1996:40), y 3) una mayor presencia de estas corporaciones en los servicios especializados (Los actores económicos centrales en la División Internacional del Trabajo son de 500 a 1,000 corporaciones multinacionales o transnacionales, quienes han creado una integrada red mundial de producción, intercambio, servicios corporativos y financieros, colocada en un complejo sistema jerárquico de ciudades (Feagin y Smith, 1991:6).

adquieren los procesos generales al actuar sobre los distintos ámbitos concretos; destacan así los sistemas productivos locales, medios innovadores, grandes áreas urbanas y los ejes de desarrollo (Caravaca, *et al.*, 2002:33).

Dado los objetivos de este trabajo de investigación, interesa destacar aquellos procesos que están ocurriendo fuera de la reestructuración industrial de las grandes metrópolis o en la formación de tecnopolos. Por lo que los siguientes párrafos se centraran a establecer los procesos que estaban ocurriendo en otros espacios, a mediados de los noventa, y que ilustran algunas de las lógicas territoriales contemporáneas. Para lograrlo se tendrá el apoyo de la obra de Méndez y Caravaca, *Organización Industrial y Territorio (1996)*, que proporciona una síntesis muy clara.

Fuera de los espacios urbano-industriales clásicos se observa la coexistencia de estructuras semiartesanales heredadas de un pasado lejano, con establecimientos trasladados desde ciudades más o menos próximas y pertenecientes a firmas multiplanta de ámbito, incluso, trasnacional, o con pequeñas firmas surgidas recientemente por iniciativa de empresarios locales. Todo ello en proporciones muy diversas según regiones y países; buscando simplificar se tiene una primera clasificación (dada por Housel) *industria difusa* tradicional e *industria espontánea* de origen reciente (Méndez y Caravaca, 1996:280).

La industria difusa estuvo dominada por pequeñas industrias familiares y diversificadas asociada a la obtención de bienes de primera necesidad, vendidos por lo general en mercados poco extensos, aunque existían ciertas especializaciones locales. En la actualidad parte de esas actividades han pervivido adaptadas a nuevas condiciones técnico-productivas y de mercado, en forma de talleres y fábricas de pequeña dimensión, como bajo el trabajo domiciliario (confección, calzado, muebles, dulces y otros productos agroalimentarios). Su presencia es mayor en aquellas regiones periféricas que se vieron menos afectadas por el capitalismo industrial, y su

tendencia a largo plazo es de un retroceso, lento pero constante, que se acelera al intensificarse la competencia externa. Por su parte, la industria espontánea, es una respuesta a las nuevas condiciones que definen la reestructuración del sistema productivo y revaloriza ciertas ventajas comparativas de las áreas no urbanas para atraer o generar iniciativas industriales. De acuerdo con el origen del proceso se pueden diferenciar dos tipos de industrialización espontánea, aunque es común una superposición de ambos (*Op. cit.:*281).

El primero es la relocalización de la industria urbana, a partir de procesos de difusión y descentralización productiva. La difusión de la industria urbana es un proceso de relativa antigüedad en algunas grandes ciudades con problemas de deseconomías o de planeación urbana, la tendencia se acentúa ante las facilidades ofrecidas por la mejora de las comunicaciones y la creciente importancia de la descentralización productiva al revalorizar los espacios periféricos. El proceso de recalificación productiva y ocupacional de las áreas urbano-metropolitanas se complementa con la salida de las industrias que peor resisten los mayores costos y controles de estos espacios, lo que favorece un predominio en ese desplazamiento de:

1. Sectores maduros dentro de su ciclo de vida, de escaso dinamismo actual y que ocupan mucha mano de obra o utilizan el suelo de forma muy extensiva.
2. Funciones de fabricación en serie y almacenamiento.
3. Pequeñas empresas poco capitalizadas y con graves incertidumbres respecto a su futuro.
4. Tareas estandarizadas, que añaden poco valor al producto y exigen trabajadores con escasa formación.
5. Diversas formas de precariedad, tanto en las relaciones interempresariales (subcontratación, economía informal) como laborales (contratación temporal, a tiempo parcial, etc.). (*Ibid:*282)

El segundo tipo es de industrialización endógena o local, en donde los recursos (humanos, naturales, materiales y capitales) son en su mayoría obtenidos y creados en el lugar y se sustentan a través de fuertes redes sociales que rebasan el ámbito productivo. En los últimos años, el interés por esta industrialización se ha desplazado hacia áreas, que más allá del origen de sus empresas, muestran una forma específica de organización industrial identificada con los distritos industriales y sistemas productivos locales especializados (*Ibid.*:285).

En el caso de estudio de la presente investigación, la industria del mueble de madera de Ocotlán puede considerarse en su origen una industria difusa basada en unos pocos talleres familiares; pero en su proceso de evolución se benefició de la descentralización productiva de la zona metropolitana de Guadalajara y además, muy importante, los fabricantes de muebles locales, actores principales, supieron aprovechar los recursos existentes y generar otros más para crear el sistema productivo.

I.3. Los sistemas productivos locales, el concepto y la metodología

En los apartados anteriores se esbozó la importancia de lo local y los estudios de los procesos locales, en el marco de una globalización de las economías nacionales. Este manifiesto interés, no ha sido ajeno a la nueva geografía económica, a través del estudio de los distritos industriales clásicos, los sistemas productivos locales y los medios innovadores; por el rol que tiene el territorio en la conformación y consolidación de esas formas de organización industrial. A lo largo de este apartado, se verán las características de cada uno, en especial del sistema productivo local.

I.3.1 El contexto: distrito industrial, innovación y medio innovador

a) El distrito industrial de Marshall a finales del siglo XX

El concepto de “distrito industrial” se remonta a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, cuando el economista Alfred Marshall descubre la existencia de colectividades locales de pequeñas empresas con gran dinamismo empresarial, a pesar de no poseer las ventajas de las grandes empresas. Estas colectividades se estructuraban por redes productivas y formas importantes de colaboración entre ellas y la sociedad local. El interés por las formas locales de producción, como base de comprensión o de acción en el dominio territorial, persiste hasta los años treinta (Klein, 2006:305). A partir de esa época, las crisis de sobreproducción capitalista imponen otras prioridades y otras escalas geográficas de análisis y acción, con la implantación del modelo fordista y el estado benefactor, con las estrategias económicas y sociales de escala nacional.

Con menor intensidad, los distritos industriales siguieron siendo objeto de estudio, según lo demuestran los trabajos de Vernon (1966) y Myrdal (1957); quienes explican su existencia bajo dos grandes líneas (respectivamente). La primera, por la aglomeración en las primeras etapas del ciclo de vida de un producto. La segunda, sobre la afluencia de capitales y trabajo hacia un polo de crecimiento debido al efecto de las “causas acumulativas”, la continuación de la atracción local y de la innovación en los “estadios de madurez” gracias a la desintegración vertical y a la especialización (Amin y Robins, 1994:151).

Como se señaló en apartados anteriores, en los años ochenta resurge el estudio de los distritos industriales, con los trabajos realizados por geógrafos italianos en la región de la “Tercera Italia”, con una perspectiva que se distancia de la economía neoclásica. En esta nueva Geografía Económica, el concepto de espacio socialmente construido empalma perfectamente con una visión más compleja de las

interrelaciones entre el territorio, el mundo productivo y socio-cultural, teniendo además una contribución al desarrollo del pensamiento crítico dentro del conjunto de la geografía económica (Rosales, 2006:137). Uno de los primeros grandes exponentes de los estudios de “distritos industriales” fue Becattini.

Para Becattini (1994:41), el distrito Industrial debe entenderse como una entidad socioterritorial, caracterizada por la presencia de una comunidad de personas y un grupo de empresas en un espacio territorial e históricamente dado. La comunidad local posee sistemas de valores y de pensamiento (relativamente homogéneo), basado en la ética del trabajo, de la familia, de la reciprocidad, del intercambio y que es “condicionante” de los principales aspectos de la vida local. Paralelo se desarrolla un *corpus* de instituciones y reglas para propagar estos valores en todo el distrito, para incentivarlos y transmitirlos de generación en generación.

Por su parte, el grupo de empresas está arraigado en el territorio y no es posible conceptualizarlo sin su evolución histórica, sin caer en el determinismo histórico y la exclusión de un intercambio permanente con el mundo exterior. Las empresas pertenecen al mismo sector industrial, pero deben entenderse en un sentido amplio con sectores integrados verticalmente (*Ibíd.*:43). Al ser un gran consumidor de materias primas, el distrito concentrará un número de compradores y vendedores especializados propiciando las economías de escala. El origen y desarrollo del distrito no se basa sólo en un ensamblaje localizado, sino también en proceso de interacción dinámica entre la división y la integración del trabajo practicadas en el distrito, la búsqueda permanente de nuevas salidas para su producción y la constitución de una red de sólidos vínculos con los mercados exteriores (*Ibíd.*:48).

Una característica importante de la organización del distrito es la introducción de progreso tecnológico. En las pequeñas y medianas empresas del distrito la introducción de nuevas tecnologías, se considera un avance social realizado gracias a

la toma de conciencia progresiva de los segmentos de la actividad industrial y la población en su conjunto, aunque siempre existe una resistencia, ante el temor de la alteración de las relaciones trabajador-empresario (Becattini, 1994:51).

Garofoli señala las condiciones básicas para la formación de un sistema de pequeñas empresas²⁰, dentro del cual identificaba a los distritos industriales o áreas-sistema y que tienen mucha relación con las que señala Becattini, sobre la comunidad local y el grupo de empresas. Una cuestión interesante es la que señala Garofoli, al considerar a los sistemas de pequeñas empresas como formas complejas y evolucionadas de las economías difusas y sublimación del modelo de especialización flexible con una autonomía comercial, tecnológica y financiera, consecuencia de numerosas interrelaciones (tanto entre las empresas y los diferentes sectores

²⁰ Garofoli (1994:66-68) realiza una amplia descripción sobre tres modelos en los que pueden estar estructurándose los sistemas de pequeñas empresas. Dos de esos modelos tienen que ver directamente con la noción del desarrollo local: a) Áreas-sistema.- 1) predominio de pequeñas empresas, 2) una intensa división del trabajo entre las empresas, que diversifica progresivamente el sistema productivo local, induciendo una creciente complejidad: las interrelaciones entre las empresas son de hecho muy acentuadas y son de tipo tanto intrasectorial como intersectorial, 3) la complejidad del sistema local llega a la formación de un sector que produce los bienes de equipo necesarios para la fabricación del producto final que caracteriza al área, 4) el desarrollo es auto concentrado, fundado en la utilización de recursos locales (empresarios, capital, trabajadores cualificados, tecnología local), y 5) mientras que, generalmente, no existen empresarios exteriores o establecimientos que dependen de empresas externas. Flexibilidad productiva y economías de escala a nivel de área son los dos elementos fundamentales del área-sistema, que están imbricados uno con otro y b) Sistemas productivos locales.- 1) predominio de pequeña empresa, 2) fuerte competencia horizontal, pero con existencia de interrelaciones entre empresas (aunque de tipo intrasectorial con mayor presencia de subcontratación de especialización), 3) no hay en sentido estricto integración productiva entre los diferentes sectores manufactureros, 4) no obstante, el sistema productivo, en su conjunto, está bastante estructurado, 5) existe una sedimentación histórica de la cultura técnico-profesional que permite controlar las modificaciones de las técnicas mediante ajustes técnicos marginales, 6) tiene un notable impacto sobre la economía y la sociedad locales, determinando frecuentemente una sustancial identidad socio-cultural entre el momento productivo y el momento político-decisional, y 6) hay posibilidades (y exigencias, al menos inconscientes) de que se ponga en práctica una política económica local: fuerzas sociales y políticas tienen en cuenta la existencia de un sistema productivo local y la necesidad de protegerlo y consolidarlo. El otro modelo es el de áreas de especialización productiva, más cercano a los procesos de maquila y subcontratación internacional.

productivos locales, como entre el sistema productivo y el ambiente local, entendido como el “medio”) (Garofoli, 1994:59).

Otros investigadores, como Piore y Sabel, presentaron esta forma de organización territorial de las empresas y de la colectividad como un modo de producción destinado a reemplazar el fordismo. Mientras que otros detectan similitudes de los distritos industriales italianos con los tecnopolos y los parques tecnológicos alejados de las grandes metrópolis industriales (Klein, 2006:309; Amin y Robins, 1994:127).

Contra la idea totalizante del distrito industrial como forma única o predominante del capitalismo posfordista y de considerar a las estructuras espaciales productivas creadas recientemente dentro de la categoría de distritos industriales, se han escuchado voces que llaman a ser cuidadosos con las afirmaciones y lecturas de los procesos. Por ejemplo, el cuestionamiento de Amin y Robins (1994:125) al trabajo de Piore y Sabel es por la idea y proclamación de un cambio radical al pasar de un modelo industrial fordista, de producción en masa, a uno nuevo de especialización flexible basado, precisamente, en la flexibilidad de las tecnologías, el trabajo salarial y nuevas configuraciones industriales.

La especialización flexible se apoya en una transformación estructural (dislocación de los mercados de masas), pero dicha transformación es dudosa, ya que lo que se observaba en los noventa era la capacidad de los líderes del mercado para responder a una demanda diferenciada mediante bienes fabricados a partir de muchos componentes estandarizados y producidos en grandes series (Amin y Robins, *Op. cit.*:130).

Por su parte, los trabajos de Scott y Storper tienen un enfoque más sofisticado en el plano teórico, explican de manera coherente la proliferación de los distritos industriales al apoyarse en la lógica de reestructuración organizativa y territorial por la

desintegración vertical de las estructuras. Sin embargo, en la realidad los procesos parecen ser menos nítidos y si más complejos; por lo que su planteamiento del pasado fordista “rígido” y el futuro “flexible” olvida que el sistema capitalista ha combinado siempre flexibilidad y rigidez (Amin y Robins, *Op. cit.*:133).

En ese sentido, Benko y Lipietz indican que los distritos industriales tipo la tercera Italia son casos particulares, por lo que no todas las regiones del mundo pueden cumplir con las características de distrito (1994:368). Martinelli y Schoenberger (en Ramírez, 2003:106) argumentaron que aún si el nuevo modelo de acumulación flexible es el predominante, éste adopta múltiples formas y la tipología más imprecisa si se consideran los mecanismo de la subcontratación. Para los países subdesarrollados, el problema se incrementa por una doble tendencia: a) la de buscar el “desarrollo armónico” de las regiones a partir de instancias industriales que integren homogéneamente a la población en sus actividades, para lo cual el distrito industrial se presenta como un nuevo modelo ideal que permitiría alcanzar la modernidad no alcanzada, y b) la necesidad de llamar “distrito industrial” a cualquier conjunción regional de industrialización contemporánea (Ramírez *Op. cit.*), independiente de que cuente o no con las características descritas por Becattini.

Otras cuestiones que están en el debate, son la capacidad de permanencia del distrito, basado en fuertes relaciones de cooperación y ayuda -en un contexto de globalización donde la competencia es un elemento predominante-, y el logro del equilibrio productivo entre empresas de diversos tamaños, los niveles de desconcentración entre estas empresas, así como la nivelada expansión y difusión de las actividades de innovación, producto del éxito económico (Becattini, 1988-1989; Amin y Robins, 1991, en Rosales, 2007:14). Para Becattini (1994:54-55), existe un fuerte sentido de pertenencia [ligada con identidad y cooperación] con respecto a la comunidad industrial local, percibida como fundamento del desarrollo individual y familiar; sin embargo, hay una presión para la desintegración de sus sistemas

institucionales, así como sus sistemas de valores que los sostienen, por las condiciones ligadas a los mercados en la época actual.

En resumen, se considera la existencia de distritos industriales como una forma particular de organización de las empresas y la comunidad local, en donde las relaciones de cooperación y la identidad territorial son fundamentales para su permanencia. Se distinguen, siguiendo la caracterización de Becattini y Garofoli, estos distritos de otras formas²¹ que han surgido o resurgido en la actual fase del capitalismo basadas en las lógicas de las grandes empresas transnacionales; fase que combina aspectos del fordismo y la especialización flexible.

Se está de acuerdo con la tesis de Amin y Robins (1994:140) de ser cuidadosos al analizar formas muy endógenas de organización industrial que han estado presentes desde el fordismo, con los planteamientos de la descentralización productiva y la especialización flexible que las consideran parte de nuevas estructuras concentradas y centralizadas. Sin embargo, no puede ignorarse que los cambios que se dan dentro del capitalismo (nueva división internacional, cambio en la función de los gobiernos²² y revolución tecnológica) están incidiendo, en menor o mayor grado, sobre la organización espacial a todas las escalas. Es también necesario señalar, que las investigaciones sobre los distritos industriales (donde ha participado la geografía

²¹ Por ejemplo, intentar poner en la misma línea de explicación los distritos industriales marshallianos y las zonas de subcontratación, no es deseable teóricamente, ya que responden a situaciones distintas: el distrito tiene una fuerte división del trabajo entre pequeñas empresas que tienen como condición un intercambio de productos, la cooperación y la proximidad mutuas. En el caso contrario están las zonas de subcontratación, donde el reparto del poder es más desigual, y la dirección se encuentra en último término en manos de las principales empresas (Amin y Robins, 1994:148-149).

²² Desde los inicios del estudio de los distritos industriales, se reconoció el importante papel que tuvieron los gobiernos locales, en el impulso a la organización económica de las localidades. Durante los ochenta y noventa, en el ámbito de la reestructuración económica experimentada a nivel mundial, el Estado-nación experimentó importantes cambios que implicaron, -sobre todo para los países periféricos- nuevas formas de organización de la relación política y administrativa entre las diferentes instancias de gobierno, la gobernabilidad se convierte en uno de los temas centrales en las formas de interrelación de los distintos niveles de gobierno (Rosales, 2007:16).

socio-económica) han permitido la posibilidad de pensar el progreso industrial de manera diferente al pensamiento clásico económico, y dio paso a interesantes reflexiones sobre la interrelación entre organización industrial, territorio y cultura, a la vez que ha promovido la reconsideración de nuevas políticas de desarrollo económico con una base local y regional.

Dado que existen varios tipos de complejos de producción “nuevos”, que son diferentes entre sí y cuya presencia no responde necesariamente a una transformación estructural, se impone la tarea de caracterizar más los distritos industriales para encontrar, o no, su diferencia fundamental con las primeras zonas de crecimiento industrial que constituyeron la punta de lanza del fordismo (Amin y Robins; 1994:146). Y, además, avanzar en una clasificación amplia que considere que son las formas de articularse (relaciones sociales y de poder) entre las empresas, las instituciones, los empleadores y los trabajadores, las que marcan la configuración de las características sociales y económicas de cada tipo complejo productivo y sus potencialidades.

b) La innovación y el medio innovador

Un concepto importante en la caracterización de los distritos industriales y otras formas, como los sistemas productivos locales, es la innovación entendida en un sentido más amplio que la tecnología²³. Ella debe verse como una mejora que se introduce en el sistema productivo o en los ámbitos sociales o institucionales; en la idea de un mayor desarrollo cuantitativo y cualitativo de las fuerzas productivas, y un reforzamiento de la relación producción-conocimiento (OCDE, 1981, citada por

²³ La tecnología se entiende como el conjunto de conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial; un sistema tecnológico sería el conjunto de innovaciones tecnológicas interrelacionadas que afectan a diversas ramas productivas a partir de una innovación radical y una revolución tecnológica es el proceso desencadenado a partir de una innovación radical, que se difunde al conjunto del sistema y origina cambios de carácter estructural (Méndez, 2000:28).

Méndez, 2000:28). Desde hace dos décadas se ha convertido en un concepto de uso más frecuente, en la idea de que un esfuerzo de innovación sostenido (capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas), resulta hoy un factor clave, tanto para mejorar la competitividad de las empresas, como para favorecer el desarrollo de los territorios, no sólo en términos de crecimiento económico, sino desde una perspectiva integradora y compleja. Dentro de la geografía, la mayor parte de esas propuestas teóricas y estudios empíricos se han realizado hasta ahora desde la geografía económica e industrial (Albertos, Caravaca, Méndez y Sánchez, 2004:17).

A partir de la clásica propuesta schumpeteriana²⁴ sobre los ciclos de innovación de los productos, los neoschumpeterianos y diversos grupos de investigación han elaborado novedosas y variadas formas de analizar la innovación, ya no sólo dentro del ciclo de producción, sino sobre las formas de organización del trabajo, así como también estudiando las características del entorno social innovador (Rosales, 2006:138). El enfoque neoschumpeteriano centra toda la atención de la innovación al interior de las empresas. Un enfoque contrapuesto considera que la innovación en las empresas es, en gran medida, resultado de la existencia de un entorno territorial (social, económico, cultural...) con características específicas. A partir de esa evidencia la atención se dirigió a analizar e intentar comprender el *ambiente* en que nacen y operan esas empresas (Albertos, *et al.*, 2004:18).

La teoría del *distrito industrial* (Becattini, Bagnasco, Pyke, Sforzi...), la referencia a los *sistemas productivos locales* (Benko y Lipietz, Pecqueur, Garofoli...) o las primeras propuesta sobre *desarrollo local* (Stöhr, Quévit, Boisier, Vázquez) ya

²⁴ El economista Schumpeter fue uno de los primeros en reconocer la importancia de las innovaciones de producto en los procesos de desarrollo y que ellas ocurren en condiciones de competencia dinámica, es decir imperfecta. Considera como innovación la introducción de un nuevo bien, de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, la utilización de una nueva fuente de aprovisionamiento y la creación de una nueva organización de la industria (Vázquez, 1999:125)

apuntaban en estudiar el entorno territorial, otras posteriores como la de las *ventajas competitivas de naciones y regiones* (Porter, Dunning...) o la del *medio innovador* y las *redes de innovación* (Aydalot, Maillat, Perrin, Camagni...) centraron su atención en esos objetivos (*Ibíd.*:19).

En algunos casos se ha utilizado el término *distrito tecnológico* (Storper y Pecqueur) para hacer referencia aquellos sistemas productivos locales de segunda generación con una alta incidencia de innovaciones; lo que otros llaman *medios innovadores*²⁵. La idea de medio innovador, en contraposición al empresario monopolista que actúa de forma aislada y en competencia, destaca el hecho de que la innovación es, con frecuencia, un fenómeno colectivo, en el que la existencia de las relaciones interempresariales (mercantiles o extra-mercado) y de formas de cooperación no incompatibles con un clima competitivo, pueden favorecer y acelerar el proceso innovador (Caravaca, *et al.*, 2002:41).

De acuerdo con varios trabajos realizados por geógrafos españoles, se pueden identificar los elementos que componen a un medio innovador, elementos que se encuentran interrelacionados en forma sistémica: a) substrato territorial de ámbito local, aunque con límites muchas veces no coincidentes con las divisiones administrativas, que mantienen ciertos rasgos de homogeneidad interna y se comportan como fuente de recursos, espacio de vida y trabajo; b) conjunto de actores (empresas, instituciones públicas, sindicatos y asociaciones, centros educativos y de investigación entre otros) con capacidad de decisión, que se identifican con ese territorio; c) serie de recursos materiales (establecimientos industriales y de servicios,

²⁵ Algunas de las más recientes teorías que han alcanzado mayor difusión son la de región inteligente, learning region o territorios que aprenden, todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos. Otras son la francesa sobre dinámicas de aproximación (que se basa en la proximidad física, además de la funcional y cultural para la creación de redes) y los estudios sobre sistemas nacionales y regionales de innovación (que proponen una visión integrada de los procesos innovadores, en los que participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten, a quienes lo utilizan, junto a una serie de instituciones que regulan ese flujo) (Albertos, *et al.*, 2004:19).

infraestructuras técnicas, patrimonio urbano) e inmateriales (saber hacer, herencia cultural, cohesión social) que son propios del área en cuestión; d) una lógica de interacción, por la que se establecen relaciones de cooperación formales e informales entre actores y existe cierta capacidad/hábito de llegar a acuerdos; y e) una lógica de aprendizaje, o capacidad de los actores para modificar su comportamiento a lo largo del tiempo con objeto de adaptarlo de forma flexible a los cambios del entorno (calificación y reciclaje de empresarios y trabajadores en la idea del *saber hacer*), así como una trayectoria tecnológica común, que favorece la difusión rápida de conocimientos, junto a unas normas de actuación aceptadas colectivamente (Méndez, 2000:36-37; Caravaca, *et al.*, 2002:41; Albertos, *et al.*, 2004:26).

Una cuestión a destacar sobre los estudios del medio innovador es lo que tiene que ver con la incorporación del territorio en su análisis. Es decir, el territorio se concibe como pieza clave y estructurante para la generación, adopción y difusión de innovaciones, mediante la utilización, movilización y valorización de recursos de diversa índole. Para Albertos, *et al.* (2004:29) los recursos deben estar enraizados y generarse territorialmente, para considerar a los factores locales y regionales dentro del modelo explicativo de la dinámica innovadora; estos recursos son: a) intangibles (capital intelectual y capital social), cada vez con mayor peso, y b) tangibles (capital productivo y capital natural). Los cuatro forman en conjunto el capital territorial que genera y explican las ventajas competitivas de un lugar. Algunas de las características de estos cuatro tipos de capitales se encuentran resumidas en los siguientes párrafos (Albertos, *et al.*, 2004:32-40).

Recursos naturales o capital natural: el medio natural es en primera instancia un suministrador de *inputs* necesarios para el correcto desenvolvimiento de las actividades económicas. También es un receptor o sumidero de los residuos generados por la actividad humana; si la degradación alcanza un punto inaceptable se pone en riesgo la viabilidad del sistema económico y podrían generarse crisis sociales

y de legitimidad del modelo económico. Finalmente puede ser considerado como riesgo, es decir, como escenario de procesos que, más o menos inducidos por la acción humana, pueden causar daños personales y pérdidas económicas, el desarrollo también puede llevar aparejado un incremento de la vulnerabilidad ante los riesgos.

Recursos culturales o capital social: la cultura local, como conjunto de valores e identidad compartida, contribuye a la constitución y funcionamiento de redes sociales y empresariales de cooperación basadas en la confianza mutua por la que puede circular información relevante. La interactividad y la frecuencia de los contactos son condiciones necesarias para la gestión de procesos no rutinarios, como lo es el proceso de innovación, que precisa de amplios y constantes *inputs* de información y conocimiento. Entre las características propias de una cultura favorecedora de la innovación socioeconómica, suelen destacarse estos aspectos, que también se relacionan con una fuerte cultura empresarial y técnica: estima de la independencia-elevada, propensión a la creación de empresas; desarrollo entre la población de fuerte sentimiento de pertenencia; apreciación positiva de la calificación y la excelencia técnica como elemento necesario para la búsqueda y la demanda de la calidad en la producción-caldo de cultivo para la creación de empresas innovadoras, y capacidad de improvisación de manejar contextos y situaciones inesperadas, recomblando y recreando constantemente los recursos necesarios para la innovación.

Capital intelectual y conocimiento: el conocimiento se diferencia de la mera información, ya que evoca la capacidad para procesar, interpretar y dar sentido a la información, situándola en un contexto más amplio y dotándola de utilidad práctica. El conocimiento es reproducible, acumulativo, es tanto un recurso para la innovación como un producto de ella. Es específico de cada proceso y cada producto y su puesta en práctica supone incorporación al capital humano. Hay dos tipos de conocimiento: existe el codificado y cosmopolita en el que se basan tecnologías muy maduras o

productos altamente estandarizados, equivalente al *saber qué* o el *saber por qué*, otro, es el enraizado localmente, incorporado en organizaciones y agentes locales, y que solo es reproducible y comprensible utilizando convenciones y relaciones locales, es el conocimiento tácito equivalente al *saber cómo* y al *saber quién* (citando a Lundvall, 1999), su adquisición no se realiza en el mercado, sino de la participación en redes locales que propician la circulación de información y el conocimiento compartido. El desarrollo en este segundo tipo de conocimiento propicia la innovación socioeconómica y un desarrollo sostenible sobre una base territorial, lo que fortalece una ventaja competitiva.

Capital productivo y esfuerzo innovador: un territorio innovador debe ser capaz de renovar permanentemente las tecnologías que emplea, su capital productivo, con el fin de incrementar su productividad, esto implica flujo de inversión en renovación de equipos, nuevas formas de financiación (cooperación y capital de riesgo) y atracción de recursos foráneos (todas dependen de un cambio cultural). La compra de maquinaria y equipo implica una transferencia de conocimientos codificados; no obstante, la utilización eficiente de la nueva maquinaria y el nuevo conocimiento codificado incorporado a ella, precisa de un *input* adicional de conocimiento tácito, que permitirá el ajuste paulatino de la nueva tecnología a las condiciones particulares, organizativas y de mercado de la empresa que la ha adoptado, así como la aplicación de pequeñas innovaciones incrementales sobre las que se basa el crecimiento constante de la productividad. El conocimiento tácito también puede obtenerse por los proveedores y el entramado institucional que conforman universidades, centros de formación, centros de investigación, institutos tecnológicos o empresas de servicios avanzados. El capital público también debe cooperar por medio de estrategias de ordenación del territorio: redes de transporte, servicios básicos, telecomunicaciones, dotación de infraestructuras, equipamientos y servicios, emplazamientos empresariales e industriales, con el fin de evitar estrangulamientos.

Una situación que se desprende de las características de los recursos tangibles e intangibles y los elementos constituyentes del medio innovador, es la importancia de las redes para lograr las innovaciones y el desarrollo. No es suficiente la acción e intención de los actores individuales para lograr incorporar y crear conocimiento y aprendizaje colectivo. Los verdaderos medios innovadores muestran una organización interna de tipo reticular, resultado de la interacción frecuente y flexible entre los múltiples agentes implicados –en especial las empresas- a la que se identifica como red de innovación. Por otra parte, los medios innovadores no pueden ser cerrados, ya que la innovación suele acelerarse y profundizarse en aquellos más abiertos al exterior (Méndez, 2000:42).

Bajo el enfoque de la geografía socio-económica, la formación de medios innovadores –en contraposición a otras formas espaciales de innovación comandadas por grandes empresas de capital transnacional- tiene como base a los sistemas productivos locales. Las razones por las cuales algunos territorios evolucionan a medios innovadores, tienen sus bases en un contexto estructural definido por la globalización y la revolución tecnológica, pero además en un entramado territorial (económico, social, laboral, histórico y cultural) que propicia el surgimiento y difusión de las innovaciones: acumulación de conocimientos técnicos derivados de una cierta tradición artesanal, recursos humanos con alto nivel de formación, existencia de instituciones académicas y tecnológicas, o servicios avanzados, capital de riesgo, experiencia de trabajo en común, el sentido de pertenencia al lugar, así como la defensa de valores culturales y patrimoniales, todo lo cual puede reforzar las señales de identidad locales, generar un cierto clima de confianza mutua y favorecer proyectos en común. Condiciones que son generadas y fomentadas por agentes locales (privados y públicos) a través de las diversas relaciones que establecen (Méndez, 2000:38); como se verá en el apartado siguiente estas condiciones se cumplen en los sistemas productivos locales.

I.3.2 El sistema productivo local

Durante los últimos 20-25 años, se han realizado investigaciones que confirman la existencia de sistemas productivos locales en países con divergencias económicas: países con desarrollo tardío como Italia (tercera Italia), España (Comunidad Valenciana) Portugal Val do Ave y región Norte); en países de industrialización reciente como Argentina (Santa Fé), Brasil (Río Grande do Sul) o México (Guanajuato); en las economías en proceso de industrialización como Pakistán (Sialkot) o India (Tiruppur); y en países de industrialización antigua como Alemania, Francia, Dinamarca o Japón (Vázquez, 2005:36).

El concepto de sistemas productivos locales (o sistemas locales de empresas, sistemas territoriales de producción, etc.), al igual que el de medios o entornos innovadores, han aludido a territorios con un dinamismo y una organización económica y sociocultural endógenos que generan externalidades positivas para el conjunto de empresas allí localizadas. Ambos pueden surgir asociados a actividades muy diversas -desde turismo, ocio, a la agricultura intensiva y la agroindustria, las actividades pesqueras- aunque la mayoría de casos conocidos y estudiados hasta el momento se relacionan con la industria manufacturera (Caravaca, *et al.*, 2002:17). Es importante destacar que estos procesos se han desarrollado en ámbitos territoriales con una malla urbana de ciudades pequeñas y medias, en interacción con áreas rurales cuya estructura agraria cuenta con un claro predominio de pequeños propietarios y arrendatarios; de hecho la base agropecuaria y artesanal están presentes en un número importante de SPL.

Garofoli (1994:60-61) fue uno de los primeros en trabajar con el concepto de sistemas productivos locales en los años ochenta, los caracterizaba de la siguiente manera:

Capítulo I

1. Existe una multiplicidad de empresas (de pequeña y mediana dimensión, PYMES), no hay una empresa líder o dominante, lo que impide la creación de situaciones de monopsonio en el mercado de subcontratación.
2. En los sistemas más complejos y evolucionados destaca una fuerte especialización productiva a nivel local, no solo por el predominio de un sector o un segmento de producción. La especialización productiva se alimenta de un “impulso” a nivel de la empresa y del establecimiento que circunscribe el campo de actividad, estimula la acumulación de conocimientos específicos, facilita la introducción de nuevas tecnologías y, en última instancia, incrementa la autonomía económica de la empresa y de los subsistemas del medio.
3. La producción del área es suficientemente importante como para cubrir una parte notable de la producción nacional y, a menudo internacional.
4. Se privilegian las redes de diversos tipos: *i.* una red densa de interdependencias productivas de tipo intrasectorial por. *ii.* formación progresiva de un sistema eficaz de información, de mercados de venta, tecnologías alternativas, nuevas materias primas, componentes y productos semiacabados y a las técnicas comerciales y financieras, *iii.* difusión de relaciones *cara a cara* entre los agentes locales (sobre todo entre abastecedores y usuarios de productos intermedios y de servicios a las empresas).
5. Existe una profesionalidad difusa de los trabajadores, resultado de una sedimentación histórica de los conocimientos del ciclo de producción y técnicas utilizadas. La flexibilidad productiva de los sistemas de pequeña empresa se apoya en características típicas de la formación social periférica con una amplia articulación local acompañada de procesos continuos de movilidad social; lo que implica elevadas tasas de rotación de empleo para los trabajadores, así como elevadas tasas de renovación para las empresas.

Investigaciones más recientes efectuadas en España, confirman las características enunciadas por Garofoli en Italia, indicando con mayor detalle algunas de ellas y poniendo un mayor énfasis en la revalorización del entorno territorial como factor estratégico. Con la búsqueda de lograr un desarrollo territorial desde abajo, un común denominador para las teorías surgidas desde los ochenta es la presencia o ausencia de cuatro tipos de factores, lo que explica las desigualdades observables a

diferentes escalas espaciales: 1) aprovechamiento de sus recursos endógenos (capital territorial): patrimonio natural y cultural heredado, recursos humanos cualificados y con iniciativas, cohesión social e identidad cultural; 2) esfuerzos de innovación: incorporación de conocimiento al trabajo para mejoras en procesos, productos/servicios o gestión, reducción de impactos negativos en el medio ambiente, elevar capacidad competitiva de empresas y territorios y mejorar la calidad del empleo; 3) organización productiva en forma de redes empresariales articuladas por diversos tipos de flujos (mercancías, capital, información, tecnología...) que mejoraría el funcionamiento individual de las empresas y mejor conexión de éstas con el exterior; y 4) entorno empresarial donde la cooperación se complementa con la competencia, con la presencia de redes sociales e institucionales de apoyo a la innovación y a la búsqueda de respuestas colectivas (Caravaca, *et al*, 2002:16).

En la idea de establecer la presencia de los cuatro factores enumerados en los SPL, Caravaca (*et al.*, 2002:36-38) los caracterizan así. Estos sistemas no excluyen la inversión externa; que se dan en aquellas actividades donde resulta fácil segmentar el proceso productivo en fases diferenciadas que pueden realizarse de forma separada y por empresas distintas (metalmecánica, confección, cuero-piel y calzado, muebles, electrónica), así como en productos de elevada elasticidad-renta, ciclo de vida corto y mercados segmentados; las redes permiten la difusión de ideas e innovaciones de carácter incremental; así como una competencia normal entre las empresas que compiten en los mismos mercados de insumos, capital, trabajo y productos, pero también relaciones de cooperación/solidaridad que se materializa, sobre todo, en el acceso a la información y determinados servicios empresariales, comercialización o desarrollo tecnológico, y que pueden revestir formas muy diversas, desde acuerdos temporales de carácter informal a la constitución de asociaciones empresariales, la participación de institutos tecnológicos y centros de empresas, etc.

Para Vázquez (2005:38) a la red industrial de un territorio hay que agregar el sistema de relaciones entre los actores. Las empresas, las organizaciones y las instituciones locales forman parte de entornos (“milieux”) que tienen capacidad de conocer, aprender y actuar, es decir actores de la dinámica de una economía local.

De acuerdo con lo expresado anteriormente, un sistema productivo local lo integran grupos de actores que desarrollan o se identifican con una actividad económica y a partir de ella crean redes de diversos tipos en un territorio dado, pero al mismo tiempo en constante construcción. El entendimiento de ello, es fundamental para no caer en un análisis clásico de la actividad económica; sin entrar a la comprensión de los actores y sus redes en las dimensiones espacial e histórica. Otro elemento que está presente en este tipo de sistemas, es la innovación, como se vio en el apartado de los distritos industriales y los medios innovadores; entendida en un amplio sentido y no restringida a incorporaciones tecnológicas.

El nexo entre los actores locales, las redes que establecen y la generación o incorporación de innovaciones está en lo que han dado en llamar proximidad espacial o geográfica. Ya que de acuerdo con varios estudios la proximidad espacial conduce a los actores socio-económicos a valorar la identidad territorial y unificar acciones (innovaciones) para el establecimiento de *clusters* productivos (Klein, 2006:311).

Es la proximidad geográfica (economías de aglomeración) la que facilita y abarata el acceso a los recursos tangibles e intangibles (capitales natural, social, intelectual y productivo) en los sistemas productivos locales -sobre todo donde predomina la pequeña empresa-, creando un marco territorial de relaciones locales que reduce la incertidumbre y facilita la coordinación para la inversión e innovación. Las pequeñas empresas carecen de recursos propios para generar conocimiento corporativo y deben obtener la información en su entorno, que se convierte en un intermediario para emprender las tareas innovadoras. Pero la mera cercanía

geográfica no basta, se requiere de la proximidad sociocultural que, apoyada en el capital social y plasmada en la confianza, agiliza los contactos personales y acorta el tiempo de respuesta frente a los cambios en los mercados (Albertos, *et al.*, 2004:54).

En ese sentido, la familia ha contribuido de forma singular al surgimiento y desarrollo de las empresas y al funcionamiento del distrito, al canalizar recursos humanos, empresariales y financieros a los proyectos empresariales. La familia también es parte importante de la formación de valores sociales, que juegan un papel clave en el funcionamiento del sistema productivo. El sentimiento de pertenecer a una comunidad local diferenciada está tan fuertemente arraigado que se sobrepone al sentimiento de clase, lo que altera las relaciones industriales e interfiere y limita los conflictos sociales locales (Vázquez, 2005:41).

En los sistemas estudiados en España, se han reconocido dos tipos de redes: las empresariales y las socio-económicas. Las primeras han sido definidas como un conjunto integrado y coordinado de relaciones económicas y no económicas incorporadas dentro, entre y fuera de las empresas y que en muchos casos son espontáneas. Las socio-institucionales están compuestas por aquellas instituciones públicas, centros de transferencia tecnológica y de formación y representantes de la sociedad civil que intervienen activamente en la dinamización no solo de los sistemas productivos locales, sino también de la sociedad en su conjunto (Albertos, *et al.*, 2004:44).

En el caso de los distritos italianos, es usual encontrar una estrecha cooperación entre empresas tanto en la cadena del valor como también a nivel horizontal; raras veces los secretos empresariales siguen siendo secretos. Las relaciones con suministradores y otras formas de cooperación entre las empresas muy a menudo se arreglan de forma informal. Un importante capital social crea las condiciones para que existan relaciones de confianza y al mismo tiempo facilita

posibilidades de sanción en caso de comportamiento oportunista (Meyer-Stamer, 2005:135).

Las redes pueden ayudar a entender que el capital social²⁶ es aportado por personas y al mismo tiempo está en las redes que al superponerse conectan a diversos segmentos de la sociedad. Por otra parte, las instituciones establecen normas, las cuales hacen posible que se realicen intercambios ordenados, reflejan la distribución del capital social, e influyen a su vez en la forma en que dicho capital se generará en el futuro. Pueden ser de carácter formal o informal. Las informales son normas de comportamiento generalmente aceptadas y están mejor preparadas para organizar intercambios de bienes socioemocionales y de gran valor afectivo, no siempre producen eficiencia económica, medida en términos materiales. Las formales son las que se aplican incluso entre extraños, se establecen por escrito y se comunican a través de medios públicos (Robinson, Siles y Schmid, 2003:78-79).

De acuerdo con Alonso (*et al.*, 2004:322) los estudios empíricos han demostrado que los sistemas productivos locales constituyen formaciones socioeconómicas propicias para la innovación, porque se organizan conforme a una lógica territorial que apareja la interdependencia entre las unidades productivas (agrarias, industriales o terciarias) que los integra. Esos vínculos de mercado, estimulan la difusión de novedades de toda índole en el seno del entramado productivo. La innovación por lo tanto no debe considerarse como un fenómeno privativo de ramas industriales modernas, sino que los sectores tradicionales y los territorios que ocupan escalones secundarios en la jerarquía económica global

²⁶ De acuerdo con Fukuyama (2003:38) el capital social es el medio para reconceptualizar el papel que desempeñan los valores y las normas en la vida económica, que al ser compartidos promueven la cooperación social. Al no tener las mismas normas y valores todas las culturas, no todas tienen la misma capacidad de capital social para fomentar el crecimiento económico.

también demuestran una notable labor de modernización que refuerza su especialización productiva y acrecienta su capacidad para competir en los mercados.

Pueden resaltarse tres tipos de innovaciones, que tienen su razón en la competitividad de mercado y las exigencias de los clientes (Alonso, *et al.*, 2004:304-305:

1. De tipo funcional y atañe a la calificación del personal empleado: titulados técnicos y superiores para el desempeño de tareas de gerencia, diseño, control de calidad, ventas y promoción, con frecuencia son hijos o familiares de los propietarios.
2. De carácter estructural, consiste en la ampliación del organigrama de estas compañías, donde se constituyen nuevos departamentos especializados, en ventas, control de calidad. La polivalencia deja paso a la especialización funcional al interior de las empresas.
3. De tipo relacional, contratación de servicios empresariales (transporte, publicidad, asesoramiento tecnológico) y donde las condiciones técnicas lo permiten (maquinaria, mueble, cerámica, calzado), la externalización de ciertas tareas. La externalización a otras industrias se da en el entorno local, mientras que los servicios pueden ser de fuera.

Como parte de estas innovaciones y su difusión se tiene al aprendizaje, que es un proceso colectivo de todas las empresas localizadas en el entorno y que puede realizarse a través de diferentes direcciones: 1) “movilidad de (la) fuerza laboral especializada dentro del mercado de trabajo local; 2) interacción organizacional y tecnológica con proveedores y clientes; 3) imitación e “ingeniería reversa” (reverse engineering) de aplicaciones exitosas de tecnologías generales; 4) intercambio informal de información por medio de los llamados “efectos de cafetería”, y 5) servicios complementarios y especializados de información” (Helmsing, 2002 en Rosales, 2006:138).

Sin embargo, es una realidad que en pequeñas empresas de sectores maduros (típicas de los sistemas productivos locales) la trayectoria tecnológica esté más orientada a la incorporación de pequeñas innovaciones incrementales (en procesos y productos) de origen externo y de carácter adaptativo, junto a mejoras progresivas en el terreno de la gestión, más que a la producción de innovaciones propias. La existencia de departamentos específicos dedicados a estas tareas y la colaboración con universidades o centros de investigación será limitada, pero eso no excluye la presencia de importantes fenómenos de transferencia tecnológica, así como esfuerzos en materia de diseño, calidad y presentación de los productos/servicios, publicidad, técnicas de venta, etc., que permitan su mantenimiento en el mercado – y en ocasiones su expansión – sin acudir necesariamente al abaratamiento de costos como estrategia dominante (Méndez, 2000:55).

Los resultados que se han obtenido sobre los sistemas productivos locales, muestran un claro potencial de éstos para crear bases dinamizadoras de territorios, con un manejo adecuado de las ventajas competitivas, sobre todo en el entendido de su evolución a medios innovadores. Sin embargo, también se han generado críticas centradas en tres aspectos (Caravaca, *et al.*, 2002:38):

1. Un abuso del concepto para denominar SPL a cualquier espacio de pequeñas empresas que carecen de especialización y de redes de cooperación.
2. Una metodología inadecuada, con selecciones a priori de carácter intuitivo y un análisis realizado a partir de estadísticas o encuestas empresariales, ignorando el contexto social.
3. Alusión a áreas de trabajo precario sin innovaciones, ni mejoras en las condiciones de vida y trabajo, que se basan en el abaratamiento de los costos (áreas de subcontratación).

Un aspecto más que no debe olvidarse, es que los sistemas están inmersos en el contexto de la globalización y que hay una influencia cada vez más patente de grupos industriales o de distribución externos al territorio, a veces transnacionales. Esta influencia es vista por algunos como positiva al generar efectos de inducción a escala local cuando las empresas del área se convierten en proveedoras pues además de poder provocar un incremento en la demanda y el empleo, las grandes firmas a veces también incentivan las innovaciones entre sus proveedores. Pero como contrapartida, tampoco debería olvidarse que los sistemas locales pueden llegar a desarticularse por las presiones ejercidas desde el exterior, sobre todo cuando las grandes empresas integran a un elevado número de PYMES en sus propias redes, aislándolas del entorno próximo y frenando cualquier perspectiva de cooperación en el ámbito local, o sometiéndolas a una excesiva dependencia de decisiones ajenas a su control (Méndez, 2000:48).

Un debate en torno a la organización en distritos industriales y sistemas productivos locales, se ha dado entre los mismos estudiosos de la nueva geografía socio-económica. Al privilegiar las iniciativas de los agentes para localizarse, a través de redes, más que otros factores. Para Benko y Lipietz (1994:369)

“...Es una forma de organización interempresarial que va más allá del mercado. Una forma de organización en la que las relaciones entre las empresas se establecen en términos de jerarquía (dependencia) o de colaboración y cooperativa”.

Según Storper y Harrison (1994) las redes pueden estar diseminadas y no tener un núcleo o pueden estar aglomeradas; la forma que adopten influirá en el poder de negociación de las empresas de la región, entendido éste como la capacidad de liderazgo que tenga en el territorio (citados por Ramírez, 2003:107). Lo que se estaría motivando, es no cerrar el análisis a una sola tendencia de desarrollo, sino reconocer y articular la compleja aglomeración de sistemas y relaciones que lo componen, por lo que el territorio se puede conformar por uno o varios sistemas productivos.

De hecho, es posible reconocer varios tipos de sistemas, dentro de las tipologías que se han elaborado, la que combina dos criterios complementarios (con fuertes imbricaciones territoriales) es la más cerca de la realidad. Uno de los criterios es la existencia o no de relaciones de intercambio entre las empresas del área, que genera el predominio de una lógica territorial (empresas fuertemente integradas con su entorno) o de una lógica funcional (escasa articulación con el entorno). El segundo es el tipo de relaciones dominantes, ya sea de sentido vertical/jerárquico entre distintos establecimientos de una misma empresa o entre empresas de diferente tamaño; o ya sea horizontal entre empresas similares que mantienen relaciones de competencia y colaboración. De acuerdo con estos criterios pueden identificarse cuatro tipos básicos de situaciones, que pueden caracterizar a la actividad productiva de un territorio en su conjunto, o pueden superponerse varios tipos sobre el mismo territorio afectando a ramas distintas (Caravaca, *et al.*, 2002:34-35).

Tipo 1. Organización productiva horizontal, sin apenas intercambios con el entorno. Sistema territorial de empresas (grandes o pequeñas), que actúan de manera independiente, generando pocos vínculos entre ellas, lo que no favorece el aprendizaje interactivo, ni la creación de recursos específicos al territorio, que tan sólo actúa como soporte para su actividad. Esas empresas se vinculan sobre todo con proveedores y clientes del exterior, lo que las hace muy dependientes en su evolución de circunstancias y decisiones ajenas al propio territorio.

Tipo 2. Organización productiva vertical, sin apenas intercambios con el entorno. Predominio de grandes empresa-red, que internalizan la mayor parte de sus actividades, pero segmentándolas entre diversos establecimientos especializados. Su vinculación a otras empresas localizadas en el entorno es restringida, generando escasos efectos multiplicadores y difusión de conocimientos sobre su entorno, como enclaves. Los recursos generados por ellas desaparecen al cerrar o moverse la empresa.

Tipo 3. Organización productiva vertical y relaciones de intercambio con el entorno. Se corresponde con la presencia de algunas grandes empresas integradas, con uno o varios

establecimientos en la región, pero a sus redes internas se añade la formación de vínculos con otras empresas existentes en el entorno, hacia las que externalizan tareas, lo que provoca flujos tangibles e intangibles, generalmente de tipo vertical-jerárquico (empresas auxiliares, subcontratadas). Esto supone una mayor difusión de conocimientos y tecnología desde la gran empresa hacia el resto del sistema, lo que incrementa el potencial de innovación de ese territorio, aunque se mantiene una fuerte dependencia de las decisiones estratégicas tomadas por las grandes firmas.

Tipo 4. Organización productiva horizontal y relaciones de intercambio con el entorno. Sistemas dominados por la presencia de PYMES vinculadas a una o varias cadenas productivas, en donde se genera una compleja división del trabajo interfirmitas sin una clara jerarquización entre ellas, asociadas al establecimiento de todo un conjunto de reglas –muchas veces no escritas- que exigen alternar la competencia con la cooperación, así como un cierto grado de confianza recíproca.

a) Sistemas productivos locales del sector del mueble

Como puede apreciarse por los párrafos anteriores todavía falta un largo camino en la comprensión de los sistemas productivos locales, principalmente por los diferentes sectores en los que pueden presentarse y por la dificultad de marcar patrones generales de estructura y comportamiento, dado su imbricación con sus territorios. Esta falta de trabajo empírico es más evidente en países como México, donde los trabajos que se han efectuado tienden más al enfoque del desarrollo local, que al de sistemas productivos locales y/o medios innovadores. Aunque pueden mencionarse algunos realizados, como los del calzado en León y San Mateo Atenco y de la confección en Tlaxcala. El interés de este trabajo está enfocado al sector del mueble, por lo que se apoyará de los trabajos realizados por diversos grupos de trabajo de geógrafos en sistemas productivos de este sector, como una guía general sobre sus características; sin olvidar las salvedades sobre los territorios, pero con el convencimiento de que existen líneas amplias de actuación y estructuración que pueden ayudar a la definición de un sistema productivo local.

Para la OCDE, la industria del mueble española es uno de los sectores de menor intensidad tecnológica y demanda débil, pero que cuenta con una importante tradición y presencia actual en la región, caracterizado por una notable dispersión territorial, con algunas comarcas y grupos donde la densidad es alta (Méndez, Del Río, Rodríguez y Michelini, 2004:190). Sus características principales serían: a) un tejido industrial muy interrelacionado con actividades de aserradero, fabricación de tableros, herrajes, pinturas y barnices, cuero y piel, textiles y construcción de maquinaria; b) puede localizarse en territorios atractivos económicamente como grandes ciudades, al mismo tiempo que en localidades urbanas pequeñas y rurales (Ibid:202), tiene presencia importante en comarcas como Lucena, Mancha Real, Sanlúcar de Barrameda o Valverde; c) importación de materia prima a mayor costo ante la limitación de oferta nacional; d) atomización empresarial con un tamaño promedio inferior a los 15 trabajadores por empresa; e) las empresas tienen un mercado de ventas de poca amplitud espacial por su reducido tamaño y su bajo nivel de asociación empresarial (Caravaca, *et al.*, 2002:124-125); f) en las empresas pequeñas predominan las de carácter familiar; y g) los mayores esfuerzos de cambios estructurales los ha tenido en la automatización, control de proceso por medio de la electrónica y la búsqueda de la eficacia, competitividad y penetración comercial a través de innovaciones en la gestión y la organización (Méndez, *et al.*, 2004:195-196).

Como se vio en el apartado anterior las innovaciones son de diversos tipos, las más comunes a la industria del mueble tienen que ver con procesos, productos (ambas innovaciones de supervivencia), gestión y organización, así como social e institucional. Algunos ejemplos de las innovaciones de proceso se da con adquisición de tecnología en bienes de equipo -predominantes en sectores que adoptan básicamente estrategias defensivas inducidas por el aumento de la competencia, con los objetivos de mejorar la productividad y reducir los costos-, que dependen esencialmente de los recursos propios de las empresas, además de los créditos y las subvenciones recibidas (ver cuadro I.1).

Otras innovaciones del proceso son reorganización de líneas de producción, control de calidad, etc. Mientras que las de producto se efectúan a través de la incorporación de nuevos materiales, mejoras en diseño, creación de marcas, entre otras. Pese a que estas innovaciones corresponden al interior de la empresa, la localización de ésta en un área de alta densidad industrial puede acelerar la difusión de estas innovaciones (u otras) con el acceso a la informática, la imitación de determinados comportamientos, la existencia de proveedores y distribuidores locales (Caravaca, *et al.*, 2002:283).

Cuadro I.1. Tipos de innovación: objetivos y medios de actuación

Tipo	Objetivos	Medios de actuación
Proceso	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costes - Aumento de productividad - Mayor flexibilidad - Incremento de valor añadido 	<ul style="list-style-type: none"> - Renovación de maquinaria y equipos - Reorganización de línea de producción/montaje - Informatización de oficina y logística - Control de calidad - Relación con proveedores (outsourcing, just in time...)
Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costes - Mejora de calidad y Diferenciación - Recuperación de mercado/apertura de nuevos 	<ul style="list-style-type: none"> - Incorporación de nuevos materiales/componentes - Mejoras en diseño y nuevos modelos - Creación de marca, denominación de origen - Certificación de calidad y control ambiental
Gestión y organización	<ul style="list-style-type: none"> - Mejora en flexibilidad y eficiencia productiva - Mayor orientación a procesos (vs. funciones) y a clientes (vs. producción) - Fomento a la creatividad 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la cadena de valor - Mejoras en distribución y servicio postventa - Acceso a redes de información - Cualificación de recursos humanos - Aplanamiento de pirámides jerárquicas y funcionamiento sistémico (reingeniería, círculos de calidad...)
Social e institucional	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de actividades innovadoras y cooperación - Difusión de buenas prácticas - Eliminación de barreras a innovación (legales, sociales...) 	<p>Política tecnológica y financiación de innovación Descentralización de decisiones sobre innovación Concertación agentes públicos-privados</p>

Fuente: Méndez, 2000, pág. 30

Las de gestión y organización, que suelen ser de carácter más competitivo, se dan en funciones previas y posteriores a los procesos de fabricación, por ejemplo ampliación de la cadena de valor. Dentro de la lógica productiva emergente y más flexible, estas innovaciones tienden a la tercerización industrial, que desdibuja cada vez más los límites entre las actividades industriales y las de servicios. Contribuyen a la dinamización del tejido industrial de sus territorios y están muy relacionadas con la existencia de redes de cooperación, así como la presencia de instituciones locales/regionales de apoyo (*Ibíd.*: 284).

La aplicación de estas innovaciones por las industrias son mucho más limitadas que las anteriores dada la falta de formación previa como gestores de buena parte de los empresarios, aun cuando cuenten con experiencia en el trabajo en sus respectivos sectores. Sin embargo, su existencia es muy importante puesto que la competitividad empresarial depende en su mayor parte de las mejoras organizativas. De especial interés, tanto por que permite contar con un volumen de recursos (infraestructura, monetarios, humanos...) más elevado, como porque propicia la formación de redes, es la cooperación interindustrial llevada a cabo para realizar innovaciones (Caravaca, *et al.*, 2002:285-286).

Los agentes sociales e institucionales tienen como función crear y apoyar redes sociales e institucionales tangibles e intangibles; entendiendo el concepto de red como el sistema de relaciones o contactos que vinculan a las empresas y actores entre sí, dentro de un contexto de reciprocidad e interdependencia. Los vínculos no tienen por qué ser fuertes, la presencia de relaciones, aunque éstas sean débiles le imprime fortaleza a la red; ello se debe a que la existencia de dichos vínculos implican acceso a la información, al aprendizaje interactivo, y la difusión de las innovaciones. Las relaciones que se dan entre los empresarios y otros actores, son en muchos casos asimétricas o jerárquicas, convirtiéndose el poder en un importante factor que incide en el funcionamiento de la red (*Ibíd.*:290).

Otras funciones de los agentes sociales e institucionales, para lograr la innovación, tienen que ver con promover y apoyar iniciativas, generar cierto clima de confianza mutua entre los actores que haga posible la cooperación/concertación y propiciar un cierto sentimiento de identidad colectiva capaz de sustentar proyectos comunes. La implementación y consolidación de estas acciones son algunas de las requeridas para la evolución de los sistemas a medios innovadores. Pueden enlistarse tres funciones estratégicas: intermediar entre empresas individuales para la realización de actividades en común; difundir iniciativas tendentes a articular el tejido empresarial y social; y conectar el lugar con el entorno exterior, para responder localmente a los procesos globales (Ídem). La inexistencia de tradición asociativa y tejido social articulado en las áreas estudiadas dificulta la colaboración directa entre empresas, otorgándole especial protagonismo a las instituciones y asociaciones (ayuntamientos locales, asociaciones empresariales, centrales sindicales, entre otras) que realizan las labores de intermediación. Poder identificar las diferencias existentes entre los agentes e instituciones promotores de la innovación que interviene en cada ámbito permite, a su vez, avanzar en el conocimiento del grado de articulación social y la existencia de redes (Caravaca, *et al.*, 2002:296).

En los siguientes párrafos, se plantean tres ejemplos de sistemas productivos locales de la industria del mueble, que presentan algunas similitudes, pero también diferencias importantes. El primero es el de Soriana de Pinares, que se desarrolla de manera muy “tradicional” en el uso de las innovaciones. En las innovaciones de producto se trabaja con intuición y la práctica sobre modelos consolidados en el mercado. Fuentes de inspiración son los catálogos, las ferias especializadas y, sobre todo, el saber interpretar los gustos del consumidor/comprador directo, las pequeñas adaptaciones continuas se hacen siempre sobre seguro. En cuanto a las innovaciones de proceso, se invierte en una modernización constante de la maquinaria para la

fabricación. Prácticamente todas las empresas cuentan con maquinas de control numérico para el despiece de productos (Del Río, 2000:263).

En cuanto a las innovaciones de gestión y organización, se tiene por parte de los empresarios una percepción de éxito por su modelo comercial de contactos directos y relaciones muy cuidadas con los clientes, donde impera el sentido de la responsabilidad en la calidad del producto y en la fecha de entrega. Hay poco desarrollo de externalización de tareas y servicios por medio de la especialización, subcontratación y acuerdos interempresariales, cada empresa concentra todas las tareas de las diferentes fases productivas porque las características del empresario individualista, controlador y con gran confianza en sus posibilidades se mantiene hasta hoy. Últimamente, entre los empresarios más jóvenes, comienzan aparecer ciertas prácticas, todavía muy tímidas, donde se subcontratan elementos, como las sillas, a empresas del municipio vecino y también recientemente, se externalizan ciertos servicios de asesoría administrativa y jurídica que se centraliza en la capital (*Ibid.*:264).

El caso del SPL del mueble en Lucena se origina en el umbral de los años 50 y 60, a raíz de la crisis en la fundición y elaboración de artículos de bronce. Las innovaciones se dan en los procesos con la adquisición de nueva maquinaria, pero no necesariamente de alta tecnología. Es un número reducido de empresas quienes han optado por especializarse en un determinado producto como estrategia innovadora en los últimos años, por ejemplo los muebles lacados. En las innovaciones de gestión y organización se encuentran algunas que pueden ser consideradas básicas, como la informatización de la gestión empresarial. El sistema *Just in time* sólo ha sido introducido por una tercera parte de los empresarios, cuando es muy necesario en el sector del mueble, donde se necesita gran cantidad de espacio por el tamaño de los productos. A los tradicionales canales de información (contacto con proveedores, intercambio de datos entre sí, boletines de información de las asociaciones...) se le

unen la conexión a redes informáticas o la asistencia a ferias especializadas ya sea como expositores o como visitantes (Caravaca, *et al.*, 2002:166 y 174).

En la región de Castilla-La Mancha son dos situaciones por las cuales se da la creación de empresas: evolución del ebanista o el carpintero, que llegó a crear una pequeña empresa con asalariados; posteriormente esos trabajadores crearon sus propias empresas (fenómeno llamado efecto de *spin-off*). La segunda tiene su origen en la presencia de [nuevos] empresarios que perdieron su trabajo por la reestructuración de grandes fábricas y se vieron forzados a crear su propia empresa como simple estrategia de supervivencia. Muy escasas suelen ser la presencia de grandes firmas, bien desarrolladas a partir del éxito alcanzado por iniciativas locales, bien correspondientes a inversiones de capital nacional o transnacional que encuentran aquí un espacio atractivo por sus ventajas comparativas (Caravaca, *et al.*, 2002:191 y Méndez, *et al.*, 2004:205-206).

A diferencia de los otros dos casos, en esta región no existen redes sociales locales, y su categoría de sistema productivo local estaría en cuestión, además de la falta de redes, la llegada de empresas de Madrid y la falta de un compromiso de los gobiernos locales no posibilita su conformación. Existe una limitada cultura de la cooperación interempresarial para crear alianzas estratégicas, escasa diferenciación de los productos, escaso personal calificado y una lenta consolidación de los organismos de intermediación (Méndez, *et al.*, 2004:211-212).

En el siguiente cuadro (ver cuadro I.2), se resumen algunas de las estrategias implementadas, ante los obstáculos que enfrentan los sistemas productivos, en aspectos que competen a los factores del mercado: oferta y demanda y, aquellos relacionados con el entorno territorial.

Cuadro I.2. Obstáculos y recursos para la innovación

	Obstáculos	Recursos
Factores de oferta	<ul style="list-style-type: none"> - Escasa capitalización de las empresas - Bajo nivel de formación empresarial - Resistencia al cambio - Excesivo individualismo - Limitada presencia de cuadros técnicos - Escasa cualificación de la mano de obra 	<ul style="list-style-type: none"> - “Saber hacer” acumulado - Valoración de la figura del empresario - Espíritu de superación - Procesos de “spin off”
Factores de demanda	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia por precios y estrategias defensivas - Canales de comercialización y distribución de manos de firmas externas - Débil demanda de servicios avanzados - Escasa demanda de técnicos 	<ul style="list-style-type: none"> - Reciclaje/adaptación trabajadores - Creciente participación en cursos de formación - Relaciones de subcontratación - Integración en redes externas, aunque sea con carácter pendiente - Interés por la calidad de los materiales y los productos - Incorporación de marca propia
Factores de entorno	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de cooperación interempresarial - Poca tradición asociativa - Escasa oferta de servicios avanzados en el entorno - Escasez de suelo debidamente equipado - Inhibición de algunos ayuntamientos 	<ul style="list-style-type: none"> - Asistencia de ferias de forma coordinada - Interés creación marca colectiva - Aumento del asociamiento empresarial - Proyectos de actuaciones conjuntas - Creciente atención y cooperación de los agentes institucionales

Fuente: Caravaca, *et al.*, 2002:287

Algo que se aprecia en los estudios de caso, es que el peso de la tradición artesanal e industrial (cultura industrial del *sabe hacer técnico*) (que puede llegar a pensarse como determinismo histórico); no ha impedido las crisis de numerosas actividades y áreas productivas, cuando éstas no fueron capaces de adaptarse al nuevo contexto inherente a cada una de las revoluciones industriales. En otras ocasiones lo que se manifiesta son rupturas en la trayectoria industrial, con el desarrollo de nuevas actividades, que invalidan en parte el significado del pasado artesanal. Lo que si comprueban los casos de estudio es que la industrialización surge

y se consolida cuando convergen cuatro tipos de condiciones favorables (Méndez, 1998 citado por Caravaca, *et al.*, 2002:301):

1. Contexto exterior marcado por una coyuntura expansiva, que amplía los mercados, reduce algunas barreras de entrada y abre nuevas oportunidades.
2. Suficientes recursos humanos y de capital en el área, que puedan sentar las bases del desarrollo empresarial.
3. Iniciativas locales (individuales o colectivas) que materializan y ponen en valor ese potencial de recursos.
4. Posterior movimiento de imitación y aprendizaje, que provocan efectos multiplicadores de tipo *spin-off*.

Por otro lado, las experiencias empíricas han permitido identificar tres posibles escenarios de desarrollo de los sistemas productivos locales (Caravaca, *et al.*, 2002:300):

1. Ámbitos en los que no se han conformado verdaderos sistemas, y siguiendo la clasificación de Garofoli, se trata de áreas de especialización productiva en las que son muy débiles las relaciones y las formas de cooperación entre las empresas y con las instituciones.
2. Territorios con sistemas productivos locales con estrechas relaciones de mercado (clientes/proveedores) dentro de una organización productiva y flexible, pero sin avanzar de forma significativa por el camino de la innovación y la mejora cualitativa.
3. Otros espacios, los menos, en los que el interés por la innovación y la existencia de redes desborda la simple relación de mercado para incluir otros aspectos; en ellos las instituciones están teniendo un papel relevante que podría impulsar en un futuro la conformación de medios innovadores.

Última cuestión que se debe rescatar de los estudios de caso y que ha estado presente a lo largo de este capítulo, es el nexo local-global. Estas economías locales, como prácticamente todas las economías nacionales, han estado sometidas a las consecuencias de los cambios que se dan en la escala global. Un ejemplo, es la dependencia de las PYMES a las grandes firmas y las cadenas de distribución y comercializaciones nacionales e internacionales que produce efectos a la vez benéficos y perjudiciales en la estructura del sistema productivo local. La forma en que cada SPL del mueble en España se ha relacionado con actores externos y

asimilado los efectos de decisiones o acciones globales tiene que ver con su propio desarrollo territorial.

A lo largo de este capítulo ha quedado claro que el entendimiento y la propuesta de y para lograr un desarrollo territorial debe considerar las dos escalas espaciales en las confluyen los procesos económicos y sociales, la local y la global. Es bajo esa visión que, la categoría de Sistema Productivo Local se aprecia como aquél que permite incorporar las dos escalas para el conocimiento profundo, no sólo de una actividad económica de un lugar concreto, sino mejor aún, de los actores que la realizan, que crean redes, que incorporan innovaciones y construyen un espacio local, dinámico en constante evolución e interconectado con su entorno.

Al ser el sistema productivo local una construcción social en un espacio definido por las especificidades locales es necesario, y deseable, abundar en más estudios empíricos. Por ello, la presente investigación se desarrolla bajo esta línea, buscando establecer en el contexto mexicano la existencia de un sistema productivo local de la industria del mueble de madera.

Reestructuración y política manufactureras e impacto sobre las micros, pequeñas y medianas empresas

Desde los años setenta y con mayor fuerza en los ochenta, México ha tenido que realizar una profunda transformación de su estructura económica para poder estar en el juego de la economía mundial. Ello ha llevado a la agudización de los desequilibrios espaciales y sectoriales que existían en el país, el debilitamiento de las cadenas manufactureras nacionales y la terciarización de la economía. Sin embargo, también ha significado la oportunidad para iniciativas locales y regionales que buscan insertarse en los mercados competitivos, con base a lo que puede considerarse como los pioneros de los sistemas productivos locales.

El objetivo de este capítulo es analizar el contexto nacional que ha posibilitado, impulsado o frenado la formación de sistemas productivos en el país en los últimos decenios. Para ello, considerando la imbricación local-global manifestada en el capítulo I, un primer paso es el de plantear el escenario de transición de la manufactura ante el cambio de modelo económico (sustitución de importaciones al de economía abierta). Posteriormente, se requiere ubicar a este sector dentro de estos cambios a través de las políticas diseñadas por los gobiernos nacionales y la evolución que ha tenido, así como los impactos territoriales más evidentes.

En el segundo apartado, se establece la caracterización de las pequeñas y medias industrias, bajo la idea que son este tipo de empresas las que están configurando las posibles redes productivas locales. Es necesario tener un marco nacional de política y situación de estas empresas para poder comprender los factores exógenos que inciden sobre ellas, en el entendido que su consolidación como elementos dinamizadores de

economías locales y regionales, no depende únicamente de las singularidades de sus territorios, sino además de los nexos que tienen al exterior.

II.1. Política manufacturera y situación del sector en México en los umbrales del siglo XXI

II.1.1. Breve revisión de la economía mexicana de 1970 al momento actual. Del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo orientado al exterior

Para los primeros años de los setenta, el modelo de sustitución de importaciones imperante en México desde los años treinta, iniciaba una decadencia caracterizada por un crecimiento con alta inflación, desempleo, el arcaico aparato gubernamental y productivo, además de un mercado nacional carente de fuerza y competitividad para responder a las exigencias internacionales.

Ello estuvo ligado a las incongruencias macroeconómicas que dieron lugar a las dos crisis de esa época (1976 y 1982). Durante el período 1970-1982, se hicieron patentes las inconsistencias en la macroeconomía, tales como un crecimiento basado en el crédito externo¹, la sobrevaluación del peso (política cambiaria fija), además de la estrategia de un gasto público elevado que dio lugar a un cuantioso déficit fiscal (Sarmiento, 1999:330-331). Es decir, la intervención del Estado mediante el gasto público fue la fuente del crecimiento, no la inversión productiva, debilitando y —protegiendo— aún más al aparato productivo privado.

¹ Esto ocasionó un endeudamiento de enormes proporciones; ligado directamente a las políticas económicas de los sexenios de 1970-1976 y 1976-1982, así como a la situación financiera internacional: la recesión mundial de principios de los setenta obligó a los bancos mundiales a ampliar su cartera de clientes e incluir a un selecto grupo de países en desarrollo que mostraban —laras— perspectivas de crecimiento económico y poseían recursos naturales estratégicos (Wong y Salido, 1991:12).

Durante ese período, se registraron dos crisis económicas. Como consecuencia de la primera (1976), el peso sufrió una devaluación de 40%, se presentó inflación y por primera vez en 20 años el gobierno mexicano requirió la ayuda del Fondo Monetario Internacional (FMI) (Ruiz, 1998:194). La recesión que se avecinaba fue amortiguada por el descubrimiento y explotación de importantes yacimientos petroleros (*boom* petrolero, 1978-1981), lo que dio un pequeño respiro a la economía del país. En el ámbito internacional, se observaba una abundancia de petrodólares en el mercado para los créditos internacionales, de los cuales México hizo uso y abuso indiscriminado (Sobrino, 2001:109). Sin embargo, durante el sexenio de López Portillo (1976-1982) los indicadores macroeconómicos siguieron a la baja, al mismo tiempo que aumentaba la dependencia de los créditos extranjeros y la casi mono exportación basada en el petróleo crudo, generador de las mayores entradas de divisas² de esa época (Wong y Salido, 1991:11; y De la Peña, 1994:136).

En 1982, al caer la demanda internacional del petróleo y con ello su precio, sobrevino la segunda crisis; la deuda externa aumentó considerablemente al devaluarse la moneda frente al dólar y disminuir los ingresos nacionales por venta de petróleo. Antes de ese año (1980), la deuda representaba 27.6% del PIB, cuatro años después (1986) la proporción alcanza 79.5% (Wong y Salido, 1991:13, 16). En esa coyuntura y los requerimientos exigidos por el FMI para rescatar a la economía nacional, De la Madrid (1982-1994) inicia el cambio de política económica (y de modelo).

Las nuevas prioridades³ fueron: 1) el fomento a la exportación; 2) reducción de la tasa de inflación (equilibrio de la balanza comercial); 3) el desmantelamiento del

² Los espacios más beneficiados del boom fueron la Región Centro del país y los estados sureños donde se localizaban los yacimientos (Hernández, 1995:1 y 10).

³ Estas medidas, llamadas de choque por algunos, buscan crear una nueva estrategia de desarrollo, en donde el petróleo pasa a segundo término y el Estado abandona la política benefactora y la responsabilidad social. Se presenta una desvalorización del trabajo (existe una declinación de los salarios reales entre 1982 y 1989), una economía al libre juego del mercado y una ligera campaña de privatización del aparato estatal, mediante el Plan

nacionalismo heredado de la Revolución; 4) la renegociación de la deuda externa; 5) la caída del gasto público (reducción del déficit fiscal); 6) la caída de los salarios; 7) eliminación del poder sindical; y 8) el abatimiento de la oferta laboral (Wong y Salido, 1991:15, De la Peña, 1994:136).

Las estrategias permitieron que durante 1982 y 1988 se tuviera una balanza comercial positiva, pero no evitaron la crisis que se presentó con una nueva caída del precio internacional del petróleo en 1986. Para un amplio sector académico, los ochenta fueron considerados como una década perdida y de estancamiento (Hernández, 1995:9), con una constante y progresiva subvaluación del peso, una caída de los salarios de la fuerza laboral y la contracción del mercado de consumo interno.

Un hecho de vital trascendencia en la etapa de transición fue la eliminación unilateral de las trabas proteccionistas, que con base en una nueva política de comercio exterior tuvo su clímax con la entrada al GATT⁴ en 1986 y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1993 (De la Peña, 1994:139; Sarmiento, 1999:931, Wong y Salido, 1991:9-10). Durante el período salinista (1988-1994) se acelera la transformación del modelo económico mexicano⁵, al dar todas las facilidades a la entrada de capitales extranjeros y mediante cambios importantes en las políticas de desarrollo. En particular, en el Plan Nacional del Desarrollo (PND) para el período 1989–1994 se establecieron tres líneas de estrategia en materia de política económica: 1) estabilización de la economía, siendo prioridad el control de la inflación, 2) ampliación de los recursos para inversión productiva, y 3) modernización

Nacional de Desarrollo del sexenio de De la Madrid que establece una protección y promoción racional de los sectores exportadores para reducir la caída de la producción manufacturera y una privatización gradual de paraestatales (Dussel, 1997:149-151, 1971; Sarmiento, 1999:931; De la Peña, 1994:140).

⁴ En la década de los noventa, el GATT cambió su nombre a Organización Mundial de Comercio (OMC).

⁵ Desde mediados de los ochenta, al igual que en el resto de América Latina, en México se dan cambios más profundos en el modelo económico mediante medidas aceleradas de apertura y con una notable pasividad del Estado en la intervención del mercado (a diferencia de la liberalización de los países asiáticos, la cual se dio de manera gradual y con una intervención estatal selectiva en el fomento a la competitividad exportadora). Lo anterior, se explica por las fuertes presiones por parte del Banco Mundial para conseguir, en el corto plazo, la reducción de importaciones y estabilizar la macroeconomía y, a largo plazo, expandir exportaciones y al mismo tiempo incrementar importaciones y el acceso a la tecnología (Rivera, 1994:151-153).

económica a través de una mayor eficiencia y competitividad en el comercio internacional (Poder Ejecutivo Federal, en Sobrino, 2001:115).

Sin embargo, estas medidas no fueron suficientes para evitar la hiperinflación, debido a un ritmo desigual de la reestructuración y al déficit fiscal (Rivera, 1994:156). A finales de 1993, el déficit en la cuenta corriente era elevado, el ahorro privado prácticamente nulo y el crecimiento muy lento; situación que ocasionó alarma entre los inversionistas nacionales y extranjeros, puso en riesgo el mercado financiero y fue el preámbulo de la devaluación de 1994 y la crisis financiera subsiguiente (Pastor y Wise, 1997:424).

Lo anterior como consecuencia de la falta de bases endógenas de acumulación y crecimiento, una fuerte dependencia a los flujos del capital foráneo. Además de no buscar desde las políticas un equilibrio entre aspectos macroeconómicos y microeconómicos. La liberalización acelerada de la economía tuvo como prioridad las variables macroeconómicas y se basó en la formulación de pactos económicos tripartitos (gobierno, empresarios, obreros-campesinos) para alcanzar sus metas. El Pacto para la Solidaridad Económica (PSE) —el cual cambió su nombre a Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) — buscó encauzar la economía a una estabilidad y crecimiento que permitiera la reestructuración y la apertura comercial. Al capital privado se le prohibió el uso de mecanismos inflacionarios. Para los obreros y campesinos se manejaron topes salariales, debilitamiento de sindicatos, control de precios y prioridades de productos agropecuarios. El Estado con el cambio y control del “entorno” macroeconómico pretendía rescatar a la economía e impulsar el cambio microeconómico sustentado por un modelo de industrialización orientado a las exportaciones (Rivera, 1994:159-160; Pastor y Wise, 1997:422; Dussel, 1997:156-162).

En diciembre de 1994, se presentó una devaluación (con la libre flotación del peso) acompañada de una salida masiva de capitales especulativos extranjeros y nacionales, lo

que obligó al gobierno de Ernesto Zedillo a regresar a los recortes del gasto público e incrementar la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) en un estricto plan de austeridad dentro de un crecimiento regresivo⁶ (Pastor y Wise, 1997:424-425 y 428). La crisis de 1994-1995 es la más grave de la historia moderna y dio paso a la agudización de la polarización económica, social y espacial; así como la profundización en la falta de endogeneidad del desarrollo.

Pese a la aplicación del rescate internacional implementado para México, al aumento del IVA del 10 al 15% y a los programas para enfrentar la crisis bancaria (Dussel, 1997:267-268), la inflación de febrero de 1995 a 1996 no tuvo precedentes ya que fue de 52%, la devaluación llegó a 114% y el PIB decreció 7% (Méndez, 1996 en Alvarado, 1999:61). No es exagerado creer que a partir de esta crisis ha habido un aumento de población viviendo en pobreza extrema, al disminuir las posibilidades de obtener un empleo y salario dignos.⁷ Las prioridades del gobierno zedillista fueron la recuperación del sector bancario,⁸ el servicio de la deuda externa y mantener y consolidar a toda costa el modelo neoliberal.

En 1998, se dio nuevamente una caída de los precios internacionales del petróleo, lo que impactó negativamente las finanzas públicas y obligó a realizar recortes de presupuesto con la consecuente disminución en el ritmo de crecimiento; sin embargo

⁶ El débil entorno financiero de 1994 se fragmentó aún más con la insurgencia del EZLN en Chiapas (grupo indígena rebelde que buscaba su reconocimiento al autogobierno) y el asesinato del candidato presidencial del partido en el poder (PRI), Luis Donaldo Colosio; los dos acontecimientos ocurridos en el primer trimestre del año. Estos hechos políticos demostraron la fragilidad de la economía mexicana y fueron parte del retorno a la realidad después del sueño salinista del primer mundo.

⁷ La política social del sexenio muestra las mayores debilidades respecto a las instrumentadas en los últimos 20 años, por lo que tuvieron un efecto altamente regresivo, agudizando las desigualdades sociales y territoriales. Entre 1994 y 1998 se redujo en 42.6% el presupuesto para Solidaridad; se reduce de 46 a 10 las estrategias para el combate a la pobreza; desaparición del programa —Niños en solidaridad” y la suspensión parcial del programa —Créditos a la palabra” (Sobrino, 2001:119).

⁸ Así lo demuestra la creación del FOBAPROA para el rescate financiero de los bancos, que ocasionó mayores cargas fiscales a la población, así como reducción del presupuesto para gasto social, además del descontento de los mexicanos. En 1997, nuevamente el tesoro Estadounidense y el FMI rescataron al país del colapso financiero (Dussel, 1997:148). El FOBAPROA se convirtió en uno de los elementos de mayor controversia y crítica en la administración zedillista, al considerarse un instrumento para ocultar transacciones financieras ilícitas y malos manejos por parte de los banqueros y no como un apoyo a los ahorradores (Sobrino, 2001:118).

México logró (con un alto costo social) el mayor avance económico de los mercados emergentes en 1998, sólo superado por China. De acuerdo con un reporte de la revista Mundo Ejecutivo (2000:82, 112), el país estaba considerado, a finales de los ochenta, por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) como la “mejor economía” de América Latina y el quinto país más confiable para invertir.

A inicios del primer gobierno no priista (2000-2006), se vivió un ambiente de optimismo basado en las bondades de la política neoliberal, así como la solidez y estabilidad de la economía nacional. Esta visión era compartida por organismos internacionales financieros como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, quienes se apoyaron de las calificaciones propias y de las que hacen las calificadoras internacionales. El gobierno foxista respondió satisfactoriamente, al controlar el riesgo de que el país incurra en el incumplimiento de sus obligaciones internacionales, concretamente con el pago de la deuda externa y la apertura comercial y de su sistema financiero, pero perpetuando el alto costo social y el desgaste del aparato productivo nacional (Téllez, 2009).

A lo largo del período, el discurso gubernamental fue tomando un tinte más mesurado, en gran medida por que el entorno internacional y la desaceleración de Estados Unidos (nuestro principal inversionista y con quién mantenemos los lazos comerciales más fuertes) implicaron un replanteamiento del crecimiento estimado para México, de 4.5% a 3.0%. Los primeros ajustes fueron, principalmente, en el gasto público (la cuenta de nomina oficial disminuye en 10%); en la reducción o cancelación de proyectos carreteros, agropecuarios y pesqueros, eléctricos, de fortalecimiento a Entidades Federativas, difusión del gobierno y Comisión Nacional del Agua, entre otras; también se agilizó el proceso de venta de activos del Gobierno (Reforma, 11 mayo de 2001).

Los sectores económicos que fungieron como base de la política económica durante esta administración fueron el petróleo, las remesas de los migrantes, las maquiladoras

(clave para entender la situación de la manufactura en estos primeros años del siglo XXI) y la consolidación de las instituciones financieras transnacionales en la banca mexicana; cada uno de ellos con sus particularidades que hicieron del foxismo una etapa impredecible y de alto riesgo (Téllez, *Op. cit.*).

El balance de esa administración deja un saldo negativo: devaluación del peso entre 20 y 30%,⁹ miles de trabajadores perdieron su empleo¹⁰ y quedaron sin oportunidades de encontrar otro, 400 mil mexicanos emigraron anualmente hacia EUA, y un crecimiento de 0.6% del PIB en los primeros tres años de ese gobierno o de 2% en los últimos cinco años.¹¹ Para Calva (2003:156) los dos primeros años de esa administración son el ejemplo más actual de la estrategia fallida de la política neoliberal; del crecimiento ofrecido de 7 % anual del PIB *per cápita*, éste disminuyó a 1.9 %, (con una tasa media anual de apenas 0.93%), mientras que la ligera mejora del poder adquisitivo de los salarios mínimos (1.67%) no pudo contrarrestar la pérdida de empleos asociada a la recesión.

Una cuestión latente en estos años del nuevo modelo económico, es que las medidas macroeconómicas entorno al gasto y el control fiscal para alcanzar la estabilidad económica, no pueden ni deben hacerse a costa del resto de las políticas públicas. Pretender la estabilidad a costa de un estancamiento económico, acrecienta el atraso del aparato productivo y tecnológico nacional con grandes costos sociales, económicos e incluso políticos (Capdevielle y Dutrénit, 2007:47). Esto es evidente en el sector de la manufactura, ya que si bien ha sido el pilar del nuevo modelo (y también lo fue del anterior), actualmente se desarrolla bajo condiciones precarias.

⁹ En el sexenio de Fox, el tipo de cambio pasó de 9 a 11.46 pesos por dólar en promedio (Téllez, 2009). Este descontrol cambiario sigue registrándose hoy día, y el dólar ha estado por arriba de los 15 pesos en la última semana de febrero de 2009 (La Jornada, 26 de febrero 2009).

¹⁰ De noviembre de 2000 a mayo del 2001 más de 255 mil trabajadores habían perdido su empleo (periódico La Jornada, 10 y 11 de mayo de 2001).

¹¹ De tal manera que el crecimiento para México desde la posguerra queda registrado en 7% de 1960 a 1970, 7.2% de 1970 a 1981, de -0.4% de 1982 a 1988, de 3% de 1988 a 1995 (Garza, 1999 en Téllez, 2009) y a raíz de la última crisis económica de 1995 con un crecimiento que no ha excedido 2.2%.

II.1.2 Política manufacturera e impactos territoriales asociados

El modelo de sustitución de importaciones (ISI) mexicano tenía un fuerte sustentado en el control estatal, por medio de políticas de corte keynesiano y del estado benefactor. La estrategia seguida fue la industrialización del país a través de la sustitución de importaciones, con un elevado proteccionismo, generosos subsidios a la industria, fuertes concesiones fiscales a la importación de bienes de capital y un alto contenido importador de la producción manufacturera (García en Ruiz, 1998:193). Sin embargo, el resultado no fue el esperado, en palabras de Enrique Dussel (1997:145) la Industrialización de Sustitución de Importaciones no se concretó

“...porque no hubo capacidad para avanzar y desarrollar encadenamientos productivos hacia delante y hacia atrás. Esto es particularmente cierto para el sector privado y manufacturero que no se integró al mercado mundial y fracasó en la capacidad de ganar la transición hacia un régimen más intensivo de acumulación mediante los mecanismos endógenos.”

Como se indicó párrafos arriba, con el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), se dan los primeros pasos para el cambio de modelo económico, en donde la política industrial reorienta sus estrategias con miras al mercado internacional. El sector clave para lograr tanto el establecimiento del actual modelo (orientado a las exportaciones), como la modernización del país, fue la manufactura. Este sector estuvo fuertemente respaldado por políticas y programas que, al menos en el discurso, buscaban fortalecerlo para facilitar su transformación. Así, los estímulos fiscales, los derechos de exportación, una reducción de impuestos a importaciones necesarias para exportadores y la simplificación administrativa para la exportación tuvieron un amplio respaldo normativo del gobierno federal: Ley de Comercio Exterior (1986), Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988), Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (1985) y Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994).

De acuerdo con Rivera (1994:159-160) fueron dos vías por las que se intentó la transformación de la industria: la primera apostaba a un aumento constante del nivel de inversión tecnológica, sobre todo de las empresas más grandes que iniciaron una reconversión adquiriendo medios de producción a precios del mercado mundial una vez liberadas las importaciones. La segunda, era la modificación en las formas de operar las empresas, frente a las nuevas reglas de fijación de precios y el régimen de competencia internacional propiciadas con la liberalización de importaciones de bienes de consumo final.

Al mismo tiempo, se buscó la modernización de la planta productiva y apuntalamiento de las ramas con capacidad de exportación, todo ello quedó consignado en el Programa Nacional de Fomento y Comercio Exterior (PRONAFICE) vigente para el período 1984-1988. Sin embargo, los esfuerzos gubernamentales no fueron tan fructíferos, en parte por la inercia de la crisis de 1982 y el descontrol de las variables macroeconómicas, pero de mayor peso fue la falta de capacidad de la industria nacional para librarse de las prácticas arcaicas y los problemas estructurales que arrastraba desde mediados de siglo (Sarmiento, 1999:938).

Para Rivera (2007: 67-68), las dos estrategias implementadas, a finales de los ochenta, tienen como gran falla la falta de correspondencia con un desarrollo endógeno y las necesidades de aprendizajes tecnológicos e innovación (en el entendido amplio manejado en los países europeos). Una de las estrategias privilegió una política pública centrada en el apoyo de los monopolios de telecomunicaciones e industrias tradicionales, concentrándose los beneficios en unos pocos grupos industriales. La otra, fue los programas de importación temporal para exportación que buscaban captar inversión extranjera directa y empleo (aunque de baja remuneración) en la industria maquiladora de exportación.

El mismo Rivera (Ibid:69) abunda en la necesidad que tienen los países de desarrollar nuevas habilidades productivas basadas en un proceso de aprendizaje

tecnológico que debe ser efectuado por los empresarios y trabajadores de las cadenas de producción locales, señala que los países que se han logrado (re)insertar en la transformación mundial son precisamente los que han comenzado o efectuado ese aprendizaje. Esto es debido al cambio de paradigma económico, en los cincuenta y setenta con el estructuralismo el atraso debía superarse con el incremento de las tasa de acumulación de capital (importaciones masivas de bienes de capital –maquinaria y equipo– para fortalecer las industrias orientadas a los mercados internos). En los setenta, cuando ya casi se efectuaba el cambio de paradigma, las políticas de desarrollo de América Latina incentivaron la inversión masiva en proyectos intensivos de capital, con tecnología madura y de baja calificación laboral. Desde finales de los ochenta las condiciones mundiales, son radicalmente opuestas, actualmente debe predominar una acumulación cognoscitiva integral más que financiera, en donde se conecten la educación, la producción, la ciencia y el mercado; con una comunicación fluida entre todos los actores y la creación de nuevas habilidades laborales y profesionales.

Con el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994) –plan reducido y menos preciso que su antecesor– se abandona casi en definitiva la intervención estatal a favor del libre mercado, a través de los siguientes objetivos: *i*) ampliar el papel de la oferta y demanda en la asignación de recursos; *ii*) restringir el papel del Estado en su función de producción de bienes; *iii*) promover un entorno macroeconómico estable, y *iv*) favorecer un alto grado de competencia en los mercados de bienes y factores (Poder Ejecutivo Federal, 1990, en Sobrino, 2001:151).

Las nuevas estrategias del Programa y la apertura de las fronteras a las importaciones tampoco generaron el efecto deseado, lo que propició el desplazamiento de insumos nacionales por otros importados; la industria nacional se volvió más dependiente de insumos de bienes de capital extranjero. Lo anterior dejó al país con un fuerte sesgo en la formación de encadenamientos productivos, y una función más de ensamblador (maquila) que de productor (Sobrino, 2001:127).

De hecho, los débiles intentos gubernamentales para estimular el incremento de las exportaciones¹² no petroleras, se vieron frenados por la sobrevaluación del peso y una falta de consenso entre el sector privado y el estatal acerca de metas, estrategias e instrumentos de desarrollo (Dussel, 1997:136-137).

Para Sobrino (2001:114), el ingreso al GATT, junto con los estímulos fiscales a la exportación, la racionalización de la protección y la concesión de permisos de importación temporal, fueron los cuatro mecanismos principales del fomento a las exportaciones. Y de alguna manera significó también la entrada de México a la nueva División Internacional del Trabajo y a una reestructuración del sector industrial mexicano. Reestructuración que abarcó tanto las esferas técnica, sectorial y espacial.

Sin embargo, estas acciones fueron contraproducentes para la política orientada a la exportación, al aumentar en mayor medida las importaciones (sobre todo de bienes de capital) en detrimento de las exportaciones —que fueron básicamente de bienes de consumo (automóviles)—; el crecimiento exportador estuvo muy lejos de las expectativas planteadas.

Con el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE) para 1995-2000 (Dussel, 1997:276) se intenta dar solución a esos problemas, ya que su objetivo central fue fomentar una industria competitiva, oferente de bienes de alta calidad y con mayor contenido tecnológico, para lograrlo se establecieron cuatro prioridades: la primera, fue la integración de cadenas productivas y sustitución —eficiente de importaciones” (subcontratación); la segunda, fue la gradual relocalización de la industria acompañada de la desconcentración regional de la producción y la exportación; estos dos aspectos se

¹² Los incentivos para incrementar las exportaciones manufactureras fueron: 1.- Ley de Inversión Extranjera (1973) restringía la participación de los inversionistas extranjeros e incluía una limitación del 49% a la propiedad de los inversionistas extranjeros, 2.- Políticas de Promoción mediante Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) que implicaba una reintegración de impuestos indirectos sobre productos en insumos importados, 3.- La sustitución de licencias de importación por aranceles y 4.- Fortalecimiento de los programas automotriz (1972) y de maquila, desde 1965 (Dussel, 1997:136)

pensaban lograr mediante la creación de empresas integradoras¹³ con base en las PYMES. Para Pastor y Wise (1997:440), la idea de las cadenas de empresas sectoriales y regionales implicaba que serían las pequeñas y medianas empresas –como empresas integradoras- las articuladoras y el soporte desde el abastecimiento de materias primas hasta la comercialización en el extranjero. Además, fue un intento de revirar el rumbo errático de la microeconomía, a través de políticas sectoriales y regionales específicas para contrarrestar el gran peso que la macroeconomía había tenido en los últimos años. Las otras dos prioridades fueron la erradicación de la obsolescencia técnica de diversas porciones de la planta productiva; y la valoración de una política industrial activa a nivel sectorial y regional, con un mayor control de la iniciativa privada y el rechazo del libre albedrío de las fuerzas de mercado (Ídem).

Un elemento de ruptura del programa con respecto a sus antecesores es el énfasis otorgado al mercado interno, aunque se continua considerando a la industria como el motor económico y la necesidad de formación de recursos humanos, desarrollo tecnológico y promoción de las exportaciones (Dussel, 1997:276).

En términos generales, ese mismo esquema de prioridades fue implementado por el gobierno foxista, que ponderó la ideología neoliberal del Consenso de Washington, sobre otras políticas con mayor equidad y sustentabilidad. Las “recomendaciones” dictadas por el Consenso de Washington para América Latina presentaba como un punto nodal el abandono de las políticas públicas de fomento industrial y agropecuario, con la hipótesis de que las fuerzas del mercado serían las encargadas de optimizar los recursos productivos (Calva, 2003:147). Se opta por dejar al albedrío del capital la toma de decisiones para lograr el desarrollo de los países latinoamericanos; sin embargo, los resultados no han sido los esperados, durante estos últimos 20 años las naciones latinoamericanas no han

¹³ Estas cadenas de empresas fomentadas por el gobierno mexicano, pueden ser parte de lo que la literatura académica ha denominado sistemas productivos locales.

conseguido igualar y competir en términos económicos con países de Europa, Asia y Estados Unidos, mientras que su calidad de vida y la desigualdad social y regional han ido en aumento.

En el caso de México, un balance de la política industrial de los últimos años muestra la incapacidad del Estado para conseguir una estructura sectorial más eficiente y una descentralización espacial más ordenada y equilibrada. Por lo que se refiere a la estructura sectorial, Dussel (2007:55-56) indica que si bien, ciertos sectores se han integrado a la economía estadounidense (autopartes, electrónica y el sector automotriz y la confección), ha sido por medio de maquila y un desajuste en la balanza de importación-exportación de los bienes producidos. En esa misma línea, el autor plantea, que esa condición de país ensamblador ha impedido generar fuertes encadenamientos hacia atrás y hacia delante y ha inhibido el desarrollo endógeno. Dentro de las diversas consecuencias de la falta de endogeneidad e integración productiva esta la pérdida de capacidad del sector manufacturero para generar empleo.

La política industrial del modelo ISI se vio fuertemente alterada al privilegiar el mercado externo con las exportaciones y las importaciones temporales, al mismo tiempo que los cambios estructurales¹⁴ de la producción y el comercio exterior obligó al abandono de gran parte de los instrumentos de dicha política. Lamentablemente, los elementos operacionales de la nueva política fueron limitados y sin una visión integral que indujera al desarrollo productivo, e incluso, en muchos casos fue contraproducente, ya que algunas de las estrategias para el control de la macroeconomía ocasionaron la ruptura de eslabonamientos productivos (Capdevielle y Dutrénit, 2007:48-49). Desde finales de los ochenta, son dos las situaciones (ambas de origen macroeconómico) que han perjudicado

¹⁴ En su trabajo, Bustamante (2007:208) recupera lo expresado por otros estudiosos sobre el hecho que el cambio estructural tiene un peso decisivo sobre la productividad y esto a su vez incide en las diferencias de productividad entre sectores y entre regiones o estados; acrecentando desajustes en ambos ámbitos.

a la manufactura: una falta de financiamiento al sector productivo y sus empresas, y una sobrevaluación del tipo de cambio (Dussel, 2007:55).

Sobre el problema del centralismo, Basave (2003) indica en su trabajo —*Sectores y regiones: dos dimensiones complementarias*— que tanto en la etapa del presidencialismo como en el momento actual hay una ausencia de reconocimiento de lo regional y las regiones, como motores complementarios o líderes del desarrollo regional, local o nacional. Situación que ha hecho que las históricas diferencias entre las regiones del país se acentúen con los consecuentes costos sociales como la pobreza extrema, la migración, las actividades informales e incluso ilegales.

El Estado ha privilegiado más a las regiones que tienen sectores manufactureros ligados a la subcontratación transnacional y se ha olvidado de establecer una política regional que conciba al territorio de manera integral, los vanos intentos de políticas regionales presentan problemas de improvisación, no han sido prioritarias y carecen de continuidad en el tiempo (Delgadillo y Torres, 2007:164). Las políticas de los años más recientes buscan dar mayor poder de decisión a los gobiernos estatales y municipales, mediante el federalismo y la descentralización fiscal, al igual que reducir las desigualdades de calidad de vida y bienestar mediante la infraestructura social; sin embargo, en lo económico se siguen definiendo por criterios de inversión externa y sin una política de largo plazo para un desarrollo regional más equilibrado (*Ibíd.*:165).

a) Evolución de la manufactura en el período de transición

Los 40 años del modelo económico basado en la sustitución de importaciones tuvo como consecuencias más evidentes la obsolescencia y falta de competitividad de la manufactura nacional y un fuerte desequilibrio espacial por haber privilegiado solo algunos centros urbanos y regiones durante el proceso de industrialización. Los años previos al cambio estructural muestran una industria enfocada básicamente a la producción de bienes

intermedios y de consumo final, mientras que la de bienes de capital era casi nula y poco integrada con los insumos locales¹⁵.

El cambio de modelo económico no significó una mejora para la manufactura en la década de los ochenta, en parte debido a la inercia de la crisis de 1982 y al descontrol en las variables macroeconómicas, pero también a los problemas de la industria nacional para librarse de las prácticas arcaicas y problemas estructurales. Los problemas de la industria de sustitución de importaciones, además de la insuficiente oferta de bienes de capital¹⁶, fueron la reducida capacidad de acumulación, bajos niveles de productividad, mínima vocación para la exportación. Otra dificultad fue el control monopólico privado (nacional y extranjero) de las principales ramas y sectores de la industria pesada (siderometalúrgica, petroquímica, automotriz, metalmecánica).

La tradicional estructura oligopolista no sufrió cambios significativos en esos años; 20% de la producción seguía en manos de 10 corporativos industriales, la vinculación a los mercados internacionales era casi exclusiva para la gran empresa (salvo aquellas medianas y pequeñas empresas que se habían insertado por medio de la subcontratación); las PYMES siguieron presentando limitaciones en su capacidad productiva, carencia de créditos y problemas en cuanto a las normas de calidad exigidas para insertarse al competitivo mercado exterior. Además el mercado interno estaba debilitado por la

¹⁵ Sobrino (2001:126) retoma la matriz insumo-producto de la SECOFI (1989) para clasificar a la industria de acuerdo con el destino de su producción (demanda intermedia y demanda final). La clasificación es como sigue: 1) Bienes de consumo inmediato y mediato: alimentos, bebidas, tabaco, vestido, cuero y calzado y productos farmacéuticos; 2) Bienes de consumo duradero: equipos eléctricos y electrónicos, automotriz y otras industrias manufactureras; 3) Bienes intermedios: textil, madera y sus productos, papel y cartón, imprentas y editoriales, química, hule, plástico, vidrio, minerales no metálicos, siderurgia y minero-metalurgia y 4) Bienes de capital: maquinaria y productos metálicos y equipo de transporte

¹⁶ Los orígenes de la industria nacional están en industrias primarias, tradicionales y de consumo básico (alimentos, bebidas, muebles, textiles y ropa), con la ISI se fueron agregando industrias productoras de bienes de consumo duradero como la metalmecánica, algunos de la química y petroquímica, sin embargo, la sustitución pesada nunca se alcanzó (Quintana, Egurrola y Nandayapa, 2007:269).

contracción de la capacidad de consumo de la población. Todo ello obligó a un gran número de empresas a cerrar sus plantas y a otras tantas a ingresar al sector informal (Pastor y Wise, 1997:435-436; Sarmiento, 1999:938).

La consolidación del modelo neoliberal en el salinismo pareció representar para el sector manufacturero un ritmo positivo en el crecimiento de la productividad del trabajo, del PIB y de las exportaciones no petroleras. Sin embargo, no estuvieron exentos de contradicciones que pueden llegar a afectar en el largo plazo al desempeño manufacturero (como el descenso en la formación bruta y del acervo neto de capital). Se pueden mencionar dos factores macroeconómicos que han significado —~~externalidades~~ “externalidades negativas” para la manufactura. El primero es el tipo de cambio que ha tenido una tendencia a la sobrevaluación y que favorece la compra de productos del exterior en detrimento de los productos nacionales. El segundo son los mecanismo para incentivar la exportación, como los bajos salarios de los trabajadores y políticas de incentivos fiscales para estimular las importaciones temporales con fines de exportación; lo que indujo la destrucción de las redes manufactureras locales ante la fragmentación de la oferta y la demanda de bienes entre un mercado externo en expansión y un mercado interno estancado (Garrido y Padilla, 2007:97-98). La ruptura de los encadenamientos —~~hacia~~ “hacia atrás” y —~~hacia~~ “hacia adelante”, afectó por igual a cadenas productivas espaciales y sectoriales, y economías de aglomeración por la falta de consolidación y/o formación de bases endógenas de acumulación y crecimiento (Dussel, 1997:195; Sobrino, 2001:123 y 127).

En los párrafos siguientes, se tratará de manera muy sintética, la evolución que han tenido cuatro indicadores para la industria manufacturera. Los dos primeros son la exportación y la inversión, que parecen haber respondido positivamente al modelo económico neoliberal, el tercero es el producto interno bruto (PIB) que ha sufrido ciclos cortos de crecimiento-estancamiento y el último el empleo, que parece ser el indicador que más negativamente se ha afectado.

Las exportaciones manufactureras fueron claves para incorporar a México al mercado internacional en un papel más protagónico y no sólo como abastecedor de materias primas. En el período de 1980 a 1993 su tasa de crecimiento fue de 8.1%, incrementándose de 1994 al 2005 a una tasa de 10.5% (Asuad, Quintana y Ramírez, 2007:232)¹⁷. Uno de los cambios logrados fue el paso de las exportaciones basadas en el petróleo (61.7% del total en 1983) al de las manufacturas, 82% en 1994 y 80% en los primeros años del siglo XXI, aunque con predominio de actividades ligadas a la maquila internacional y al programa PITEX¹⁸ (Capdevielle y Dutrénit, 2007:46).

Al mismo tiempo, se ha venido dando un incremento en las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia el país, situación que lo colocó como el único país que logró atraer inversiones en la segunda mitad de la década perdida (ochenta). Ello fue gracias a los cambios que desde el gobierno se hicieran en 1989 y a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, para ampliar el rango de actividades en las que podía intervenir el capital foráneo; y que dio como resultado importantes flujos de inversión, procedentes principalmente de Japón, Estados Unidos y, en menor medida, Europa, lo cual ha sido uno de los éxitos más sonados del salinismo.¹⁹

¹⁷ Sobrino (2001:122) maneja los siguientes datos para los años de la transición, en donde es posible ver el aumento de las exportaciones, al pasar de 6.4% de Valor Bruto de la producción y 23.3% de las divisas totales en 1980 a 18.2% y 53.2%, respectivamente para 1988, registrando los bienes exportados una tasa de 17.1%.

¹⁸ Es necesario ser prudente con los datos de las exportaciones, ya que la participación en la economía mundial fue y sigue siendo marginal, concentrada en algunas cuantas ramas económicas, ciudades o regiones y que como lo señalaron algunas voces a finales del siglo XX, en muchos casos responden a los intereses estratégicos de empresas trasnacionales o de subcontratación (Olivera, 1999:80). Con la apertura de la economía, el comercio exterior de manufacturas creció tanto en las importaciones como en las exportaciones con respecto al PIB, lo que significó una mejoría en la balanza y el crecimiento. Pero a un alto costo por el cierre de empresas nacionales, la desarticulación del aparato productivo; la sustitución de las fuentes de abastecimiento internas por las externas; el debilitamiento de las cadenas productivas, por lo que la dinámica exportadora no influyó en el crecimiento del aparato productivo local (Sarmiento, 1999:931-932).

¹⁹ La inversión extranjera creció aceleradamente de 1991 en adelante; México se situó como el octavo receptor a nivel mundial y temporalmente en el primero de los países en desarrollo. La mayor parte del capital procede de Estados Unidos. En 1994 se convirtió en el segundo país de preferencia, después de Japón (Basave, 1994:175).

De 1980 a 1994, la inversión creció a una tasa de 1.1%, para el período de 1994-2005 su tasa fue de 3.4% (Asuad, *et al.*, 2007:232-233). Dos son las formas en que la IED²⁰ se ha insertado en la economía mexicana, una de ellas tiene que ver con la compra de empresas nacionales privadas y paraestatales (ejemplo de ello es la compra de CIFRA S. A. de C. V. por parte de Wal-Mart Stores Inc), y la otra con las co-inversiones con empresas mexicanas. Con estas últimas, se dio paso a la creación de nuevas empresas de capital oligopólico nacional, asociado con inversiones externas que se dan en ramas industriales, tradicionalmente de control extranjero como la industria automotriz y la química. Por lo que respecta a las empresas medianas, solamente un reducido grupo ha podido establecer este tipo de asociaciones (Basave, 1994: 171, 175)²¹.

En términos totales, el producto interno bruto ha tenido ritmos más bajos que los dos indicadores anteriores. En el período de 1980-1988 la industria manufacturera tuvo una tasa de crecimiento del PIB de tan sólo 0.5 (Sobrino, 2001:122), aunque se recupera si se amplía el período de 1980 a 1994, con una tasa de 2.4%, pero con la tasa de 1994 a 2005 (de 2.7%) (Asuad, *et al.*, 2007:233) se podría afirmar que prácticamente ha estado estancado.

Rivera (1994:165) señalaba que en el período 1970-1991 el efecto de *desindustrialización* no golpeó al PIB de la manufacturera en su conjunto, sino que fue selectivo y benefició algunas ramas. De acuerdo con el trabajo realizado por Dussel (1997:193-195), entre 1988 y 1993 las ramas industriales que ganaron en términos del PIB en la estrategia de liberalización fueron: automotriz, petroquímica básica, cerveza y malta, vidrio y sus productos y equipo electrónico. Estas ramas están estrechamente vinculadas

²⁰ Sin embargo, al país también han llegado flujos de inversión extranjera de cartera, que a diferencia de la inversión extranjera directa (IED), lleva consigo un alto contenido especulativo. Es capital que no se invierte directamente a estructuras productivas, sino que son préstamos que se mueven a través de los valores bursátiles y financieros, por lo que ante el menor asomo de crisis o inestabilidad son retirados del mercado mexicano. Este tipo de inversión altamente especulativa ha jugado un papel determinante en últimas crisis financieras del país.

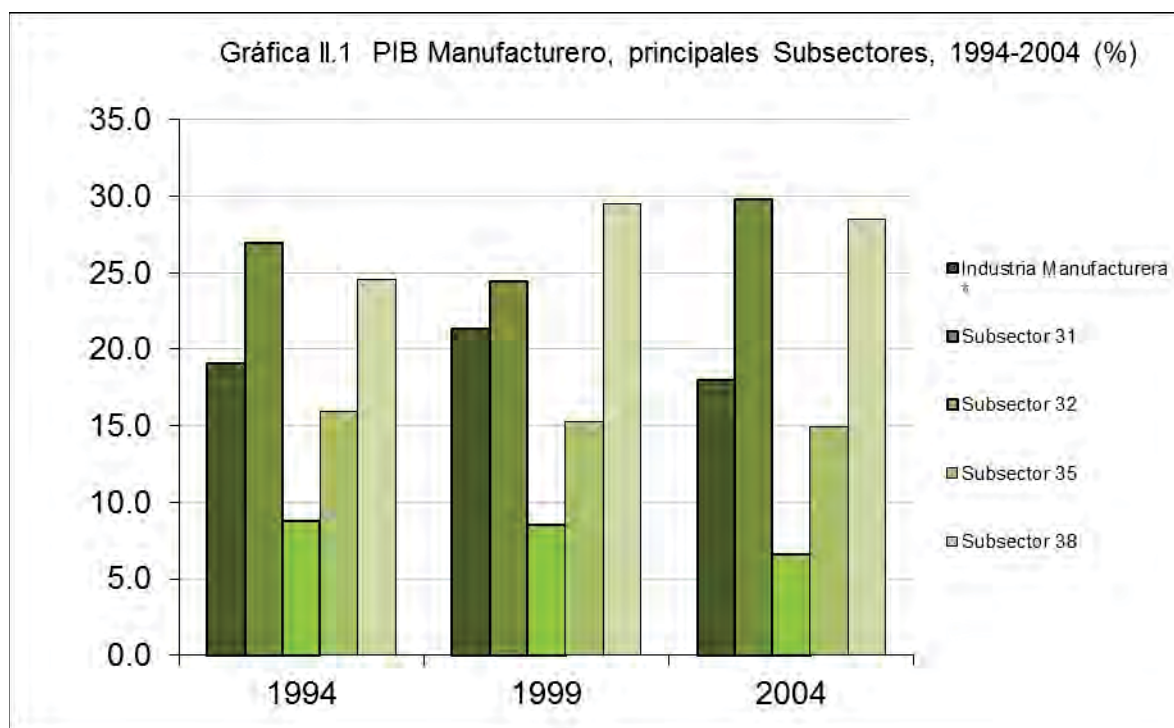
²¹ Para mayor profundidad en el tema de co-inversiones y los tipos de asociaciones posibles entre capital nacional y extranjero ver el trabajo de Basave (1994).

con empresas transnacionales y subcontratistas (automóviles y equipo electrónico), monopolios (petroquímica básica) u oligopolios (cerveza-malta y vidrio).

Los resultados aportados por Sobrino (2001:128) coinciden con lo expuesto por Dussel, a excepción de la industria química (que para el segundo es una de las perdedoras tanto de la apertura como del posicionamiento en el mercado interno). De tal suerte, para Sobrino el grupo ganador lo componen por un lado cinco grupos industriales (automotriz, bebidas, vidrio, minerales no metálicos y alimentos) con 46.3% del PIB industrial en 1993 y las tasas de crecimiento del PIB más altas. Por el otro lado, había otras ramas con menores niveles tecnológicos y de productividad laboral, pero con tasas del PIB también altas; equipo eléctrico y electrónicos (básicamente de maquila); imprentas y editoriales (que deben su dinamismo al mercado interno), y equipo de transporte (gracias a la transformación de su proceso productivo). Mientras que en el grupo perdedor se encuentran ramas modernas de bienes intermedios que no pudieron ajustarse a los cambios impuestos por la política industrial: papel y cartón, productos farmacéuticos, siderurgia, química y minero metalurgia; así como ramas pioneras en la industrialización: textil, tabaco, cuero y calzado; ramas con presencia de maquila: vestido, plástico y madera.

Los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) facilitan establecer tendencias posteriores a 1994. Existe una recuperación por parte de la industria manufacturera con respecto a la participación en la economía nacional, al pasar de 19% del PIB total en 1994 a 21.4% en 1999; sin embargo, sufre una caída a 18% en 2004 (Gráfica II.1); en gran medida asociada a la recesión económica mundial y de Estados Unidos que afectó fuertemente la manufactura dirigida a la exportación. En cuanto al comportamiento de los subsectores, son 31, 32, 35 y 38 en conjunto los que mayor aporte realizan al Producto Interno Bruto manufacturero, con 75.3% en 1994, 78% en 1999 y 79.8% en el 2004. En los subsectores 31, 35 y 38 se encuentran las ramas consideradas ganadoras por Dussel y Sobrino, mientras que la presencia del 32 esta asociada al crecimiento de la maquila de la confección para exportación en la última década del siglo pasado (sobre todo

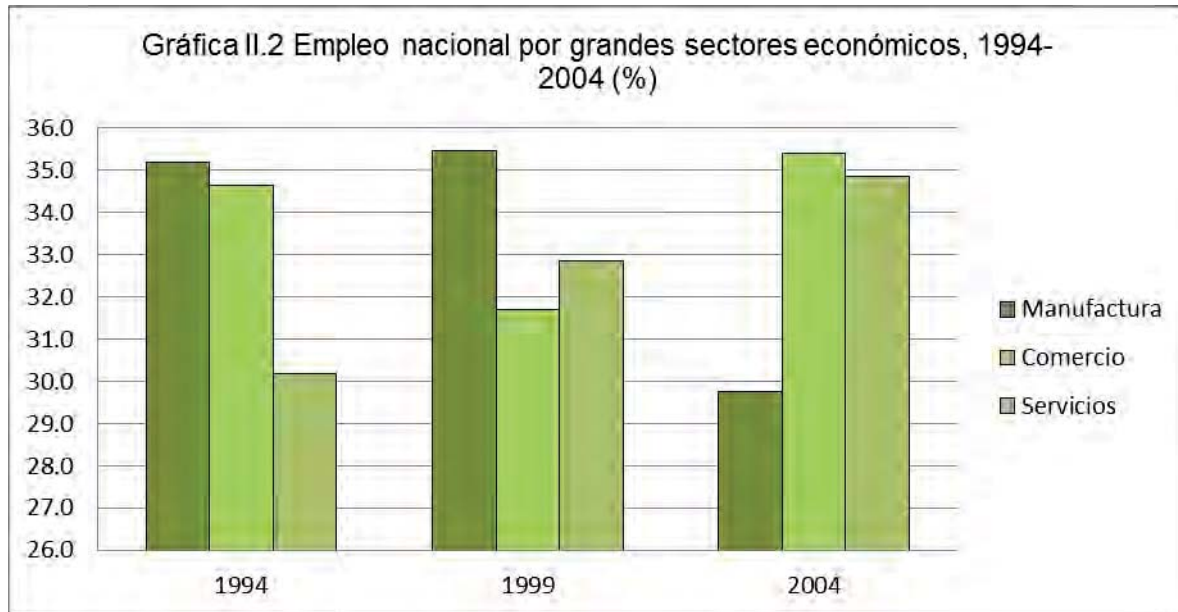
después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCan). No obstante, su aportación va a la baja con respecto a la de los otros tres, en gran medida por la escasa productividad, insuficiente base tecnológica y por el uso intensivo de mano de obra.



FUENTE: Cálculos propios con datos de INEGI, 2005.

La generación de empleo por la manufactura durante el decenio de los noventa e inicios del siglo XXI ha tenido una tendencia decreciente. En 1994, ocupó el primer lugar de los tres grandes sectores económicos, sobre el comercio y los servicios; para el año de 1999 se eleva ligeramente, mientras que el comercio desciende y aumenta la participación de los servicios. Sin embargo, en 2004 la situación es totalmente distinta, la manufactura cae al tercer puesto con un porcentaje de 30% (de hecho en números absolutos es menor al empleo del dato del año censal anterior), mientras que los servicios y el comercio disputan el primer sitio (Gráfica II.2). Pese a los resultados de 2004, la manufactura sigue siendo un sector importante para la generación de empleo y de la economía del país; una

prioridad es el uso de estrategias adecuadas en los niveles regionales y municipales para aprovechar las ventajas competitivas y comparativas de los territorios.



FUENTE: Cálculos propios con datos de INEGI, 1995; INEGI 2001 e INEGI, 2005.

En un trabajo previo (Mejía, 2003), se determinó que la tasa de crecimiento del empleo manufacturero en los últimos años del modelo de sustitución de importaciones (1976-1986) había sido de 4.7%; con los datos censales se obtuvo que para los primeros años de la transición económica (1986-1994) el ritmo de crecimiento descendió a 2.7%. El período posterior (1994-1999) presenta una recuperación en la generación de empleo con una tasa de 5.4%. Sin embargo, de 1999 a 2004 la tasa desciende a -0.2%, lo que implicaría además de un estancamiento en la generación de empleo, una disminución en números absolutos de trabajadores (Cuadro II.1).

Cuadro II.1. Población ocupada en el sector manufacturero nacional: participación y tasa de crecimiento, 1986 – 2004.

	Participación porcentual				Tasa de crecimiento		
	1986	1994	1999	2004	1986-94	1994-99	1999-2004
Manufactura/subsectores	100	100	100	100	2.7	5.4	-0.2
31	20.1	21.7	18.7	20.1	3.7	2.4	1.3
32	14.8	16.9	21.1	17.4	4.4	10.3	-4.0
33	4.8	5.2	5.1	4.8	3.7	5	-1.1
34	4.9	6.1	5.3	4.7	5.5	2.4	-2.3
35	12.9	11.7	11.3	11.2	1.5	4.8	-0.3
36	9.1	5.7	4.7	4.5	-3.2	1.8	-1.4
37	4.6	1.8	1.1	1.2	-8.5	-5.3	2.5
38	27.6	29.6	31.2	33.6	3.6	6.5	1.4
39	1.4	1.4	1.6	2.4	2.3	8.5	8.9

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

Al igual que con el PIB, el empleo presenta comportamientos diferenciales por subsectores. Los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (31), textiles, prendas de vestir e industria del cuero (32), madera y productos de madera (33), imprentas, editoriales e industrias conexas (34) y productos metálicos, maquinaria y equipo (38) crecen por arriba de la tasa sectorial en el primer período (Cuadro II.1). Mientras que en el siguiente período (1994-1999) sólo 32, 38 y 39 tienen ritmos de crecimiento por arriba del promedio. Para 1999-2004 solamente cuatro subsectores tienen un crecimiento positivo, 31, 37, 38 y 39, en los demás es posible observar diversos ritmos de decrecimiento.

Con relación a la participación de cada subsector en la generación del empleo manufacturero, a la mitad de la década perdida (1986), solamente en cuatro de ellos se concentraba 75.7%: 35 (sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico); 38; 31; y 32. Para los tres años posteriores, esa tendencia continua, e incluso aumenta el porcentaje de participación, en 1994 a 79.9%, en 1999 se eleva a 82.3% y en 2004 aumenta a 85.2%. Es importante hacer notar de que de los cuatros subsectores son los que tuvieron tasas positivas de crecimiento en el último período

(31y 38) los que también aumentaron su participación en el empleo, mientras que el de la industria química se mantuvo prácticamente igual y el 32 decae su participación en 3.7 puntos porcentuales y con ritmo de crecimiento negativo (-4%; lo que en términos de plazas laborales significó una pérdida de 158 mil, que se ubican sobre todo en las ramas de textiles e hilados como se puede constatar en el cuadro II.2, donde se observa que la rama de la confección es la que genera el mayor número de empleos).

A nivel de rama, esta concentración en unas pocas actividades se vuelve a presentar, de las 54 solamente diez ramas son las de mayor participación en el empleo, incrementando su porcentaje en el total de 43.6% en 1999 a 48.5% en 1999. Para 2004, éstas diez aumentan su participación en la generación de empleo un uno por ciento (Cuadro II.2). En lo individual la confección mantiene el primer lugar, y el equipo eléctrico el segundo; lo que resalta en el cuadro es que una parte de estas ramas son industrias que se han enfocado en gran medida al trabajo de maquila o la subcontratación, el cual requiere un gran número de trabajadores (como la de equipo electrónico, automotriz, la confección); mientras que otras son industrias que responden a mercados internos (como la panificación, imprentas y editoriales y la fabricación de muebles).

Reportes recientes del Banco Central de México y el INEGI no muestran un buen panorama para la economía en su conjunto, ni para la manufactura en particular. El Banco Central publicó un reporte donde indica que la crisis financiera y posterior recesión de la economía estadounidense impactó negativamente a la mexicana, lo que se reflejó en: una contracción anual de las exportaciones petroleras; deterioro en los términos de intercambio del país al disminuir —rásticamente” el precio del petróleo en los mercados internacionales; menores ingresos provenientes de remesas y el turismo internacional, y condiciones más restrictivas de acceso a los flujos de capital exterior, tanto crediticios como de inversión. En 2008 el ingreso de divisas por nuevas inversiones extranjeras al país fue de 3 mil 712 millones de dólares, mientras que en 2007 alcanzó la cifra de 13 mil 158 millones, lo que significó un descenso de 71% (La Jornada, 26 de febrero de 2009).

Cuadro II.2. Personal ocupado en principales ramas manufactureras nacionales, 1994-2004

Rama de actividad/(subsector)	1994		1999		2004*	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total manufacturas	3,263,766	100	4,232,322	100	4,198,579	100
Confección (32)	207,182	6.35	457,101	10.80	408,140	9.72
Equipo eléctrico (38)	199,856	6.12	323,782	7.65	343,313	8.18
Equipo electrónico (38)	128,665	3.94	211,543	5.00	203,315	4.84
Automotriz (38)	170,094	5.21	186,799	4.41	265,432	6.32
Plásticos (35)	120,017	3.68	171,565	4.05	181,881	4.33
Panificación (31)	135,969	4.17	163,353	3.86	166,334	3.96
Imprentas y editoriales (34)	141,898	4.35	142,759	3.37	105,946	2.52
Fibras blandas (32)	121,270	3.72	132,728	3.14	90,392	2.15
Otros productos metálicos (38)	105,746	3.24	130,931	3.09	135,893	3.24
Muebles de madera (33)	92,859	2.85	132,077	3.12	130,870	3.12
Subtotal	1,423,556	43.62	2,052,638	48.50	2,031,516	48.38

FUENTE: Cálculos propios con datos de INEGI, 1995; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

Según datos de INEGI, las exportaciones manufactureras tuvieron un desplome anual de 26.8% en el primer mes de este año, y de 38.6% si se compara con las realizadas en septiembre de 2008, en el preámbulo del proceso de devaluación iniciado por el peso. Mientras que la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo revela que la tasa de desocupación, por el incremento de los despidos en empresas o el cierre de las mismas, alcanzó su mayor nivel en enero de 2009, desde la aplicación de ese instrumento de medición en abril de 2002. La tasa llegó a 5%, lo que significa que uno de cada 20 integrantes de la población económicamente activa del país se encontraba desocupado en enero, en total son casi 2 millones 260 mil desempleados (La Jornada, 25 de febrero de 2009).

Es evidente que el cambio de modelo económico no ha significado beneficios para todas las industrias y ramas manufactureras y además ha ocasionado el cierre de un gran

número de plantas en estos años. Ya Rivera (1994:162) apuntaba desde la década pasada algunos de los mecanismos utilizados por las empresas para tratar de sobrevivir; muchos de ellos continúan vigentes e incluso han sido utilizados como bandera y ejemplo de la industrialización ideal, como la subcontratación en modalidad de maquila (submaquila en ocasiones) sin prever las graves consecuencia que esto tiene para la formación de encadenamientos productivos. Otras medidas han sido, los desplazamientos en la cadena productiva hacia segmentos más rentables o de menor riesgo, la asociación o reasociación con firmas extranjeras para facilitar la obtención de tecnología de vanguardia (sobre todo por parte de las grandes empresas), y en casos extremos de incapacidad competitiva para la producción, buscan la opción de actuar como agentes mayoristas de productores extranjeros.

Este cambio no resolvió algunos de los frenos esenciales para el desarrollo: la falta de capacidades productivas y tecnológicas. La falta de impulso, durante la sustitución de importaciones, a la integración local de cadenas productivas en actividades fundamentales para el desarrollo (industrias sustentadas en recursos naturales, bienes de capital, productos de alta tecnología, proveedores especializados), se manifiesta en el contexto actual como configuraciones espaciales de especialización en segmentos de poco valor tecnológico agregado en los procesos de producción locales y globales, lo que se ve reflejado en el estancamiento de la productividad y la pérdida de competitividad (Capdevielle y Dutrénit, 2007:45).

b) Impactos territoriales asociados

La aplicación del actual modelo económico ha tenido como consecuencia la agudización de un crecimiento urbano-regional diferencial, vinculado básicamente con la

especialización productiva de cada región o ciudad²². Las fronteras parecen haber desaparecido con la casi total eliminación de las barreras comerciales al exterior; mientras que en el territorio nacional se forman enclaves maquiladores (como los de automotriz y electrónica), algunos con un alto desarrollo tecnológico, pero que no generan difusión en las regiones (Bustamante, 2007:211).

Desde el ámbito gubernamental, se manejó la idea que con la apertura comercial, el desarrollo regional en México se iba a presentar por una difusión de los beneficios desde los territorios elegidos por la industria de exportación. Sin embargo, la realidad ha sido distinta, las desigualdades espaciales se acrecientan a la sombra de la reestructuración industrial y los patrones recientes de localización de empresas maquiladoras y no maquiladoras.

El modelo económico de sustitución de importaciones favoreció un desarrollo territorial altamente centralizado, que favoreció a un grupo de ciudades y entidades del centro del país, sobre todo aquellas que habían desarrollado condiciones previas de infraestructura, de mercado e incluso de un empresariado local. La Ciudad de México y las ciudades que la rodean (Toluca, Pachuca, Cuernavaca, Tlaxcala y Puebla) se convirtieron en el núcleo demográfico e industrial de la segunda mitad del siglo XX. Si bien en otras

²² Sobrino (2001:96-97) señalaba las posibles tendencias del proceso urbano en el país, tomando en cuenta el comportamiento económico y demográfico de las ciudades de 1980 a 1995: 1) disminución gradual de la tasa de crecimiento natural de la población nacional, lo que de alguna manera reducirá el incremento de habitantes; 2) sistema urbano comandado por ciudades millonarias, que para este inicio de siglo pueden estar llegando a ocho (Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Puebla, Tijuana, Ciudad Juárez, León y Toluca), las cuales además de su concentración demográfica concentrarán las grandes inversiones; 3) crecimiento de ciudades competitivas derivadas de la liberalización comercial (que han mejorado su participación económica en el conjunto nacional), algunos ejemplos son: Monterrey, Toluca, San Luis Potosí, Cuernavaca, Saltillo, Querétaro, Monclova, Coahuila de Zaragoza, Orizaba y Celaya (algunas de ellas ubicadas en el rango de 250 mil a 499,999 habitantes, como ciudades intermedias); 4) consolidación del patrón metropolitano, para este siglo XXI el número de áreas metropolitanas puede llegar a cuarenta, en donde habitaría cerca de la mitad de la población del país, con lo que México pasaría a ser eminentemente metropolitano y, 5) consolidación de la megalópolis de la región Centro, encabezada por la Ciudad de México y muy probablemente la emergencia de la de Monterrey-Saltillo.

regiones del país se intentó impulsar el desarrollo urbano-regional bajo políticas como las de “polos de desarrollo”, sin mucho éxito. Fuera del centro, las ZM’s de Guadalajara y Monterrey continuaron su crecimiento, al igual que los enclaves petroleros y turísticos del sur y sureste del país y los centros maquiladores de la frontera norte (Gasca, s/f).

Entre 1980 y 1993, en un marco de descentralización y reconversión industrial (auspiciadas por la División Internacional del Trabajo y la apertura comercial) en el territorio nacional se consolidan dos grandes ejes de crecimiento: franja norte y porción central²³. Cada uno de estos ejes ha tenido su propio comportamiento, mientras en el primero las entidades de Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas absorbían una importante porción de los nuevos empleos creados, en la región Centro, el Distrito Federal perdía empleo relativo y absoluto, y el Estado de México disminuía el peso de su participación (Olivera, 1999:85 y 87). Para Graizbord y Ruiz (1999:325-326), fueron cinco regiones²⁴ las que perdieron o disminuyeron en empleo manufacturero: Noreste, Centro-Norte, Occidente, Centro y Península de Yucatán. Pero al mismo tiempo, hubo un aumento de servicios al productor en todas las regiones, lo que indicaría que ciertas ramas industriales más que perder dinamismo se reestructuraron internamente, creando y/o demandando ese tipo de servicios.

En su trabajo, Olivera (1999:88-89) señalaba que el empleo manufacturero por regiones en el período 1980-1993 es distinto, el gran norte (Norte, Noroeste y Centro-Norte) tuvo la tasa de crecimiento más dinámica y aportó 55.8% del incremento porcentual; el

²³ La franja norte la integran los estados de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila; Nuevo León y Tamaulipas. La porción central la integran el Distrito Federal, México, Morelos, Hidalgo, Tlaxcala, Puebla y Querétaro (algunos autores y en la regionalización del gobierno federal, este último estado pertenece a la región centro-norte).

²⁴ El Programa Nacional de Desarrollo Urbano de 1990-1994 señaló nueve sistemas urbano-regionales: Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa), Norte (Chihuahua, Durango y Coahuila) Noreste (Nuevo León y Tamaulipas), Centro-Norte (Zacatecas, Aguascalientes, San Luis Potosí, Guanajuato y Querétaro), Occidente (Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán), Centro (Distrito Federal, México, Morelos, Tlaxcala, Hidalgo y Puebla), Golfo (Veracruz y Tabasco), Pacífico Sur (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), y Península de Yucatán (Yucatán, Campeche y Quintana Roo).

menor dinamismo correspondió a las regiones Centro, Golfo, Occidente y Noreste, aún cuando su aporte en conjunto se mantiene elevado: 44.4%. Las del norte concentran 83.4% del empleo generado en las *ramas exportadoras*²⁵ y en particular las *exportadoras líderes*, mientras que el mayor incremento en las *ramas no exportadoras* se dio en el Centro, Occidente y Centro-Norte. De las *ramas exportadoras tradicionales* las regiones norteñas y la Centro-Norte tuvieron la más alta participación en conjunto, pero es en el Centro donde se crearon más empleos. La región Centro siguió conservando durante la década de los ochenta la más alta productividad y los empleos mejor remunerados, aunque seguida muy de cerca por las regiones del norte (Graizbord y Ruiz, 1999:330).

Por otro lado, en 1993 el valle de México (en Región Centro) concentraba 43% del PIB total, seguido por la frontera norte y la zona del Golfo (OCDE, 1998:28). En términos de desarrollo económico (PIB generado) la citada región tiene aún gran peso, entre 1980 y 1993 generó la mayor parte del PIB manufacturero (19.6%), sobre todo en las *ramas exportadoras tradicionales* y en las *no exportadoras*; en tanto que es significativo su aporte al PIB de las *ramas exportadoras líderes* -las regiones Noroeste, Norte y Centro-Norte son las que encabezan el PIB en estas últimas ramas- (Olivera, 1999:89). Garza (2000:498-499) observa que entre 1970-1996 el PIB de la región Centro fue de 41.6% y entre los 10 estados (a nivel nacional) con mayor aumento se encuentran Querétaro, Tlaxcala, Morelos y Estado de México, todos ellos circundantes a la Ciudad de México. Abunda que otros estados con alto aporte de PIB fueron Campeche (sonda de Campeche), Quintana Roo (complejo turístico Cancún); mientras que del trienio 1993-1996, dentro de los diez primeros están cuatro fronterizos (Coahuila, Baja California, Tamaulipas y Sonora).

²⁵ Olivera (1999) agrupa a las ramas de la siguiente manera: 1) ramas exportadoras líderes: vehículos, autopartes, maquinaria no eléctrica, hierro-acero, maquinaria eléctrica e industria química; 2) ramas exportadoras tradicionales: ciertas ramas de alimentos, bebidas, textil y confección, papel y minerales; 3) otras exportadoras: ciertas de textil y confección, química y productos metálicos, maquinaria y equipo; y 4) las ramas no exportadoras: ciertas de alimentos, textil y confección, madera, imprentas, química y productos metálicos. Para mayor detalle remitirse al trabajo citado.

A principios del siglo XXI, el patrón de localización de la manufactura nacional tiene la misma estructura que en el modelo económico anterior; Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz concentran porcentajes por arriba de un tercio en número de establecimientos, población ocupada, producción y producto nacional, activos fijos y remuneraciones totales (Quintana, *et al.*, 2007:269). Sin embargo, también es posible observar una incipiente desconcentración productiva en las regiones que contienen a los tradicionales centros industriales, al mismo tiempo que surgen núcleos exportadores en ciudades medias y pequeñas del occidente, el norte y su frontera; los efectos territoriales de la reestructuración manufacturera apenas inician y se requiere un período más amplio para detectar el o los escenarios de la organización territorial del país (Gasca, s/f).

Con la reestructuración al interior del sector manufacturero, las pautas trazadas por los capitales extranjeros y ciertos programas sectoriales, los tradicionales centros industriales se transforman y surgen nuevos espacios. Tales es el caso de los nuevos *clusters* industriales del —“*alle del televisor a color*” en Tijuana, el de autopartes en Ciudad Juárez, la —*capital de la mezclilla*” en Torreón, la aglomeración electrónica de la zona metropolitana de Guadalajara. Incluso algunos de ellos como el centro técnico de Delphi (Ciudad Juárez) y el laboratorio INTEL (Guadalajara) han evolucionado hacia maquilas de tercera generación al ser centros de investigación y desarrollo (Rivera, 2007:71).

El trabajo de Alba (2007:44) proporciona elementos que llevan a señalar a la megalópolis de la Ciudad de México, los estados del norte y los núcleos de gran población e industrialización como los grandes beneficiarios del TLCan, por lo menos en cuanto a las partidas de inversión; al capitalizar las ventajas que poseen desde el modelo anterior. Mientras los estados del sur, nuevamente, han quedado al margen de las ganancias por no contar con un empresariado regional, un tejido industrial e institucional competitivo y porque históricamente los gobiernos nacionales no han buscado integrarlos al resto del país con una relación equilibrada y justa. Son los estados de Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Estado de México, Nuevo León, Querétaro, Sonora, Jalisco,

Guanajuato, Tlaxcala y Tamaulipas los que en 2004 presentan un porcentaje por arriba del nacional con población ocupada en el sector secundario (Ídem); lo que confirma que son las regiones del Norte, Centro y Centro-norte las que han capitalizado mejor el cambio de modelo.

El desarrollo regional en el foxismo fue un punto de la agenda gubernamental que se pensó resolver a partir de fortalecer ciertas regiones²⁶ con cuatro estrategias: 1) fomento a la competitividad, 2) dotación de infraestructura, 3) canalización de inversión pública y privada en proyectos estratégicos, y 4) provisión de servicios públicos (Plan Nacional de Desarrollo, citado por Bustamante, 2007:218). Sin embargo, hasta el momento estas estrategias y otras implementadas en sexenios anteriores no han logrado ese pretendido desarrollo más equilibrado y sostenible; la estrategia que ha predominado es la inyección de mayor inversión pública a las regiones con mayor crecimiento (Ibid:219), dando lugar a incrementar los desequilibrios ya existentes en el país, con altos costos sociales y económicos.

Para Delgadillo y Torres (2007:163), programas (de corte regional) como el Plan Puebla-Panamá, la Marcha hacia el Sur, Programa de Microregiones, el Programa Hábitat y el proyecto Escalera Náutica (del sexenio de Fox) -que pueden contar con buenas bases metodológicas-, han perdido eficacia en su implementación- por que no han logrado ajustar y ajustarse a los diversos intereses de las sociedades regionales, grupos políticos, empresariales y de poder, tanto locales y nacionales como extranjeros. De hecho son vistos con escepticismo, rechazo e incluso con resistencia por parte de la población local y regional, que responde así por la constante histórica de los gobiernos mexicanos de ignorar y excluir el sentir y saber de los actores sociales locales (sujetos con una elevada capacidad de innovación) (Bustamante, 2007:228). La situación se torna compleja ya que el “éxito” de los proyectos de desarrollo y de ordenamiento territorial depende de la creación y

²⁶ Ver cuadro anexo II.1.

consolidación de redes de apoyo, confianza y cooperación que involucra a los actores locales y a los gobiernos en los niveles estatal y federal; sin estas redes se ve difícil lograr un desarrollo, sobre todo en la idea de los sistemas productivos locales o el desarrollo local planteados en el capítulo anterior.

En ese sentido, Bustamante (2007:215) plantea que “el local” o “los sistemas locales” o el conocimiento científico y tecnológico son los principales motores del crecimiento y esto ha sido así aún antes de estar inmersos en la globalización. Para él, el motor de desarrollo regional o urbano es la innovación que surge de las individualidades aplicadas a una actividad, y puede ser impulsada o frenada por dos factores: a) las externalidades del territorio de la innovación (ventajas de localización, economías de aglomeración, economías urbanas y dinámica urbana); y b) las políticas públicas²⁷ de los tres niveles (nacional, estatal y municipal).

Surge nuevamente el concepto de sistema productivo local, ahora como el medio para alcanzar el desarrollo de los territorios a través de la innovación. Como se planteó en el capítulo I, estos sistemas están constituidos en gran medida por empresas de tamaño micro, pequeño y mediano. En México, como en otros países hispanos, este grupo de empresas han estado presentes en el proceso de industrialización de las economías nacionales y han sufrido fuertemente con el cambio de modelo económico, sin embargo, parecen ser hoy más que nunca la vía para un desarrollo real más allá del discurso gubernamental.

²⁷ En América Latina y el Caribe, los cambios en las políticas regionales han generado nuevas relaciones entre las diferentes escalas de gobierno, es decir procesos de descentralización (política, financiera y administrativa) que han afectado, con distinto grado y resultado a cada país, las reglas y aplicación de la gestión pública y del acceso a los recursos de gasto e inversión para distribución de oportunidades de desarrollo territorial (Cuervo, 2006:44).

II.2. Las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

Con el patrón de industrialización implantado en México desde la década de los cuarenta, ciertas regiones especializadas en industrias de bienes tradicionales fueron marginadas o entraron en retroceso, por lo cambios en el mercado de consumo de los nuevos espacios de la modernidad, las ciudades. Aún así, a finales de los setenta del siglo XX se podían identificar industrias artesanales, en algunas zonas, que aprovechaban los recursos locales y la experiencia del *saber hacer*; como ejemplos se tiene a las bebidas –tequila, pulque, mezcal-; alimentos –conservas de frutas, dulcería-, textiles y enseres doméstico (Paunero, Sánchez y Corona, 2007:19-20).

La reestructuración industrial de mediados de los ochenta y las formas espaciales que fue tomando la manufactura en los noventa tienen dos efectos contrarios, recrudescen la marginación de empresas micro, pequeñas y medianas (MPYMES) de los mercados globales, pero también parece incentivar la revaloración de la industria tradicional. Sobre el primer aspecto, Saraví (1997:39) indica que los mayores efectos de la liberalización económica sobre las micro y pequeñas empresas se sintieron a partir de 1988, al aumentar las importaciones de productos de bienes de consumo tradicional altamente competitivos y/o a precios *dumping*²⁸, reduciendo²⁹ el mercado de estas empresas³⁰. Productos provenientes principalmente de los países asiáticos de calidad media y bajos precios han afectado a las ramas textil y de vestido, de la madera y muebles, del papel e imprenta, la del juguete y la industria del cuero y calzado (*Ibíd.*:41).

²⁸ Práctica del capital monopolístico para la expansión de su comercio exterior. Consiste en la venta de mercancías en los mercados internacionales a precios más bajos que los vigentes en el mercado interior y en el mercado mundial y, con frecuencia por debajo de los costos de producción. Las empresas monopolísticas de los países capitalistas lo utilizan tanto para ampliar la exportación, eliminar la competencia y conquistar mercados exteriores, como para imponer elevados precios de monopolio en los mercados interiores reduciendo la oferta de mercancías (Diccionario de Economía Política, consultado en Enciclopedia virtual, <http://www.eumed.net>).

²⁹ Entre 1992 y 1994 se estima se cerraron un promedio de 110 establecimientos manufactureros por mes, de los cuales 97.3% fueron micro y pequeñas empresas (Martínez, en Saraví, 1997:40).

³⁰ Para la mayor parte de las micro y pequeñas empresas la exportación está fuera de su alcance y muchas han desaparecido ante la competencia internacional (Rueda, 1999:21).

En cuanto a la reactivación de la industria tradicional, si bien se ha señalado que la situación que prevalece es el rompimiento de las cadenas productivas nacionales y regionales; y que ciertas industrias han sido integradas a la economía global –el tequila es el caso más ilustrativo- es posible observar la existencia de posibles sistemas productivos locales (SPL) de bienes tradicionales con énfasis en mercados regional y nacional que aprovechan sus ventajas competitivas y sus recursos locales, con distintos grados tecnológicos. Estos sistemas son planteados por Paunero *et al.* (2007:23), junto con otras formas de encadenamientos³¹ como los *clusters* a partir de la subcontratación internacional y las coinversiones (inversión extranjera asociada con nacional), para los estilos que las MPYMES de la industria nacional han adoptado desde los noventa. Sin embargo, los propios autores (*Ibíd.*:21) tienen a bien indicar que no son los ejemplos asociados a la maquila internacional, como los de automotriz, electrónica (y más recientemente software) y textiles, los más adecuados para hablar de experiencias de desarrollo local. Lo que deja entonces a la industria tradicional, como la de posibilidad real de generar desarrollo local y las MPYMES asociadas a ella como las empresas generadoras de sistemas productivos locales y distritos industriales, apegándose a las experiencias de los geógrafos españoles e italianos expuestas en el capítulo 1.

II.2.1 Características y problemas de las micro, pequeñas y medianas empresas

La reaparición de las empresas micro y pequeñas en el escenario económico mexicano, a finales del siglo XX, ha generado una discusión sobre las posibilidades de

³¹ Los autores plantean como hipótesis tres formas de existencia de sistemas productivos locales (Paunero, *et al.* 2007:23-25): 1) los dominantes unidos a los sistemas de producción global, los destinados al sector externo (automotriz, electrónica, vestido) al norte y centro del país. 2) SPL con vínculos en lo local: a) los que logran incorporarse a la exportación a través de procesos tradicionales modernizados (hortalizas en Sinaloa y tequila en Jalisco) o que lograron desarrollar capacidades en los noventa (Silao con automotriz y Guadalajara con electrónica), b) con énfasis en mercados regional y nacional con cierto grado de consolidación, generadores de capacidades productivas, distintos grados tecnológicos y aprovechamiento de sus recursos naturales, c) los excluidos y que mantienen su población a nivel de supervivencia, basados en sectores tradicionales y con escaso desarrollo tecnológico, vinculados con actividades primarias en regiones de Hidalgo, Michoacán, Oaxaca y Puebla. 3) Regiones de innovación o polos de innovación tecnológica (PIT); Zonas metropolitanas de Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Cuernavaca, Ensenada y corredores industriales de Querétaro que se unen al Bajío en Guanajuato.

estas empresas de incidir en la reconfiguración espacial. En el sector productivo, este tipo de empresas son mayoritarias y grandes generadoras de empleo (Saraví, 1997:19); las MPYMES manufactureras contribuían en 1988 con 99% de las unidades económicas, 50% del personal ocupado y 31% de los ingresos; y para 1993 esos porcentajes fueron de 99, 56 y 37% respectivamente (Rueda, 1999:20).

Al interior del conjunto de empresas su evolución es diferenciada, entre 1988 y 2004 los micro establecimientos³² aumentan su participación un 10%, mientras que la de los pequeños y medianos decayó; esto tuvo un impacto negativo sobre la producción manufacturera. En un estudio realizado por Garrido y Padilla (2007:89-91) se observa que el incremento del número de establecimientos y personal laborando en las micro, no tuvo una correspondencia con la producción bruta y el valor agregado del conjunto de la manufactura que permaneció igual, lo que sugiere una productividad decreciente de este tipo de empresas. Por su parte, para la pequeña empresa en el mismo período hay un aumento de establecimientos y una disminución del empleo, la producción bruta y la creación de valor.

Las medianas muestran un retroceso en todas las variables, en contraposición las grandes empresas evolucionan positivamente en las cuatro, aunque su incremento es menor en el valor agregado. Lo anterior lleva a suponer el deterioro de la micro, pequeña y mediana manufacturas, en contra partida a la gran empresa. Sin embargo, no debe dejarse de lado la fuerte heterogeneidad en comportamiento e inserción al actual modelo económico de las MPYMES. Con la información proporcionada por los autores (Garrido y Padilla, 2007:93) se detecta que este tipo de empresas tienen mejor desempeño en la generación de empleo y ganancias en los subsectores de alimentos, bebidas y tabaco (31), metal-mecánica (38), químicas (35) y textil, confección y calzado (32).

³² De acuerdo con Rueda (1999:16) las microempresas tienen un ciclo positivo durante la década de los noventa, ya que es mayor el número de empresas que nacen que las que mueren, por lo que hay un aumento real del número de unidades académicas y el personal ocupado empleado en ellas.

Las características intrínsecas de adaptabilidad y flexibilidad de estas empresas para adecuarse a las cambiantes coyunturas y su capacidad de crear empleo, se contrarrestan con algunos problemas estructurales propios de su tamaño. Entre ellos, esta el deterioro de los salarios, extensas jornadas laborales, poco sindicalismo que puede favorecer la explotación, bajos niveles de competitividad durante las etapas maduras y altos grados de subordinación a las grandes empresas (Saraví, 1997:19 y 21). Citando un trabajo de A. Maza, Rueda (1999:18-19) manifiesta que las debilidades de las empresas micro y pequeñas son varias, tanto en su organización y/o estructura interna, como a sus vínculos con el entorno (en los niveles horizontales y verticales).

En el primer grupo están: a) la falta de especialización, b) costos mayores de insumos y condiciones de pagos más exigentes, c) inventarios proporcionalmente mayores, d) mercadotecnia costosa y anticuada, e) problemas en las operaciones: inadecuada sistematización de la producción, capacitación deficiente y mano de obra ineficiente (que se relaciona con los bajos salarios percibidos), maquinaria y equipos modernos inaccesibles f) escasa innovación y productos con calidad deficiente y/o fuera de moda. En el segundo señalan: a) escaso poder de negociación con los proveedores en cuanto a plazos de entrega, b) mercados saturados, c) problemas relacionados con el entorno: cambios en las cadenas productivas tradicionales, dificultad para obtener financiamiento, ignorancia de los reglamentos fiscales y complejidad de éstos así como de los trámites con el gobierno, falta de organización y liderazgo, entre otros. A estos problemas hay que añadir la insuficiente y deficiente información en las dependencias públicas, y lo complicado y en ocasiones redundante de los trámites administrativos.

Para algunos empresarios sus problemas se deben más a aspectos externos a sus empresas como carencia de mano de obra calificada, falta de estímulos fiscales -asociado a una carga impositiva- ausencia de financiamiento adecuado y de control de precios, burocratismo, inconsistencia gubernamental y duplicidad de dependencias oficiales asociadas a las PYMES (Rueda, 1999:19). En el —reclamo” de los empresarios se

manifiesta la percepción de un abandono de este tipo de empresas por parte de las políticas y las estrategias de los gobiernos, percepción que es correcta para el modelo de sustitución de importaciones; y que trata de subsanarse a partir de la década de los ochenta con el impulso de programas de subcontratación³³, como la creación del Sistema Nacional de Subcontratación con el propósito de fortalecer la creación de cadenas productivas mediante el eslabonamiento de los diferentes estratos de MPYMES y de éstas con las grandes. Con este fin se estableció el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) con un directorio de empresas y sistemas de ayuda como las bolsas de oportunidades comerciales e industriales, información sobre parques industriales, comercio exterior, etc. (*Ibíd.*:33).

Con el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1995 se plantean una serie de acciones para fomentar las actividades de las MPYMES, aunque la mayoría de ellas siguen versando en la cuestión de la subcontratación y poco en atender otros aspectos estructurales y de externalidades negativas. Se establece la Red Nacional de Centros de Competitividad Empresarial, para prestar servicios especializados a las MPYMES para resolver sus necesidades, principalmente en materias administrativas, técnicas y contables, se crean programas de capacitación como el Compite. Para fortalecer la subcontratación, se creó en ese año el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cuyos objetivos son el estudio, diseño y coordinación de medidas de apoyo para impulsar la competitividad de estas empresas; el fomento de los mecanismos para que reciban asesoría integral y especializada; el estímulo de su asociación y de la vinculación con la gran empresa para integrar cadenas productivas e impulsar la exportación directa e indirecta³⁴ (*Ibíd.*:31-32).

³³ Esta estrategia fue también promovida por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (Rueda, 1999:27).

³⁴ Para apoyar a las exportaciones directas e indirectas, han sido completados y fortalecidos los siguientes programas, extendiendo sus beneficios a las PYMES: Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), de devolución de impuestos de importación a exportadores (DRAW-BACK), de empresas

En cuanto al financiamiento, Nacional Financiera (NAFIN) tiene diversos programas destinados a otorgar apoyo financiero a los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas cuyo objetivo sea modernizar y hacer eficiente la planta productiva. Cabe señalar que estos programas no han sido tan efectivos, entre otras causas, por desconocimiento de los mismos por parte de los empresarios, falta de divulgación y descoordinación entre instituciones gubernamentales encargadas de apoyar a las empresas, (particularmente NAFIN y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial). Además de la “inertialidad negativa” que ha representado las políticas de apoyo al sector externo y la crisis bancaria de 1995 (ya que a raíz de ella el crédito orientado para la producción para las pequeñas y medianas se vio muy afectado, mientras las micro ni siquiera califican para estos apoyos). En últimos años se ha revertido un tanto el proceso y la banca comercial participa en los créditos con un porcentaje de alrededor de 20, pero el grueso de la fuente de financiamiento para estas empresas son los proveedores, en lo que viene siendo el crédito comercial (Garrido y Padilla, 2007:99).

Otro tipo de estrategias de las MPYMES ha sido crear y consolidar instituciones para la defensa de intereses comunes en las negociaciones con el gobierno (en cuestiones fiscales, de salarios, legislación laboral, precios y tarifas, importación de maquinarias) y para adquirir servicios que están fuera del alcance de cada empresa o que le resulta más caro contratarlos individualmente. En México no existían cámaras específicas para empresas de este tamaño, ya que son los criterios de sector de actividad y localización geográfica los que rigen su organización; fue en los ochenta cuando se establecen dos cámaras específicas para este tipo de empresas.

De las cámaras que agrupan mayoritariamente pequeños y medianos empresarios se encuentra la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CANACO); el

altamente exportadoras (ALTEX); de empresas de comercio exterior (ECEX); de ferias mexicanas de exportación (Femex) (Rueda, 1999:31-32).

Consejo Nacional Agropecuario (CNA); la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex). La Concamin se fundó en 1918 y en 1941 surge en su seno la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), que luego adquirió gran autonomía y relevancia. Esta última agrupa a empresarios de escala fundamentalmente micro y pequeña, aunque también algunos medianos, durante muchas décadas tuvo una orientación apegada al gobierno y al PRI, pero actualmente se percibe cierto distanciamiento a partir del cambio de política económica, se habían opuesto a la entrada al GATT (Rueda, 1999:28-29).

Estas instituciones no han estado libres de problemas a su interior por el centralismo y los malos manejos de los líderes; por ello se han creado otras nuevas agrupaciones que buscan una mayor cooperación y solución a problemas particulares y regionales. Destacan la Confederación Nacional de la Mediana, Pequeña y Microindustria (Conamin) y la Asociación de industriales de la Transformación (ANIT). La primera se fundó en 1986 como Federación de Industriales de Jalisco y se consolidó agrupando, principalmente, microindustriales de todo el país. La segunda surgió en 1985 de una escisión de la Canacintra, y tiene principalmente empresarios del Distrito Federal, Estado de México y Guerrero (*Ibíd.*:30).

Pese a los esfuerzos de las empresas y las estrategias gubernamentales -poco eficientes-, la gran mayoría de las MPYMES de México (y en sí de América Latina) tienen graves problemas para sobrevivir. El acceso a factores de innovación tecnológica y de gestión (información sobre tecnologías de producto y acceso, infraestructuras especializadas, servicios de certificación, normalización y homologación de productos, información sobre mercados y comercialización en el exterior, acceso a líneas apropiadas de crédito y capital-riesgo, etc) no está asegurado. Albuquerque (2005:69) propone que para subsanar esos problemas deben construirse el -entorno innovador" que proporcione los factores necesarios para el desarrollo; este entorno debe responder a las circunstancias específicas de cada territorio (perfil productivo, características medioambientales,

problemática social, laboral y cultural, etc.). Para lograrlo se debe realizar un proceso de concertación estratégica de actores locales y tener una eficiente vinculación de los diferentes niveles de las administraciones públicas territoriales.

Otras voces, desde organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), han también planteado la necesidad en América Latina de armar estrategias para lograr la articulación entre empresas bajo un enfoque sistémico de largo alcance, en la idea de que *–el problema de las pequeñas empresas no es que sean pequeñas, sino que están aisladas–*. Sin embargo, en la mayoría de los países de la región este interés no forma parte de una estrategia de largo plazo y el tema esta ausente de los programas de política de la mayoría de los países (Stumpo, 2004:11).

II.2.2 Un acercamiento a los estudios sobre las redes y sistemas productivos en América Latina y México

En América Latina, desde la segunda mitad de los años noventa instituciones públicas y privadas, orientadas al desarrollo de las Pymes, han puesto en marcha iniciativas de fomento con el objeto de lograr estimular la colaboración productiva y formación de redes en ese segmento (Dini, 2004:235). Se identifican cuatro tipos de proyectos con objetivos distintos: los tres primeros están en la promoción de los tres tipos de redes (horizontales, verticales y territoriales) y el cuarto son las acciones indirectas (que se realizan en el marco de programas) cuya finalidad principal no es la constitución de redes, pero que prevén estímulos especiales para empresas que postulen los recursos del programa de forma colectiva.

Hay una gran heterogeneidad entre los países de la región, mientras en algunos como Chile y México se han puesto en práctica conjuntos articulados de programas, en otros las iniciativas son aisladas y reducidas, tal es el caso de Honduras. México también ha realizado ejercicios significativos, en cuanto a la cobertura y presupuesto como el programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO, discontinuado a principios de la

administración de Fox, después de un decenio en operación); los Programas de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollos Conjuntos (Paidec) y PCT ambos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para las exportaciones y modernización tecnológica y el de mejoramiento de la gestión empresarial (programa de Integración Industrial y el de Empresas Integradoras en México) (Dini, 2004:238-240).

En América Latina la mayoría de las actividades de fomento a favor de las pequeñas y medianas empresas que se realizaban en los decenios de 1960 y 1970 se caracterizaban por un enfoque que se definió como “la oferta”, pues las principales funciones eran ejecutadas por las instituciones públicas de fomento. Sin embargo, en los años ochenta se vio un profundo cambio en la lógica de las políticas de fomento al pasar de un modelo guiado por la oferta a uno dirigido por la demanda de los empresarios beneficiarios, modelo orientado por los lineamientos del consenso de Washington. En muchos países y en un contexto generalizado de reducción del gasto fiscal, estas indicaciones se tradujeron sencillamente en una interrupción de los programas e instrumentos de apoyo. Al final de los noventa se observó un nuevo cambio y los programas de apoyo volvieron a cobrar importancia en la agenda de los gobiernos locales y nacionales (de los instrumentos utilizados por los gobiernos predominaron los subsidios³⁵ y el apoyo técnico a la generación de esquemas asociativos), pero continúan bajo los principios del Consenso de Washington³⁶ (*Ibíd.*:254-255).

³⁵ Los subsidios son recursos no reembolsables destinados a financiar las acciones emprendidas por las empresas beneficiarias en el contexto de un plan de mejoramiento. Tiene tres características: 1) son parciales, 2) están restringidos a ciertos ítems (generalmente excluyen activos, mano de obra y materia prima) y 3) se asignan por un tiempo específico o por un número limitado de veces (Dini, 2004:242)

³⁶ Estos eran los principios que regían los programas: a) Limitar la intervención de las instituciones públicas a los ámbitos estrictamente imprescindibles, en los que no existe y no es posible generar un mercado de servicios privados. b) Eliminar todo tipo de discriminación, sea estructural, sectorial o geográfica, lo que supone asegurar la “neutralidad y horizontalidad” de los instrumentos. c) Subordinar la realización de acciones de fomento a la demanda de los empresarios potencialmente beneficiarios. d) Separar las funciones de diseño, ejecución, administración y evaluación de las acciones de fomento asignándolas a diferentes actores y regular sus relaciones recíprocas mediante señales de mercado y reglas predefinidas (Dini, 2004:255).

Conviene destacar de estos nuevos programas de apoyo el fomento a la generación de esquemas asociativos a partir de relaciones de confianza entre empresas independientes; por representar la creación de redes de empresas o sistemas productivos locales basados en la participación activa de distintos actores sociales. Un factor crítico para las instituciones de los países era su capacidad para operar descentralizadamente, ya que esto permite establecer una interacción directa con las empresas y contar con un conocimiento cabal de las distintas realidades territoriales. Ello también incidió en la estructura institucional y la evolución de las relaciones establecidas entre los distintos actores (Dini, 2004:273).

En un trabajo realizado a partir de diversos estudios de caso en países de la región, Stumpo (2004:21) señala que en los casos en que los gobiernos locales han contado con disponibilidad de recursos financieros, les ha sido posible brindar un apoyo a las iniciativas de articulación empresarial, aunque se ha limitado esencialmente en lo económico. Sin embargo, también se ha evidenciado la insuficiente capacidad técnica de las administraciones locales para generar una dinámica en la articulación de redes, el apoyo fue pasivo. Esa debilidad o incapacidad de los gobiernos locales es un claro obstáculo para la consolidación de experiencias de articulación productiva, dado que se corre el riesgo de que falte un actor (el gobierno local); que en las experiencias europeas muchas veces ha tenido un papel coadyuvante para el éxito de las redes.

La red de relaciones de colaboración entre los actores para la eficiencia colectiva (empresas e instituciones públicas y privadas) en las aglomeraciones productivas exitosas debe establecerse a través de acciones conjuntas buscadas en forma intencional. En este caso, se estaría hablando de las redes territoriales basada en la coordinación de amplios conjuntos de actores económicos e institucionales de una determinada localidad y orientados al desarrollo de ventajas competitivas. Otros tipos de redes, que pueden contenerse en las territoriales son: a) redes horizontales de colaboración entre grupos de empresas pequeñas y medianas (competidores) y b) redes verticales de colaboración entre

grandes empresas usuarias y un conjunto de pequeños y medianos proveedores y/o clientes (Dini, 2004:236).

El trabajo en conjunto entre empresas (acción colectiva horizontal), marca un límite muy tenue entre rivalidad y cooperación. La rivalidad, entendida como competencia, seguramente desempeña un papel positivo si empuja a las empresas hacia la innovación y la búsqueda de nuevos mercados, pero puede también ser destructiva si se transforma en una guerra de precios que limite la colaboración entre las empresas. Por esta razón, la cooperación horizontal requiere un nivel elevado de confianza entre los actores, por lo cual es también el tipo de cooperación que resulta más difícil de poner en marcha (Stumpo, 2004:17).

En América Latina son dos los factores que perjudican la formación de la cooperación horizontal. Una de ellas es el elevado nivel de clientelismo político (entendido como el intercambio personalizado de favores, bienes y servicios por apoyo político y votos). La política basada en prácticas de clientelismo lleva a que se carezca de un proyecto de desarrollo local a mediano y largo plazo, al cambiar el gobierno local (independientemente de que sea reemplazado o no el partido de gobierno) y se modifica también el “proyecto” (*Ibíd.*:22-23). El otro tiene que ver con el contexto nacional y local de altos niveles de desigualdad, pobreza, exceso de mano de obra y baja cohesión e integración sociales, que tiene por lo menos dos consecuencias.

En la primera, las estructuras locales reproducen las diferencias sociales y económicas del ámbito nacional, lo que lleva a disparidades muy grandes en el poder de negociación de los actores económicos y, por lo tanto, los beneficios de la eficiencia colectiva son absorbidos por los actores dominantes; mientras que los otros actores recelan al momento de establecer agrupaciones y tienen una percepción de que las redes son de escasa utilidad. La segunda, es la forma de visualizar a la mano de obra, por una parte verla como un “recurso” (capital social) y por lo tanto incorporarla en un proceso duradero

de socialización y colaboración (lo que es el —ida”); y por la otra, se concibe como un —cto”, que debe ser minimizado (*Ibíd.*24).

En sus conclusiones Stumpo (2004:28) señala que del conjunto de países latinoamericanos Brasil y México serían los países con mayores avances en lograr la formación de redes territoriales y que en sus territorios se detectan la existencia de agrupaciones de PYMES espontáneas, por lo que los esfuerzos institucionales deben dirigirse a la consolidación de sistemas productivos locales. Sin embargo, también indica que en el caso de México las relaciones de cooperación son muy débiles y que predominan las ventajas —pasivas³⁷” sobre las acciones colectivas intencionadas. Trae a colación un trabajo de Rabellotti realizado en 1997 sobre la comparación del sector del calzado entre Italia y México, en dónde se concluye que las principales diferencias radican en el hecho de que las relaciones con las empresas proveedoras y las especializadas se basan, en el caso de Italia, en vínculos de cooperación, mientras que en el de México se sustentan esencialmente en reglas de mercado. Lo que significa que en el caso italiano³⁸ se puede hablar de eficiencia colectiva, mientras que en el mexicano predominan las ventajas pasivas *Ibíd.*:16).

Algunos de los sistemas productivos locales de la Europa mediterránea son comparables con los casos de México. En ambas regiones, con mayor o menor intensidad

³⁷ Le llama ventajas pasivas a aquellas que se generan por las economías externas: a) existencia de un mercado de trabajo especializado, b) oferta local de materias primas, maquinaria y equipo especializado, y c) acceso al flujo de conocimientos técnicos y de mercado que en general produce una industria ubicada localmente (Stumpo, 2004:11).

³⁸ Los distritos italianos tienen su origen en la maduración de algunas condiciones estructurales. El ambiente que existe es de fuerte competencia, pero también de imitación y colaboración; estos sistemas de empresas alcanzan su mejor nivel cuando además de la forma horizontal de organización (producción casi colectiva —sobre todo en los sectores de telas, calzado, muebles-), se realiza la especialización vertical. Es decir, la existencia de empresas que fabrican las máquinas necesarias a este tipo de empresas y de empresas que se dedican por ejemplo a servicios de apoyo a los productores (diseño, logística, marketing, etcétera). Además, la comunidad y la administración locales, las relaciones directas, el fuerte sentido de ser parte de esta comunidad, crean un ambiente favorable para el desarrollo de la colaboración industrial (Mencarelli, 1999:156).

ha habido un cierto proceso de descentralización urbana y nuevos espacios de desarrollo que ha favorecido la aparición de los sistemas. Los procesos productivos están basados en los recursos locales existentes de materias primas, mano de obra y de ideas e información, que crea relaciones tangibles e intangibles con un fuerte componente colectivo que favorece la adaptabilidad en los procesos y productos y la disponibilidad al cambio. Predominio de empresas de reducido tamaño (microempresa) con un fuerte carácter informal, inversiones de capital reducidas, baja productividad y una competitividad basada en los bajos costos, el precio y a través de las economías de aglomeración (Paunero, *et al.*, 2007:27-28).

Una gran diferencia es la existencia en México de un gran número de SPL de supervivencia asociados a sectores agro-alimentarios y con presencia indígena. El desarrollo industrial tardío de nuestro país también marca una disparidad, ya que en la cultura empresarial (industrial y comercial) permanecen prácticas (monopolistas, de competencia exacerbada) que producen imperfecciones en los mercados y dificultan la creación de *clusters* y redes de empresas (Idem).

Para finalizar es importante señalar la trascendencia del carácter “informal” de las empresas, por principio se está de acuerdo con el planteamiento de Saraví (1999:58), en el sentido que las prácticas e instituciones informales no inhiben la formación de un distrito industrial o SPL; sin embargo, su fortalecimiento y consolidación requieren de las instituciones formales que respalden el desarrollo de las unidades de producción (Saraví, 1997:58).

En su trabajo sobre el *cluster industrial* de San Mateo Atenco³⁹ (para el sector del calzado), Saraví (*Ibíd.*:59) considera que este es asimilable a los distritos industriales, sin

³⁹ Además de San Mateo Atenco, otras ciudades que se han especializado en el valle de Toluca son Gualupita en la confección de productos de lana, Metepec en la alfarería, Tultepec en la fabricación de muebles de madera, Almoloya en la confección textil. Todas estas localidades y ciudades pequeñas han aprovechado su larga tradición y

embargo su informalidad le confiere una lógica no capitalista en donde se debe garantizar la subsistencia de la unidad familiar, minimizar los riesgos, preservar la persistencia de la actividad como fuente de ingresos, entre otras cosas; más que la maximización de las ganancias. El autor introduce el concepto de unidades productivas⁴⁰ informales, que desde el enfoque de la *informalidad* ayuda a entender ciertos aspectos de las relaciones sociales que se dan al interior de la unidad productiva.

Si bien no todas las empresas presentan estas características en forma pura, sino matizadas, es posible identificar unos atributos que definirían a las unidades: ilegalidad, pequeña escala productiva, uso intensivo de mano de obra, escasa inversión de capital, utilización de fuerza de trabajo familiar o en general no asalariada y una inserción en mercados altamente competitivos (Bromley, Smith en Saraví, 1997:53-54). Además de su potencial para generar empleos, estrategias de adaptación y sobrevivencia en coyunturas socioeconómicas difíciles y su alta capacidad para adecuarse a ciclos intermitentes y cambiantes de la demanda, que están dados por su organización interna, gestión y articulación bajo un marco de informalidad.

En León, Guanajuato, se ha estudiado también el *cluster* de calzado, pero a partir del enfoque de distrito industrial; en ese caso, la conclusión a la que llegan los autores es el alto potencial que tiene para ser considerado distrito. Sin embargo, agregan que la zona zapatera de León estaría lejos de ser considerada como un auténtico distrito industrial (en los términos teóricos a los que hacen referencia), dado que falta una mayor integración en las redes de cooperación y colaboración en los encadenamientos hacia atrás y hacia delante,

especialización en la producción de ciertos bienes dentro de un fenómeno de industrialización difusa (Saraví, 1997:30).

⁴⁰ El enfoque de Chanavoy de las unidades productivas familiares de la sociedad rural rusa, pueden ayudar a explicar el comportamiento económico de las microempresas, este enfoque señala que hay una subordinación de la unidad productiva a las necesidades y condiciones de la unidad doméstica, ello se continua así incluso cuando las unidades familiares se ven insertas en relaciones de mercado sólo que las relaciones e intercambios se elevan su complejidad (Saraví, 1997:63-64).

así como incorporar prácticas de innovación en la organización y estructura productiva que les permita elevar productividad y calidad (Ortiz y Martínez, 2000:561-562).

Algo por demás destacable del trabajo de Ortiz y Martínez (2000) es la identificación de cada uno de los actores o grupos de actores sociales que están interviniendo en la actividad y que son los que favorecen o entorpecen la creación de las redes. Así ellos, señalan a las instituciones públicas y privadas que apoyan con financiamiento, asesorías técnicas y de comercio exterior, a los proveedores y productores de calzado que han generado economías de aglomeración; a las instituciones educativas y de investigación que se vinculan con los empresarios mediante la formación de recursos humanos y/o en el área de I+D. Así como el enlace que hacen de la actividad zapatera leonense con el contexto nacional e internacional, sin los cuales no podrían ser explicados muchos de los problemas y ventajas locales.

Sirven los estudios de Saraví y Ortiz y Martínez para ilustrar el potencial que hay en algunos territorios del país, que al continuar desarrollando una industria tradicional bajo condiciones muy particulares (con un cierto grado de localismo) las hace susceptibles a considerarse como sistemas productivos locales o distritos industriales. Pero también dejan ver la necesidad de más estudios empíricos que permitan identificar las fortalezas y debilidades de este tipo de *clusters*, bajo la idea que los SPL pueden significar una vía para el desarrollo de la industria nacional y ayudar a equilibrar una política económica proclive a la producción y comercialización para la exportación.

La manufactura tradicional de Jalisco base de los sistemas productivos locales

La industria manufacturera de Jalisco no se ha visto exenta de los procesos de reestructuración y cambios espaciales de los últimos 30 años. Al momento actual presenta una combinación entre industrias modernas exportadoras, la mayoría trasnacionales, de alto rendimiento que producen bienes de capital y de industrias tradicionales locales y regionales productoras de bienes de consumo inmediato y ornamental para los mercados regional y nacional. Uno de los cambios más notables es la redistribución de la industria al interior del estado, que de estar fuertemente concentrada en el municipio de Guadalajara se expande a una periferia metropolitana y regional más difusa (que incluye ciudades pequeñas e incluso espacios rurales). Los procesos territoriales observables son: nuevas configuraciones industriales en la periferia metropolitana, desindustrialización selectiva del municipio central metropolitano, llegada de industrias más afines al modelo de apertura económica a ciudades pequeñas y un reforzamiento de industrias tradicionales de bienes de consumo inmediato que pueden llegar a integrarse en sistemas productivos locales.

El último de los procesos, reforzamiento de industrias tradicionales, es de interés para esta investigación, ya que permite profundizar en el entendimiento de la formación de los sistemas locales de empresas, sus características y su potencialidad para el desarrollo territorial. En el primer apartado de este capítulo, se hará un recuento de las políticas del Gobierno Estatal que han incidido en la configuración espacial actual de la manufactura, con especial énfasis en las industrias tradicionales y las micro, pequeñas y medianas empresas, para tener el marco temporal de planeación y gestión del cual surgen los posibles sistemas productivos locales.

En un segundo apartado se plantean las características generales de manufacturas consideradas tradicionales, en las cuatro regiones de mayor peso industrial, buscando establecer *a priori* algunos de los atributos de los sistemas productivos locales (con base en datos estadísticos y entrevistas). De acuerdo con los trabajos de Garofoli (1994) y Caravaca (*et al*, 2002) tales atributos son: a) presencia histórica en la economía municipal, b) especialización del empleo en la actividad, c) participación significativa con respecto al resto de las ramas de cada municipio, d) predominio del capital local, sobre el nacional o extranjero, e) presencia mayoritaria de PYMES y f) actividades soportadas por un tejido territorial de pequeñas ciudades y localidades urbanas.

En el último apartado, se verá, con mayor detalle la dinámica industrial de la región de la Ciénega, haciendo hincapié en la industria del mueble, su dinámica y su difusión territorial desde la ciudad de Ocotlán.

III.1 Cambios y permanencias en la manufactura jalisciense

III.1.1 Políticas de concentración y difusión

Jalisco tiene una larga tradición como productor de alimentos y bebidas, conectados con ciertas actividades del campo, que ha marcado la evolución de su industria durante el siglo pasado y que lo ha dotado de ciertas particularidades en el contexto nacional. Entre ellas, se destacan la asociación tan fuerte entre comercio e industria, la concentración industrial en la ciudad de Guadalajara y el predominio de empresas micro y pequeñas. A su vez, la génesis del empresariado industrial está muy ligada a las especificidades históricas de los grupos ideológicos y de poder de la sociedad jalisciense y al capital comercial, como bien lo han señalado Arias (1983, 1985), Luna (1988) y Padilla (1988). La incipiente industrialización de inicios del siglo XX fue apoyada por grupos de poder en el gobierno estatal, desde 1910 el gobierno

local tenía excepciones fiscales a algunas fábricas, práctica que se continuó aún en los años de la revolución armada (Arias, 1983:10).

El gobierno estatal condujo la industrialización no siempre por los mismos caminos que el resto del país, aunque a partir de los años treinta la industrialización se apoyó en el modelo desarrollista del Estado-nación¹. Su política marca como prioridad la mejora en las condiciones de vida y salario de los trabajadores del campo y la ciudad, situación que no estaba considerada en la visión del gobierno federal; que buscaba facilitar la distribución de bienes al centro del país y el extranjero. La intención de centralidad del estado nacional se vio frenada en Jalisco por el grupo político local que buscaba defender su soberanía y poder fincado en el apoyo a las demandas populares, lo que hizo particularmente difícil la relación entre las dos instancias de gobierno, pero también las prácticas de gobierno al interior de la entidad (*Ibid.*:15-16).

Las acciones desarrolladas por los diversos gobiernos de Jalisco entorno a la industrialización durante los primeros cuarenta años, fomentaron la natural concentración que existía en Guadalajara. Es el caso del decreto de finales de 1928 que proclama de utilidad pública la creación de nuevas industrias y el apoyo a las existentes (aunque no con un gran éxito). De acuerdo con Arias (1983:17-21 a inicios de los años treinta la misma crisis económica que sufría el país afectaba a Jalisco, pero en éste se acrecienta por los conflictos religiosos y políticos (guerra cristera y rebeliones internas), pero las medidas adoptadas fueron divergentes. El gobierno de Pascual Rubio se abocó a lograr la inversión de capitales y mantener una imagen de estabilidad para garantizar esa inversión, mientras que la *Ley de Protección a la Industria (1932)* pronunciada por el gobierno jalisciense brindaba un apoyo equitativo

¹ Luna (1988:21-26) realiza un ilustrativo bosquejo sobre el contexto sociopolítico e institucional del período de transición que sustenta las bases de la industrialización y urbanización en la ideología integracionista nacional. Por su parte Arias, indica que la política proteccionista federal se perfecciona a partir de los años cuarenta para garantizar a los viejos y nuevos industriales un mercado cautivo, créditos, facilidades para la importación de equipos y materias primas industriales, protección arancelaria y concesión de franquicias fiscales, de la mano de la creación de nueva infraestructura de servicios (1983:7-8).

a trabajadores, así como pequeños y grandes industriales para impulsar la industrialización. Con ella vuelve también las solicitudes de exención de impuestos por parte de nuevas empresas, a lo largo de esa década llegaron 51 solicitudes, la mayoría de las empresas estaban o querían localizarse en Guadalajara, sólo aquellas muy vinculadas con las materias primas naturales se ubicaron fuera de la ciudad.

En ese período, Guadalajara se reafirma como el centro político-administrativo de occidente y se convierte en un foco económico hacia donde confluyeron capitales y fuerza de trabajo del campo e incluso de otras ciudades. Un factor que contribuyó a lo anterior, fue el montaje de vías y medios de comunicación; se consolidaron por lo menos cinco vías de ferrocarril, que daban servicio entre las regiones de los Altos, la Ciénega, el sur del estado y la capital para posteriormente salir hacia el norte o Manzanillo. Además se construyeron caminos (de empedrado o terracería) y se establecieron rutas de camiones y ómnibus que conectaban a Guadalajara con otros centros de población del estado y ciudades como Morelia, León, San Luis Potosí y México (Luna, 1988:37 y 48-49).

En 1941, se decreta una nueva *Ley de Fomento Industrial*, que marca diferencias importantes con la ley de 1932 y la ley federal², ya que no solo beneficia a las empresas directamente vinculadas a la producción industrial, sino también a aquellas que ofrecían servicios (como la energía eléctrica); otro cambio significativo es que las exenciones fiscales no iban paralelas a un proteccionismo a las empresas, al contrario, se fomentó la modernización y la innovación ya fuera de las que estaban constituidas o de nuevas; también se amplía el apoyo para el capital productivo foráneo (Arias, 1983:23-27).

En los años cuarenta, el empresariado industrial de Jalisco estaba constituido en gran medida por pequeñas empresas y talleres asociados a los comerciantes (que

² El decreto cardenista de 1939 buscaba fomentar “industrias novedosas” en el contexto de la segunda guerra mundial para abastecer el mercado extranjero (Arias, 1983:22-23)

aprovecharon la coyuntura de la segunda guerra mundial para vender sus productos al extranjero, pero también incursionar en el mercado nacional, que había sido descuidado por las empresas de la Ciudad de México); si bien se empieza a formar un sector industrial altamente especializado más independiente del capital comercial, pero todavía subordinado a su dinámica. De los sectores que tuvieron mayor desarrollo se pueden mencionar a las tequileras, los textiles, las químicas (jaboneras) y otras de alimentos todas ellas beneficiadas con los apoyos otorgados por las leyes de 1932 y 1941 (Arias, 1985:103-107).

Para otras industrias también de larga tradición como las fábricas de ropa, tejido de punto y sobre todo las de calzado y muebles de madera, la modernización no fue gracias a la ayuda directa de los estímulos estatales sino por su forma de incorporarse al mercado, como lo comenta Arias (*Ibíd.*:108)

...”En función del mercado nacional y sobre todo urbano, los fabricantes empezaron a comprar los locales y la maquinaria más adecuados para especializarse en la elaboración de algún producto y a perder el control directo de su comercializaciónEl surgimiento de un sector propiamente industrial en esos giros no acarrió tampoco la desaparición de pequeñas empresas. Por una parte porque los mismos industriales recurrían a ellos para completar pedidos, para probar líneas de producción que no querían introducir directamente en sus fábricas o para mandarles a maquilar ciertos procesos sobre todo los que requerían de mucha mano de obra”.

En la década de los cincuenta, durante su gestión Agustín Yañez, identificó e intentó atender algunos problemas derivados de la concentración industrial en la capital tapatía. Ante el crecimiento urbano de Guadalajara se abocó a dotarla de servicios de agua, energía eléctrica y combustible tanto para la población como para las industrias, también buscó promover el desarrollo industrial de diversas regiones. Al mismo tiempo, apostó lograr el desarrollo económico apoyando al empresario local más que incentivar la llegada de inversiones foráneas, reconociéndoles su

importancia y problemática, en especial se interesó por los bienes industriales básicos que aportaban los mayores volúmenes de producción de la entidad (aceites, calzado, muebles, vestido y cuero y en donde las micro y pequeñas empresas eran predominantes), así también fomentó la producción local de las materias primas y la generación de capacidades endógenas para los permisos de importación en función de las necesidades de las actividades locales (*Ibíd.*:110-112).

Sin embargo, los cambios que impulsó Yañez no llegaron a promulgarse como ley y la *Ley de Fomento Industrial de 1959* no retomaría estas acciones, sino que buscó afianzar la llegada de nuevas inversiones - aunque no tuvieran un domicilio legal en Jalisco- y atraer inversiones foráneas y extranjeras (eliminando las franquicias fiscales, en la década siguiente el gobierno federal es el único con facultad sobre las franquicias fiscales) a la capital tapatía con el objeto de consolidarla como el gran centro industrial del occidente (Arias, 1985:112-113).

Lo anterior, coincidió con una etapa en que los capitales industriales estaban en la búsqueda de nuevos emplazamientos y fructificó con la llegada de nuevas industrias de gran capital (muchas de ellas transnacionales) en los sesenta que se dedicaban a la fabricación de alimentos para animales, fertilizantes agrícolas, tratamiento de ceras industriales, bolsas de papel y equipo de ferrocarril. Mientras que las pequeñas y medianas industrias, que seguían siendo mayoritarias, tuvieron que optar por dos vías: 1) la tradicional, es decir, dedicarse a la producción de bienes de consumo final y 2) la “integración” vertical a la gran empresa, que producía bienes de consumo intermedio (química, hule-plástico y metal-mecánica) (Padilla, 1988:102).

A pesar de que durante los sesenta se privilegió la concentración de la industria en Guadalajara, hubo también iniciativas de descentralización. Se buscó crear espacios específicos para la industria en Guadalajara y sus alrededores, y al mismo tiempo, bajo el modelo de polos de crecimiento se incentivaron ciudades como Lagos de Moreno, Ciudad Guzmán, Autlán y un corredor entre Ocotlán y la Barca. Para la

década posterior, con la declaración de la *Ley de Fomento y Promoción para el Desarrollo Económico y Social de Jalisco*³ (1973), una prioridad es la descentralización de la industria de Guadalajara y el apoyo al desarrollo regional, por eso en 1974 se elabora el plan de subregionalización que distribuía a los municipios en 15 regiones (Padilla, 1988:103 y 107) y busca fomentar el desarrollo del sector secundario en cada región⁴.

De acuerdo con el trabajo de Del Toro (1993:20) las regiones que se han creado desde el ámbito gubernamental carecen de funcionalidad; ya que el desarrollo industrial al interior de la entidad es de poca importancia y no ha logrado una integración regional, por lo que utilizar como criterio la industria para una regionalización no es lo más adecuado. Indica como únicas excepciones el complejo industrial de Atenquique, los emplazamientos de Nestlé en los Altos y Ocotlán, el complejo industrial textil y de fibras sintéticas en Ocotlán-Poncitlán y otros como el de San Miguel el Alto o el corredor industrial en El Salto; muchos de ellos impulsados a través de la política de polos de desarrollo y ciudades medias. Dicha política tuvo como estrategia para lograr la descentralización fortalecer (y en algunos casos dotar) la infraestructura y el equipamiento urbano en ciudades medias para hacerlas más atractivas para la inversión y el crecimiento industrial (Gobierno del Estado de Jalisco, 1989 en González, 1997:233).

³ Después de la Ley de 1973 y por lo menos hasta 1986 no se presentó alguna otra iniciativa estatal para el fomento y promoción de la industria. En el nivel federal se tienen diversas acciones como el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) en 1979 y el Plan Nacional de Desarrollo en 1983; así mismo entre 1985 y 1986 se establecen decretos para establecer los estímulos fiscales para la descentralización industrial; para aprobar el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeñas; el establecimiento de las zonas geográficas para la descentralización y un acuerdo que define los estratos en que se divide la industria: micro, pequeña y mediana (Padilla, 1988:197-198).

⁴ Jalisco es pionero en materia de regionalización a nivel nacional. La integración territorial de municipios en regiones se remonta a los años 70 con la creación del Plan Lerma Chapala, en el cual los municipios del estado se agruparon en cinco grandes regiones. Con el paso de los años se fue modificando la agrupación municipal y número de regiones, es en el año 1997, cuando la regionalización se formaliza como una estrategia para impulsar el desarrollo integral del estado y queda asentado en el Plan Estatal de Desarrollo 1989-1995 (Gobierno del Estado de Jalisco, 1997 en Gobierno de Jalisco, 2007:37).

Esa política continuó en las décadas posteriores como se observa en el Programa de Ciudades Medias de Jalisco 1990-1995 (derivado del Plan Estatal de Desarrollo 1989-1994) que tenía como objetivo fortalecer la infraestructura de servicios y promover la instalación de nuevas industrias. El énfasis se pone especialmente en cuatro ciudades: Puerto Vallarta, Ciudad Guzmán, Lagos de Moreno y Ocotlán; en el caso de las tres últimas se destinaron terrenos para instalaciones industriales y se crearon organismos promotores de inversión, así como programas de incentivos fiscales (incluso de orden federal). Otra línea de impulso fue la llamada Red Universitaria⁵, la Universidad de Guadalajara creó centros universitarios regionales, donde se imparten carreras profesionales con el fin de reforzar la educación y capacitación de su mano de obra, según la especialidad de cada ciudad (González, 1997:233-234).

Del Toro (1993:27-28) relativiza los resultados obtenidos de la política de impulso a las cuatro ciudades, ya que si bien Ciudad Guzmán⁶, Lagos de Moreno, Puerto Vallarta⁷ y Ocotlán tenían a finales del siglo XX una actividad industrial y desempeñaban ciertas funciones como núcleos de comercio y distribución, no han logrado ser ejes de desarrollo e integración regional. En el caso de Ocotlán su proximidad con la ZMG lo ha inhibido de un mayor desarrollo comercial y de servicios para un área de influencia más grande; mientras que en el caso de Lagos de Moreno han sido las ciudades de León y Aguascalientes las que han frenado su área de influencia comercial. Este problema es reconocido por el Gobierno de Jalisco

⁵ En el sexenio de Ramírez se busca consolidar los centros académicos de educación superior e investigación en Ameca y Ocotlán, así como poner en operación las Unidades Regionales de Servicios Estatales para las regiones Valles y Ciénega respectivamente (Gobierno de Jalisco, 2001:239).

⁶ Esta ciudad no ha sido muy atractiva para la inversión extranjera, la política estatal pretendía dotarla de infraestructura de comunicación y producción para que ampliara su intercambio con países del sureste asiático y la Cuenca del Pacífico. Cuenta con una oferta educativa de calidad encabezada por el centro regional de la UdG, un tecnológico y una escuela normal. La única empresa que se instaló en esa época fue de capital estadounidense con una planta de aserradero y carpintería para aprovechar los recursos maderables (González, 1997:239-240).

⁷ Esta ciudad tuvo una gran dinámica de población (en 2005 con 177 mil habitantes es el centro dominante de una amplia región agropecuaria a la que provee de bienes y servicios y de la que recibe los productos agrícolas y ganaderos. Su especialización es la actividad turística y posee una gran infraestructura hotelera de capitales públicos y privados (dominados por las cadenas transnacionales), cabe destacar al grupo inversionista SITUR que es de Guadalajara y emplea al 30% de la población (González, 1997:241-242).

(2001:186) al señalar la carencia de verdaderas ciudades medias en el sistema urbano estatal, ya que ninguna de las 9 localidades mayores a 50 mil habitantes ofrece alternativas reales a la atracción de Guadalajara.

En los dos sexenios posteriores (Alberto Cárdenas 1995-2001 y Francisco Ramírez 2001-2007), las acciones del gobierno jalisciense siguieron apostando a la vía del desarrollo regional, aunque la grave crisis de mediados de los noventa y los intentos por internacionalizar su economía (atracción de inversión extranjera, reconversión industrial, crecimiento acelerado de ramas claves vinculadas al mercado externo) marcaron las estrategias y los planes (Gobierno de Jalisco, 2001:25). La premisa central del Plan Estatal de Desarrollo Jalisco 2001-2007 señalaba “no puede haber desarrollo estatal sin desarrollo regional” idea que es a la vez compartida por el ejecutivo federal en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001-2007.... “Facilitar que cada región sea el principal artífice de su propio destino, con el apoyo del resto de la Federación” (Ibid: 37).

Durante el sexenio del primer gobierno panista (Cárdenas, 1995-2001), se tuvieron avances significativos en la tarea de impulsar el desarrollo regional al controlar el crecimiento de la ZMG y lograr una incipiente recuperación de algunas ciudades medias; en el sexenio posterior (Ramírez, 2001-2007) se pretende seguir impulsando a estas ciudades especialmente en las regiones de la Costa, los Valles y la Ciénega (*Ibid.*: 40).

Las estrategias implicaban dos líneas de acción (Gobierno de Jalisco, 2001: 236-237):

1. Reestructuración del territorio: a) mediante la creación de un sistema de centros de población a partir del fortalecimiento micro regional de Ameca y Ocotlán como cabeceras micro regionales e impulso de Acatlán de Juárez como subcentro agroindustrial y consolidación de El Salto y Juanacatlán como zonas de actividades manufactureras y de servicios a la industria; b) Modernización intermodal de las

comunicaciones y el transporte a partir del desarrollo de un semicircuito de enlaces carreteros y ferroviario que sirva como un gran libramiento para las comunicaciones de la Región Centro-Occidente del país y al mismo tiempo como un elemento vertebral del desarrollo micro regional; c) Organización de nodos de servicios regionales fuera de la zona conurbada.

2. Reestructuración productiva: a) Promoción de la desconcentración de actividades de menor valor agregado fuera de la zona conurbada, en núcleos desarrollados para este propósito; b) Impulso a la implantación de industrias de mayor contenido tecnológico y con procesos limpios auditables; c) Articulación de los nodos regionales con áreas para la prestación de servicios a la industria.

En el Plan Estatal de Desarrollo de Jalisco 2030 hay un reconocimiento explícito al territorio como la base del desarrollo local y regional y por lo tanto variable indispensable en el diseño de políticas públicas, al mismo tiempo lo local es concebido en una estrecha relación con lo global (Gobierno de Jalisco, 2007:36). Con mucho mayor detalle, este Plan continua con las líneas de acción de los dos anteriores en la búsqueda de consolidar a la entidad como líder de la región Centro-Occidente del país, afianzar su participación en el mercado internacional a través de las ramas de tecnología de punta e incrementar la competitividad de las micro y PYMES (fomentando su integración en sistemas productivos). Todo ello involucrando y vinculando a los sectores académico, productivo y social, en la idea que sean los actores públicos y privados los que definan las formas y las prioridades en la aplicación de los programas concretos para competir con éxito en los mercados regional, nacional e internacional (*Ibíd.*:308-309).

III.1.2 Las políticas de apoyo y el papel de las micro, pequeña y mediana empresas

Como se ha mencionado la manufactura en Jalisco ha estado concentrada espacialmente en Guadalajara y en los últimos años en su zona metropolitana. Otra

característica de esta manufactura es la preponderancia de industrias micro y pequeñas, como lo indica Arias (1985) en el título de su libro “Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria”. Esta situación que tiene sus raíces desde finales del siglo XIX continúa en el presente, en el diagnóstico del Plan Estatal de Desarrollo de Jalisco 2030 se señala que a inicios del siglo XXI 96% de los establecimientos manufactureros son empresas micro y pequeñas y que generan más de un tercio del empleo (37%), sin embargo, su capacidad productiva es baja (solo 14% del valor producido) (Gobierno de Jalisco, 2007:95).

En la economía jalisciense, estas empresas tienen una función vital, por una parte generan empleo e ingresos a nivel de la economía local y familiar, que han sido la cuna de iniciativas de nuevos negocios - la pequeña industria o el taller es concebida por los trabajadores como los lugares que les permitirán aprender una actividad para que en un futuro ellos puedan instalar su propio taller, esta es la historia de muchos de los actuales industriales jaliscienses - (Arias, 1985:116). Y por el otro, una base para los sectores manufactureros de mayor tradición y de trabajo especializados. Sin embargo, durante muchas décadas del siglo pasado quedaron fuera de las listas de prioridad de las políticas de fomento, es en los años setenta, en el marco de un interés internacional y nacional por las pequeñas y medianas empresas, que se buscan mecanismos para resolver sus problemas y se revaloriza su papel como elementos dinamizadores de la economía.

Padilla (1988:109-110) señalaba que entre las instituciones interesadas estuvieron el Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos y la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial; cuyas estrategias fueron la adecuación y difusión de los instrumentos de fomento existentes (fiscales y financieros), creación de organismos de asesoría y promoción de paquetes y zonas especiales para estas empresas.

En 1953 se establece por decreto presidencial el primer instrumento formal de apoyo financiero a las PYMES, el Fondo de Garantía y a la industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), anteriormente los créditos se canalizaban a través de NAFINSA (creada en 1935) y que hasta la década de los setenta tuvo como principal prioridad el financiamiento a la infraestructura. Sin embargo, el control centralista del Fondo dificultó que los empresarios jaliscienses tuvieran la información y confiaran en estos apoyos en los años siguientes. Fue por acciones del gobierno estatal que en los cincuenta se crean proyectos que involucran a FOGAIN y las instituciones privadas de crédito para dar el apoyo a los pequeños y medianos productores. Es hasta 1979 que el Fondo abre oficinas regionales en Guadalajara para la atención a empresarios de Jalisco, Nayarit, Colima, Michoacán y Sinaloa. Entre 1979 y 1981 Jalisco fue una de las entidades que más créditos obtuvo por este instrumento, aunque tal hecho pierde peso en términos de la cobertura de los mismos con respecto al total de PYMES, ya que sólo el 4.5% se vio beneficiado. *Ibíd.*:183-185 y 188).

En 1978, el gobierno crea el Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI) con el objetivo de fortalecer y dirigir integralmente los apoyos a las PYMES, junto con otros organismos financieros⁸, a lo largo de su existencia el Programa tuvo cuatro acciones esenciales: 1) organización interempresarial, 2) actividades de enlace, 3) instrumentos de promoción, y 4) marco de coordinación interinstitucional. En el caso de Jalisco, el PAI enfocó su atención en las acciones de asistencia y capacitación técnica, abandonando otras como la promoción de Centros de Abastecimiento de Materias primas en Común (CAMPS) para revertir las desventajas de compras mínimas; uniones de crédito industrial para tener acceso a créditos y mercados de materias primas y productos; y bolsas y

⁸ Los organismos crediticios eran FONEP (para elaboración de estudios y proyectos), FOMIN (aportación temporal de capital de riesgo), FOGAIN (créditos y garantías) y FIDEIN (venta de terrenos y arrendamiento de maquinaria y naves industriales); pero también recibió asistencia técnica de cuatro instituciones: INFOTEC-CONACYT (información científica y tecnología), IMIT (elaboración de estudios técnicos económicos) y CENAPRO-ARMO (capacitación a empresarios y adiestramiento a trabajadores) (Padilla, 1988:189).

procesos de subcontratación. A mediados de los ochenta el programa se consolidaba, aunque estaba centralizado en la ZMG y sólo se tenía como proyecto establecer oficinas en Encarnación de Díaz, Ocotlán (apoyo a la industria del mueble) y Ciudad Guzmán (Padilla, 1988:189 y 191).

En 1985, el Programa Nacional de Financiamiento del Comercio Exterior (Pronafice) generó un subprograma para el desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas (Prodimp), que fue el encargado de la instrumentación de una clasificación oficial de las PYMES con la idea de diferenciar la aplicación de los recursos: créditos preferenciales, estímulos fiscales, apoyo tecnológico, abastecimiento de insumos, subcontratación y desarrollo empresarial. Mientras que de 1990 a la 1997 estuvieron vigentes el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (Cota, 1997:90).

Todos ellos privilegian la integración de este tipo de empresas al nuevo modelo de desarrollo mediante su incorporación a las cadenas productivas conectadas al mercado exterior; situación que se repite en el estado de Jalisco.

A partir de la segunda mitad de los noventa, la visión sobre las micro empresas y las PYMES cambia en las políticas estatales. Incluso en los planes estatales de 2001 y 2007 hay una propuesta concreta de incentivar a estas empresas para crear sistemas productivos locales que logren el desarrollo regional. Al mismo tiempo se reconoce que hay retos por enfrentar: incremento de la productividad, promoción de la especialización productiva por región, apoyo a la capacitación de la mano de obra (de acuerdo con la situación actual de las principales ramas productivas). Además de equilibrar la velocidad de los ciclos del producto y revertir la escasa capacidad crediticia, la baja capacidad de innovación y el escaso poder de negociación - posicionamiento en el mercado tanto local como nacional y mundial (Gobierno de Jalisco, 2007:95)

Las ramas industriales en donde las empresas micros, pequeñas y medianas se han concentrado tradicionalmente son aquellas que se derivan de las prácticas artesanales de mayor antigüedad. En las siguientes líneas se retomará un trabajo de Padilla (1988), en donde la autora caracteriza con precisión a las industrias de alimentos, textil, vestido, calzado, alfarería y del mueble, con respecto a sus continuidades y sus cambios.

Desde el siglo anterior y la primera parte del siglo XX, la industria de alimentos se encontraba ligada al campo, a partir de 1940 se transforma de una producción doméstica a una industrializada, amplía sus mercados y se centraliza en Guadalajara. En las décadas posteriores se da la entrada de capital extranjero y con ello una producción hacia alimentos comerciales (con menor valor nutricional) y para consumo animal liderado por las empresas grandes (también en fabricación de harinas, aceites, azúcar, leche procesada y pastas); mientras que la pequeña empresa se concentra en molienda de nixtamal, dulces regionales, derivados lácteos, tortillerías y elaboración de helados y la mediana participa en forma de maquila, en especial de oleaginosas.

La industria textil en el estado se remonta al siglo XIX con tres grandes fábricas: La Escoba (1841), La Experiencia (1851) y Río Blanco (1876). En este sector, han estado presentes tanto las grandes empresas, como las PYMES; los hilados y tejidos se encuentran ligados a las primeras (y al capital extranjero y produciendo fibras sintéticas de gran valor agregado); mientras que el tejido de punto (mallas, bonetería: ropa interior, calcetines, camisetas y, prendas de vestir: suéteres, blusas, ropa para bebé) tienen un predominio de pequeñas y medianas. En los cuarenta, el capital comercial manejaba las PYMES; en la siguiente década, la aparición de las fibras sintéticas significa un duro revés a las grandes textileras algodonerías, pero las pequeñas y medianas logran incorporarse a la producción con el texturizado y tejido en telas artificiales.

El origen de la confección de prendas de vestir está ligado a la unidad doméstica de autoconsumo, sin embargo, con los cambios registrados en los cuarenta en otras industrias y el crecimiento de los núcleos de población va adquiriendo una cualidad mercantil y manufacturera. Se asocia con el sector comercial especializado y con las PYMES (en sectores formal e informal), pero no tiene gran vinculación con la industria textil estatal. A mediados de los años setenta México era el segundo productor de calzado en América, sus tres principales centros productores eran: León, ZMCM y Guadalajara (en la modalidad de calzado para mujer en piel y sintético). En esta rama Jalisco presenta gran heterogeneidad de empresas, grandes como Calzado Canadá y pequeñas y medianas que suelen trabajar en el sistema de maquila⁹ y domiciliar.

Una industria que ha estado presente en el estado desde mucho tiempo atrás es la alfarera, cuando era una práctica artesanal, aunque también se debe mencionar aquellos productos ligados a la industria de la construcción (cemento, cal, concreto). Es una industria heterogénea por los bienes producidos (vajillas, muebles para baño y cocina, vidrio, ladrillos, cemento, cal, mármol, mosaicos, etc.) y por el tamaño de sus empresas (pequeños talleres artesanales familiares de poca tecnología e inversión y grandes fábricas, como vidriera Guadalajara o cementos Tolteca). La pequeña empresa realiza los trabajos de alfarería y cerámica, fabricación de mosaicos y productos de arcilla (ladrillos, tabiques, tejas, etc.) y es la más numerosa en cuanto a establecimientos, aunque de bajo valor agregado; mientras que la mediana empresa incursiona débilmente en la fabricación de muebles de baño, mosaicos, mármol, cantera y cal.

La industria del mueble es una de las ramas más antiguas de la entidad, ligada a la producción artesanal y que ha tenido funciones de apoyo en la instalación de

⁹ En muchas de las actividades industriales de Jalisco, en particular las de la producción de calzado, artículos de cuero, vestido y metal-mecánica debe tenerse en cuenta la fuerte relación que existe entre un sector formal, visible, con uno clandestino que se manifiesta a través del trabajo de maquila (Padilla, 1988:173).

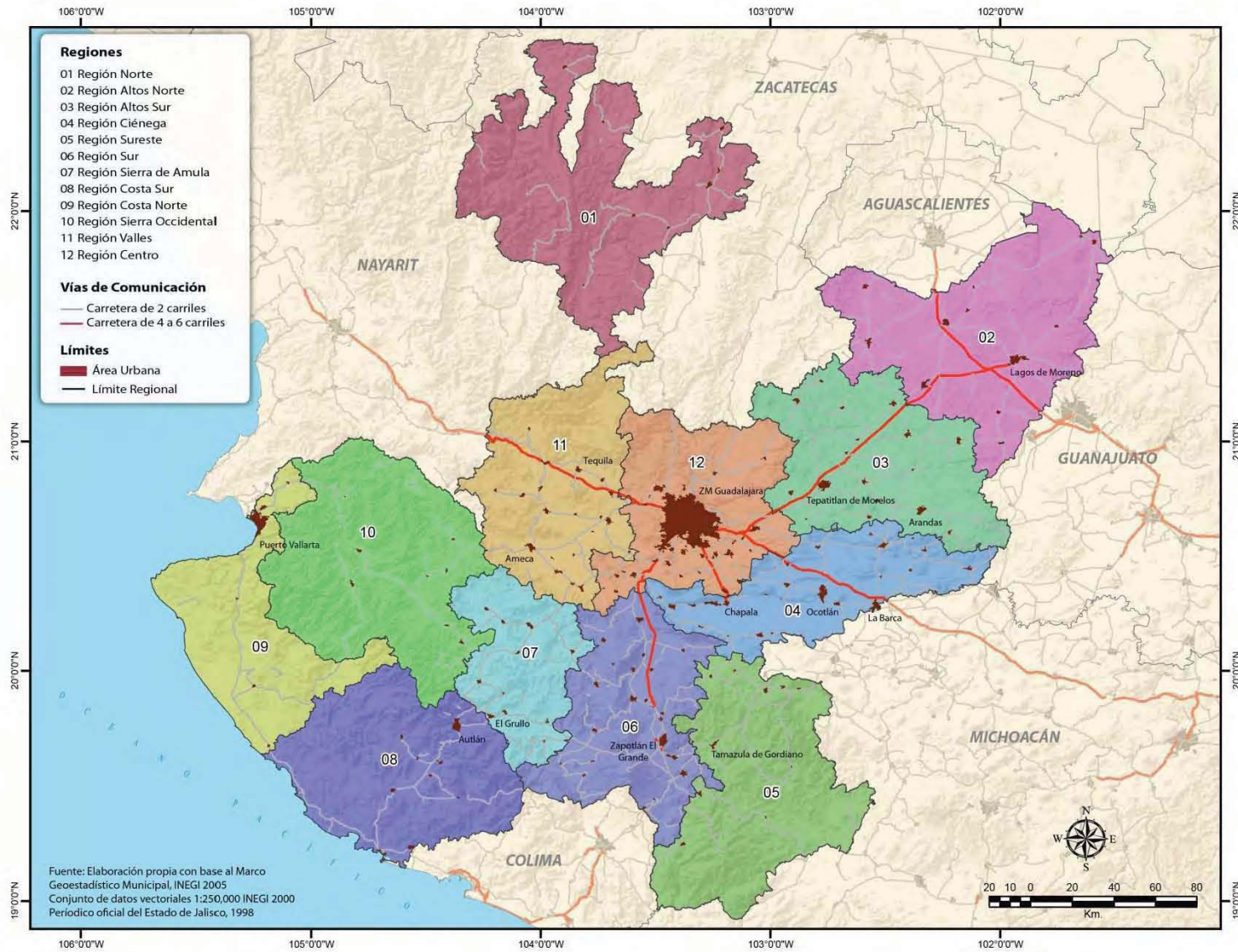
infraestructura y mobiliario para otras industrias. Antes de los años setenta se identificaba por pequeños talleres de carpintería que fabricaban diversos tipos de muebles, la producción en serie y a gran escala se inicia con la introducción de materias primas sintéticas (formaica, aglomerado y más recientemente MDF). A finales del siglo XX se tenía una especialización de los giros por tamaño; la gran empresa se asociaba con la fabricación de colchones (Simmos, Kolins); la mediana con muebles en serie para el consumo popular y la pequeña con muebles regionales, rústicos y aquellos elaborados con maderas finas (que requieren una mano de obra especializada y calificada).

III.2 La manufactura en cuatro regiones jaliscienses

Como se vio en el apartado anterior, desde finales del siglo XX Jalisco está dividido oficialmente en 12 regiones¹⁰: Norte, Altos Norte, Altos Sur, Ciénaga, Sureste, Sur, Sierra de Amula, Costa Sur, Costa Norte, Sierra Occidental, Valles y Centro (ver Mapa III.1). Como también se comentó, a lo largo de gran parte del siglo anterior la manufactura se concentró en el municipio de Guadalajara y su zona metropolitana, si bien las políticas estatales de descentralización y los procesos locales industriales han adquirido relevancia en otras regiones y localidades.

¹⁰ La regionalización utilizada es la del gobierno estatal de Jalisco (Gobierno de Jalisco, 2001:182). La aplicabilidad y funcionalidad de esta regionalización son temas que están fuera de los alcances de este trabajo, ya que se utiliza únicamente como guía para evidenciar y observar los cambios en la actividad manufacturera. (Ver Cuadro Anexo 1)

Mapa III.1. Regiones del Estado de Jalisco



En términos estadísticos¹¹ es la región Centro la que concentra por arriba de 80% del empleo y el valor generados en la manufactura de la entidad durante los últimos cuatro censos económicos (1975, 1986, 1994, 2004), en particular la zona metropolitana de Guadalajara. Otras regiones que tiene importancia son Altos Norte, Altos Sur y Ciénaga, en las cuales hay ciudades que fueron impulsadas como polos de crecimiento durante los setenta y ochenta; en conjunto estas tres regiones producen 12.3 % del empleo y 8.9 % del valor agregado en 2004. A lo largo del período de 1975 a 2004 la posición de cada una ha variado, en función de procesos internos pero también del marco estatal, nacional e internacional y su capacidad de inserción o adaptación a nuevas prácticas. Por ejemplo, en 1975 y durante los ochenta la Ciénaga producía más valor y empleo, al 2004 sólo mantiene mayor capacidad de generar empleo, pero son las de los Altos Norte y Sur las de más valor agregado (ver cuadro III.1), ello se corresponde a la política estatal que impulsó la llegada de varias industrias en los municipios de cada una de las regiones en momentos distintos durante los últimas tres decenios del siglo XX en concordancia con los cambios del modelo económico nacional e internacional.

Con respecto a las ocho restantes, son Sur y Valles las que se colocan en quinto y sexto sitio en 2004, e incluso la Valles llegó a tener mayor peso que las de Altos Norte y Altos Sur en 1976 por la importancia de la industria tequilera. La industria de estas dos regiones se encuentra focalizada en algunas ciudades como Ciudad Guzmán (Sur), Ameca y Tequila (Valles) y asociada a dos importantes industrias, elaboración de azúcar (región cañera) y producción de tequila (región agavera) respectivamente. La industria de las otras regiones es poco significativa en el contexto estatal e incluso

¹¹ Los censos económicos tienen como unidades geo-estadísticas el municipio, la localidad urbana y el agerb. La información que se presenta aquí corresponde al dato municipal. Un criterio en este trabajo fue considerar dentro del análisis sólo a los municipios que contuvieran una localidad urbana o en transición (entre 10,000 a 14 999 habitantes), por lo tanto los datos presentados en este capítulo no son los de todo el estado. Los municipios seleccionados en cada región bajo el criterio señalado son altamente significativos; ya que la manufactura se concentra en ellos; en términos estadísticos representan 96% del empleo y 98% del valor agregado en 2004.

inexistente en varios municipios como los de la región Sierra Occidental (ver cuadro III.1). Veamos con mayor detalle a las cuatro principales regiones con industria manufacturera.

Cuadro III.1. Empleo y valor agregado manufacturero por regiones*, 1975-2004

Región	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Jalisco	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
01 Norte	0.00	0.00	0.06	0.03	0.08	0.01	0.07	0.01
02 Altos Norte	2.11	2.12	2.35	0.87	2.63	2.63	3.54	3.30
03 Altos Sur	1.89	0.56	2.14	0.34	3.66	1.63	4.10	3.03
04 Ciénaga	5.17	8.13	4.26	5.23	4.94	4.31	4.95	2.86
05 Sureste	0.00	0.00	0.88	0.50	0.55	0.46	0.38	0.84
06 Sur	0.00	0.00	2.65	2.84	2.43	3.63	1.79	2.56
07 Sierra de Amula	0.00	0.00	0.09	0.02	0.10	0.01	0.13	0.03
08 Costa Sur	0.00	0.00	1.03	1.10	0.87	0.33	0.79	0.45
09 Costa Norte	0.00	0.00	0.75	0.09	0.49	0.15	0.63	0.30
10 Sierra Occidental	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11 Valles	2.90	3.25	2.20	2.12	2.06	2.37	1.47	2.83
12 Centro	87.92	85.94	83.59	86.86	82.19	84.48	82.14	83.78

FUENTE: Cálculos propios con datos de: Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

*Los valores regionales incluyen únicamente la suma de los municipios que contenían localidades urbanas, en transición o eran metropolitanos.

III.2.1 Región Centro. Concentración de población y de manufactura en la Zona Metropolitana de Guadalajara

La mayor concentración de la población del estado se tiene en la región Centro; conformada por catorce municipios, con una población total de 4,227,016 habitantes en 2005. Para ese año la población de Jalisco¹² fue de 6,752,113 habitantes, 62.6%

¹² El estado de Jalisco se ha caracterizado por un aumento constante de población y en particular la que vive en localidades urbanas. De 1950 a 2005 en la entidad la población se ha incrementado en 3.5 veces (más del triple), mientras que la población urbana se ha sextuplicado (6.4 veces); y representa 75% de la población

de ellos vivían en la Centro. En esta región se ubica la Zona Metropolitana de Guadalajara¹³ (ZMG), segunda ciudad más poblada a nivel nacional, que alberga a 96.9% de la población regional, se localiza también una ciudad pequeña que es Zapotlanejo y el resto de la población vive en localidades rurales (ver Cuadro III.2).

Cuadro III.2. Población en Región Centro, 2005

Región	Población	
	Absoluta	%
JALISCO	6,752,113	
Región Centro	4,227,016	62.6
Zona metropolitana	4,095,853	96.9
Localidad urbana (Zapotlanejo)	30,162	0.7
Rural	101,001	2.4

FUENTE: Cálculos propios con datos de INEGI, 2006.

La ZMG tuvo su mayor incremento de 1950 a 1970 con el crecimiento del municipio central y la integración de tres municipios al de Guadalajara, cuadruplicando su población y adquiriendo el rango de ciudad metropolitana, de 1970 a 1990 se duplica su población e incorpora cuatro municipios más, en los datos censales posteriores se aprecia poco incremento, menos de setecientos mil habitantes entre 1990 y 2000 y apenas 396 mil de 2000 a 2005 (Ver cuadro Anexo 3). Fenómeno común en las grandes metrópolis del país y que se corresponde en el estado con el crecimiento de ciudades medias y pequeñas y un proceso que rebasa los límites de la metrópoli para alcanzar una escala regional más dispersa (ver mapa III.2).

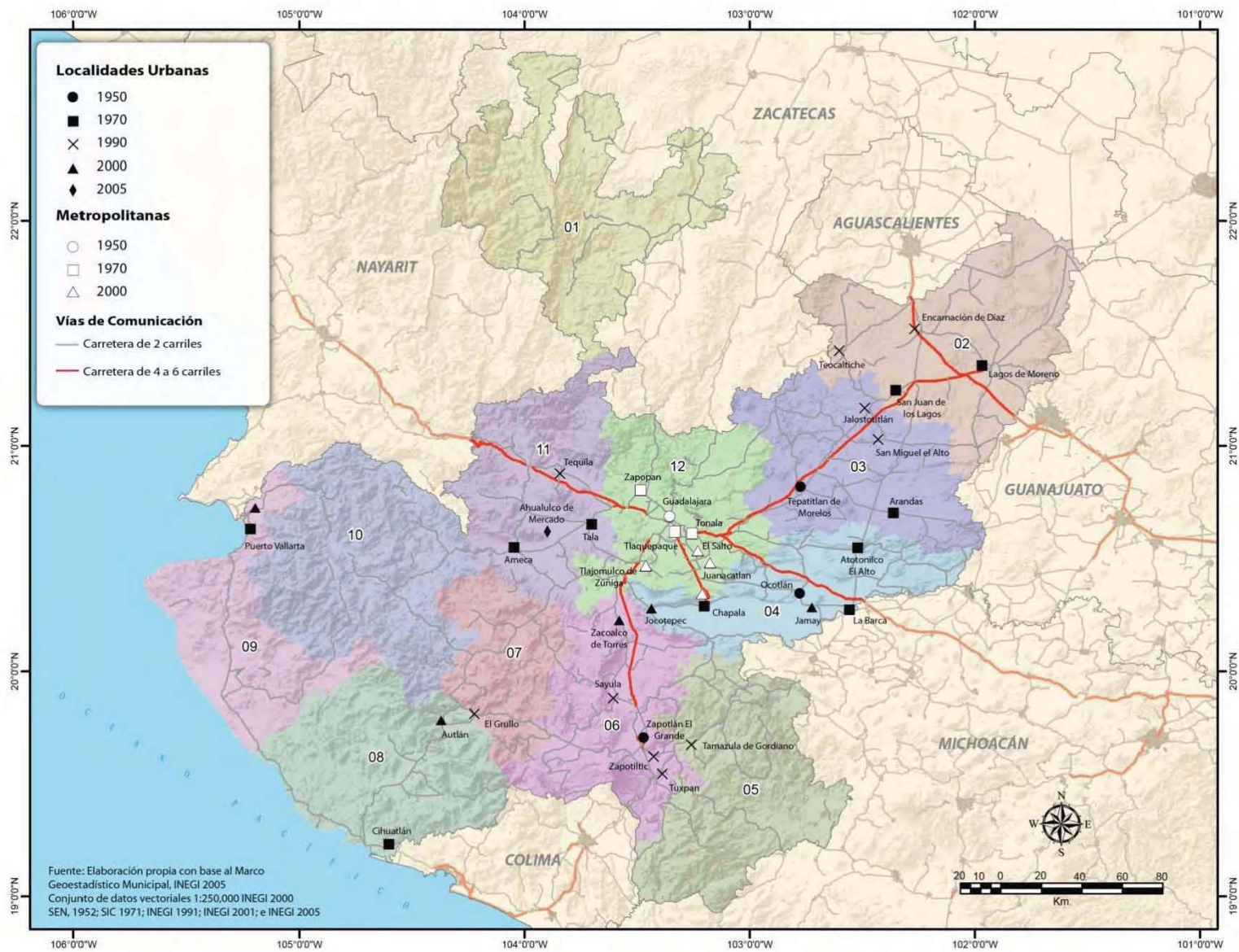
De acuerdo a Wario (2003:95-96) es en los años sesenta cuando inicia su proceso de metropolización al alcanzar Guadalajara el millón de habitantes y desbordarse primero hacia los municipios de Tlaquepaque y Zapopan y posteriormente hacia Tonalá, los

estatal, mientras que en 1950 solo representaba 43% (cuadro Anexo 2). A lo largo de estos cincuenta años no sólo ha aumentado la población de las ciudades existentes, también la de algunas localidades que están en proceso de transición (que ha representado 3% de la población en cada año censal).

¹³ Puerto Vallarta (177, 830 habitantes) y Ciudad Guzmán (93,609) son las ciudades que ocupan el segundo y tercer lugar en Jalisco, después de la ZMG, pero las regiones donde se encuentran no tienen un peso significativo en el total de población.

cuatro conforman el área más consolidada. Treinta años después, en los noventa, la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) oficialmente se expande hacia los municipios de El Salto, Juanacatlán, Tlajomulco de Zúñiga e Ixtlahuacán de los Membrillos formando una periferia con una gran heterogeneidad en usos de suelo urbanos y rurales.

Mapa III.2. Zona metropolitana de Guadalajara y ciudades jaliscienses, 1950-2005



La importancia económica de Guadalajara se remite a su fundación en 1542 en el valle de Atemajac por Cristóbal Oñate al ejercer el papel de centro administrativo y comercial; función que siguió desempeñando gracias a las rutas de transporte que lo comunicaban con el resto de occidente y del país. Durante la Colonia se consolida en sus funciones administrativas, legales y religiosas; así como centro comercial de la Nueva Galicia (que incluía los actuales estados de Jalisco, Colima, Nayarit, Zacatecas, Aguascalientes, sur de Sinaloa y poniente de San Luis Potosí) (Pozos, 1996:50-51).

Con la Independencia de México, la especialización urbana de Guadalajara, como centro redistribuidor de los recursos de la región y además como punto intermedio de los flujos comerciales del centro del país con los puertos de occidente se consolida durante el período poscolonial. Al igual que el resto de los principales centros urbanos del país, durante el siglo XIX la ciudad aumentó el número de sus talleres artesanales y los primeros establecimientos industriales orientados principalmente a la fabricación de bienes de consumo inmediato. A finales de ese siglo su auge comercial y administrativo (y el industrial) se renueva con el ferrocarril, al fortalecer su interacción con los puertos y el centro pero además con la región centro-norte por la ruta Guadalajara-Irapuato. A inicios del siglo XX Guadalajara tenía una población de aproximadamente de 101 000 habitantes y su actividad comercial iba en aumento, había desde pequeños comerciantes en la plaza principal hasta grandes negocios y tiendas departamentales (*Ibíd.*: 52-53)

Como consecuencia de la revolución armada de 1910, la guerra cristera y la pauperización del campo, a la ciudad llega población de escasos recursos que se empleaban en los pequeños talleres industriales e incluso por medio de trabajo domiciliario; al mismo tiempo hubo movimiento de capitales hacia la ciudad provenientes de los hacendados que contribuyó a la economía local al impulsar el comercio, los pequeños talleres y de manera indirecta el trabajo domiciliario (Pozos,

1996:54). De acuerdo con Arias (1985:9) desde los años treinta la ciudad de Guadalajara ha concentrado la producción manufacturera de la entidad; situación que prevalecía hasta el 2004 al participar con más de las tres cuartas partes del personal ocupado estatal.

Desde sus inicios y ya en su etapa de pleno despegue, en los cuarenta, el desarrollo industrial tapatío se caracterizó por su diversificación en una amplia variedad de bienes de consumo inmediato, que redefinió el papel y las relaciones de Guadalajara con el occidente y que configuró una organización urbana favorable a las viejas y nuevas inversiones industriales. Esta producción de bienes de consumo inmediato parece tratarse de una modalidad y verdadera especialización con relación al mercado nacional que coloca a Guadalajara en una situación de ventaja con respecto a otras ciudades del país (Arias, *Op. cit.*:77-79).

De 1975 a 1980 hubo un cambio en la dinámica industrial, el crecimiento del grupo de las industrias de los bienes de consumo inmediato fue más moderadamente en contraposición a los intermedios; la excepción es la rama del calzado y artículos de piel que registraron altos crecimientos en valor agregado y empleo (cabe destacar la empresa de Calzado Canadá). Tres son los factores que pueden explicar la prosperidad y expansión de la manufactura en su conjunto: 1) promoción del gobierno estatal del desarrollo de la ciudad y en especial el corredor industrial de Jalisco, donde está el parque Industrial de El Salto; 2) los empresarios tapatíos medianos y grandes aprovecharon la sobre valuación del peso para adquirir maquinaria para aumentar la producción y abrir nuevas empresas y 3) el fomento a la inversión rindió frutos, con la llegada de inversión extranjera directa y foránea se instalaron nuevas empresas medianas y grandes (Pozos, 1996:80-81).

De acuerdo con Padilla (1988:86) de la gran manufactura que se estableció entre 1960 y 1980 en el estado, 87% se encuentra instalada en la ZMG, el resto (13%) está en otras ciudades como Sayula o La Barca; en los sesenta y setenta las industrias

que llegaron fueron de capitales foráneos. Para los ochenta se presentarían otros procesos de gran impacto en la dinámica industrial, por ejemplo, la llegada de grandes compañías comerciales (extra locales) que incluyeron en sus prácticas la absorción de empresas comerciales locales y mantuvieron la cartera de proveedores, lo que significó que comerciantes de León y el Distrito Federal se siguieran surtiendo directamente de los pequeños talleres y por lo tanto la permanencia de estos (Arias, 1985:117); sin embargo, también impusieron sus normas y prácticas sobre la producción y distribución de los productos.

Durante la primera mitad de la década pérdida, los años ochenta, la manufactura tuvo un crecimiento moderado por los problemas que enfrentaron los empresarios locales ante la contracción del mercado nacional, reducciones en líneas de crédito y dificultades para adquirir insumos industriales extranjeros; la pequeña y micro empresas fueron las más afectadas, varias de ellas cerraron sus talleres y otras más salieron de la ciudad en busca de mejores condiciones productivas. Las medianas y grandes¹⁴ redujeron producción y buscaron mediante sus relaciones apoyos bancarios y de los gobiernos local y federal, incluso reciben el grueso de los créditos otorgados por FOGAIN (Pozos, 1996:83-85). El panorama de la manufactura de exportación tampoco fue muy alentador, a principios de los ochenta se encontraba concentrada en solo 50 empresas, la mayoría de ellas eran grandes compañías de fuerte participación transnacional¹⁵ (Arroyo y León, 1996:83).

¹⁴ Las empresas grandes absorbían un gran número de personal, uno por ciento de las unidades económicas generaba alrededor de 41% del empleo (Arroyo y León, 1996:89).

¹⁵ Muchas de las empresas extranjeras que llegaron en la primera mitad de los ochenta aprovecharon las ventajas que ofrecía el Programa de Desarrollo de la industria de la computación, promovido por la SECOFI en 1982, tal es el caso de Hewlett Packard (Pozos, 1996:86)

Cuadro III.3. Participación del empleo y valor agregado metropolitanos en el Estado de Jalisco, 1975-2004

Subsector	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Jalisco*	102,942	10,592,975	169,672	442,848	213,658	14,857,291	325,887	64,085,656
31	28.22	40.76	26.16	32.83	28.23	41.94	25.44	42.39
32	26.99	19.88	22.34	17.38	16.86	7.36	13.47	5.20
33	4.46	1.96	4.66	1.59	5.99	2.52	7.54	2.80
34	3.09	2.02	3.26	2.42	4.82	3.18	4.32	2.79
35	10.73	13.54	12.33	13.37	15.07	18.91	14.35	15.64
36	5.99	4.41	7.28	9.56	5.39	6.64	4.67	5.52
37	1.48	1.54	2.56	3.62	0.91	0.91	0.59	1.26
38	16.75	13.35	20.87	19.01	21.57	18.02	27.23	23.58
39	2.29	2.55	0.55	0.23	1.18	0.50	2.39	0.83
Zona Metropolitana	84.79	82.90	75.47	70.78	81.66	84.26	78.54	81.69
31	76.17	81.80	67.38	78.35	71.67	79.47	68.25	73.90
32	82.88	67.99	75.44	56.26	80.58	84.95	62.16	64.85
33	85.21	85.33	73.55	72.21	70.84	78.04	65.07	73.26
34	97.46	98.90	79.75	63.94	84.59	65.06	82.42	70.71
35	85.84	80.40	88.48	70.30	91.71	92.45	93.46	92.24
36	82.30	94.60	66.68	72.40	69.95	61.87	70.05	57.97
37	100.00	100.00	69.41	88.77	100.00	100.00	99.59	99.97
38	96.71	99.12	80.94	67.51	92.36	97.83	85.27	96.49
39	100.00	100.00	97.96	99.80	94.80	98.25	85.40	92.56

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

*Se consideran los datos estatales totales que incluyen a los 123 municipios.

Su gran peso en la manufactura estatal es evidente, en 1975 tenía más de 80% del empleo y del valor generado, para 1986 se registra una ligera caída en ambas variables, que puede en parte ser explicada por las políticas de desconcentración industrial de Guadalajara y la reubicación de varias industrias en municipios periféricos como El Salto y Tlajomulco. Al sumar estos municipios (y los de Ixtlahuacán y Juanacatlán) a la manufactura metropolitana se observa en 1994 un repunte de su participación en el estatal, por arriba de 80% (ver Cuadro III.3); que se une a la concentración de 77.3% de la inversión privada, mientras que el otro 22.7 %

se repartió en el resto del estado, destacando las ciudades de Puerto Vallarta, Lagos de Moreno, Tepatitlán, Ciudad Guzmán, Atenquique y Ocotlán (Cota, 1997:99).

Para el 2004, la ZMG tienen un descenso en su participación lo que significa una ganancia en ambas variables para otros municipios del estado¹⁶. Además, destaca un cambio de la concentración de población ocupada en sectores que incluyen ramas productoras de bienes de capital intermedios de alta tecnológica, de alto valor agregado y que llegan a ser insumos para otras industrias, como la química y básica. Ello también se ve reflejado en los valores que tienen estos subsectores (35 y 37) para el valor agregado, 92.2, 99.9 respectivamente. Un caso interesante es el subsector 38 de la industria metal-mecánica ya que si bien disminuye la población ocupada, mantiene un porcentaje elevado del valor agregado estatal, 96.5 %; en palabras de Medina (1997:138) esto se debe al aumento de industrias en las ramas eléctrica y electrónica (de exportación) que fueron la punta de lanza de la inserción del estado al mercado internacional, ocasionando una especialización de la ZMG en estas ramas y buscando una alta competitividad, como lo ejemplifica el hecho de que la planta de IBM instalada en El Salto dio inicio a actividades de investigación y desarrollo. Mientras que otros subsectores metropolitanos han disminuido su participación, sobre todo aquellos que concentran cierta industria tradicional como calzado, vestido y muebles.

De acuerdo con un diagnóstico presentado por el Gobierno estatal de Jalisco (2007:72) en 2004 la manufactura generaba solo 20% del PIB, lo que la coloca por debajo del comercio, los servicios y el transporte y confirma a Guadalajara como un centro comercial y de distribución. Las actividades manufactureras que mayor aportación hacen al producto interno bruto estatal son alimentos, bebidas y tabaco

¹⁶ Es importante señalar que en el cuadro III.3 y los subsecuentes que contengan valores regionales y estatales estarán considerando los datos de los 123 municipios de Jalisco para 2004 y no solo aquellos que tenían una localidad urbana, la razón es que se aprecia que en los últimos años la relocalización industrial se da también en localidades rurales. Sin embargo, los datos del cuadro III.I si están referidos únicamente a las sumatorias regionales de municipios con localidades urbanas, sin que ello significa un cambio en las posiciones que ocupan las regiones.

(10%), productos metálicos, maquinaria y equipo (4%), construcción (5%) y sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos (2.4%), en tanto que la de madera y muebles y la de alimentos y bebidas son las más dinámicas. En el caso de los muebles, continúa el informe, la producción ha crecido más que la nacional y al interior del estado presenta expectativas favorables de desarrollo; en tanto que la industria de alimentos, aún con un crecimiento moderado respecto al total nacional, mantiene su importancia para la economía local (*Ibíd.*: 73).

De ahí se deriva el interés del gobierno estatal por reactivar las actividades tradicionales y la formación de sistemas productivos locales caracterizados por la aglomeración de empresas dedicadas a la misma actividad productiva y que pueden potenciar la producción agropecuaria y forestal del estado sobre todo por parte de los sectores de alimentos y bebidas, madera y muebles; además del vestido que también tiene una dinámica de gran relevancia en varios municipios.

Al igual que otras metrópolis formadas en el modelo de sustitución de importaciones durante los últimos 30 años ha estado sujeta a profundas reestructuraciones económicas, entre las que es posible observar procesos de desindustrialización de zonas centrales y relocalización industrial en municipios periféricos e incluso fuera de la metrópoli en ciudades medias y pequeñas.

Observando los valores censales municipio por municipio se pueden identificar los procesos anteriores. El municipio central, Guadalajara, disminuye su participación relativa en el conjunto metropolitano de 1975 a 2004 en empleo y valor agregado con una pérdida de más de 40% (ver cuadro III.4); hecho que se acompaña de un cierre de plantas de sus áreas industriales tradicionales (Medina, 1997:139). Aún así, en 2004 hay cinco sectores de este municipio que concentran por arriba de 50% en ambas variables, se destaca la industria básica (37) y las de vestido y calzado (32)

(ver cuadro Anexo 4). En esta última, en la producción de cuero y calzado (especialmente para dama) es líder nacional (Gobierno de Jalisco, 2007: 45).

Por lo que respecta a los otros municipios, una comparación de la población ocupada muestra que los tres primeros municipios incorporados, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá en conjunto, representan 35.8% del empleo manufacturero en 2004 lo que significó un aumento de 18 puntos porcentuales desde 1975 (siguiente año censal después de su incorporación a la zona metropolitana) (ver cuadro III.4).

Cuadro III.4. Distribución del empleo y valor agregado por municipios metropolitanos, 1975-2004

Municipio	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Zona Metropolitana	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Guadalajara	85.90	82.20	76.96	67.27	59.56	43.60	44.52	35.16
Zapopan	8.78	14.16	17.36	25.90	19.13	27.98	24.82	34.11
Tonalá	1.00	0.23	0.75	0.20	1.57	0.38	3.44	0.99
Tlaquepaque	4.33	3.42	4.93	6.63	7.84	6.11	7.59	9.99
El Salto *	0.98	2.11	8.15	17.46	5.78	10.05	8.44	11.93
Tlajomulco de Zuñiga *	1.95	0.56	0.79	0.27	5.78	11.60	10.10	6.27
Juacatlán *	0.03	0.01	0.02	0.00	0.15	0.13	0.04	0.01
Ixtlahuacan de los Membrillos *	0.39	0.78	0.39	0.68	0.20	0.15	1.04	1.54

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

*Los valores para estos municipios no se consideran en el total metropolitano para los años 1975 y 1986, únicamente aparecen de forma ilustrativa.

El municipio de Zapopan ha sido el más “beneficiado” de la reestructuración en todos los subsectores (a excepción de la industria básica), tiene una participación muy alta en el personal ocupado y valor agregado, destacando el de las industrias químicas (35) y de alimentos, bebidas y tabaco (31) (ver cuadro Anexo 4). En el subsector 31 resaltan las industrias de panadería, de la bebida y el tabaco y otros productos alimentarios; mientras que en las químicas se puede mencionar la elaboración de productos de plástico. En este municipio existen varios parques industriales especializados con empresas de alta tecnología en las ramas electrónica

y *hardware* y *software*¹⁷, siendo estas ramas importantes en generación de empleo y de valor agregado, en especial la primera.

Tradicionalmente Tlaquepaque está asociado a la venta de artesanías y la actividad turística, del mismo modo parte de su economía en los últimos 30 años del siglo XX está ligada a la manufactura. De tener 4.3 y 3.4 % del personal y el valor agregado metropolitano en 1975 subió a 7.59 y 9.99 %, respectivamente, en 2004. Destacan sobre todo dos subsectores en el conjunto metropolitano, la industria de la madera (33) y principalmente la industria de los productos de minerales no metálicos (36) donde ha tenido una participación en aumento del valor agregado, aunque ha disminuido en el empleo (ver cuadro Anexo 4). Dentro de este subsector, se presentan dos industrias divergentes en cuanto que una emplea gran número de personas en pequeños talleres que se dedican a la fabricación de alfarería, porcelana y loza, mientras la otra es la industria de cemento y concreto que genera alto valor agregado pero poco empleo.

Tonalá fue el último municipio incorporado en la primera etapa de metropolización y en lo que corresponde a la industrialización, se observa con mucho menor peso que los dos municipios anteriores durante todo el período en estudio e incluso más bajo que los de El Salto y Tlajomulco para los últimos años (ver cuadro 4). Destaca únicamente el subsector 36 en el personal ocupado con un tercio del total metropolitano, concentrado en la elaboración de alfarería y cerámica, industrias artesanales de muy bajo valor agregado pero que han tenido una gran difusión y creado áreas especializadas en la demarcación (ver cuadro III.4).

¹⁷ En los últimos años, se reconvirtió la industria de tecnologías de información, telecomunicaciones, microelectrónica y multimedia gracias a la política pública de fomento a este sector, siendo la única entidad de la república que la ha implementado logrando su consolidación como la capital de las tecnologías de la información en el país. Jalisco produce 84% del total de software embebido¹⁷ mexicano incluido en aparatos tales como celulares, controles remotos, autos, juegos infantiles y computadoras (Gobierno de Jalisco, 2007: 28).

De los cuatro municipios incorporados a la zona metropolitana en los noventa, son El Salto y Tlajomulco los que mayor participación tienen en la manufactura, en el censo de 1994 ambos aparecen con 5.8 % del personal ocupado y más de 10% del valor agregado metropolitano. Para 2004 su participación aumenta en el empleo en ambos casos, no así el valor agregado (ver cuadro III.4), por su parte Ixtlahuacán de los Membrillos y Juanacatlán no tienen participación significativa en la reestructuración industrial metropolitana ya que su incorporación responde más a una dinámica habitacional.

Favorecido con las políticas de principios de los años setenta El Salto es el municipio que mostró un aumento en su población ocupada en la manufactura desde 1986, esto fue especialmente por la relocalización de la industria pesada altamente contaminante fuera de la mancha urbana de ese momento en dos parques industriales donde se instalaron grandes plantas de este tipo de industrias. La participación de los subsectores del municipio no sigue un patrón uniforme, ya que en cada año censal se observan cambios a la baja o al alta, por ejemplo en 1975 y 1986¹⁸ fue la industria química, mientras que en 1986 aumenta su participación la del hierro y acero, pero ambas disminuyen en los dos años censales siguientes (ver cuadro Anexo 4). Otro subsector que se destaca es el 38 que aparece en 1986 y se mantiene constante en su participación, en 2004 destacan las ramas de equipo informático y de oficina y la automotriz; ambas son características de la inversión extranjera directa¹⁹ que llegó a la ciudad desde 1980. Como lo indica Pozos (1996:

¹⁸ Para el caso de El Salto y Tlajomulco, los valores censales de 1975 y 1986 hacen referencia al total de la región Centro y no fueron incluidos en el total de la zona metropolitana hasta 1994.

¹⁹ En 1994, la inversión extranjera en Jalisco solo era 3.3% del nacional, sin embargo lo relevante es que en la ZMG se han localizado algunas de las empresas trasnacionales líderes en electrónica y computación como IBM, Hewlett Packard, Motorola, AT/T y NEC, entre otras (Medina, 1997:122-123) así como otras que controlan gran parte de la producción de tequila y la automotriz.

85), muchas de las industrias transnacionales que llegaron durante la primera mitad de los ochenta se establecieron en el parque industrial de El Salto, como la IBM²⁰.

Antes de incorporarse a la zona metropolitana, Tlajomulco no tenía una representación significativa en la industria manufacturera de la región Centro. Es en 1994 cuando su participación es más evidente, sobre todo en los subsectores 35 y 38, pero en el 2004 solo se eleva el empleo en las industrias metal-mecánica y electrónica y disminuye para las químicas, del mismo modo baja en el valor agregado de ambos subsectores.

Al igual que El Salto concentra su empleo en las industrias de equipo informático y oficina y equipo electrónico, ramas exportadoras asociadas con capitales extranjeros. Como se indicaba líneas arriba la zona metropolitana de Guadalajara está inmersa en una fuerte reestructuración manufacturera que modifica su posición con respecto a otras ciudades jaliscienses, pero también a su interior entre los ocho municipios; algunos de ellos han salido “beneficiados” de este proceso al ser receptores de la nueva inversión industrial transnacional y la relocalización, como Zapopan y El Salto, mientras que en otros se puede observar la permanencia de una industria artesanal de larga duración como en Guadalajara, Tlaquepaque y Tonalá más cercana a las características marcadas para los sistemas productivos locales.

Por lo que respecta al municipio de Zapotlanejo, su cabecera se ha convertido en un área especializada de la confección, incluso el Gobierno Estatal lo reconoce como uno de los centros de fabricación y comercialización de ropa más destacados a nivel nacional (Gobierno de Jalisco, 2007:44). Sin embargo, su desenvolvimiento en la manufactura e incluso en lo urbano es muy lento, para lo segundo fue hasta 1990 que su cabecera tuvo carácter urbano y por el tamaño de su población estaría catalogada como una ciudad pequeña (ver cuadro Anexo 5). Por lo que se refiere a la

²⁰ La planta jalisciense IBM es una de las tres empresas que tiene la compañía en el mundo, las otras dos están en Estados Unidos y Escocia, esa planta participa con 20% de la producción (Medina, 1997:122-125).

manufactura, su participación en el total regional no es significativa en todo el período, inhibido por el peso de la ZMG; aunque si se observa en aumento constante y en especial en el subsector 32 (ver Cuadro III.5).

Cuadro III. 5. Participación del empleo y valor agregado de Zapotlanejo, con respecto al total regional e intrasectorial, 1975-2004

Municipio / Subsector	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Con respecto a Región Centro	0.21	0.08	0.35	0.09	0.64	0.26	0.72	0.25
31	0.55	0.16	0.17	0.02	0.74	0.34	0.65	0.29
32	0.19	0.06	1.29	0.49	2.32	1.54	3.75	2.18
33	0.25	0.20	0.00	0.00	0.28	0.24	0.23	0.06
34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.04	0.08	0.02
35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.01	0.02	0.00
36	0.00	0.00	0.20	0.05	0.33	0.06	0.82	0.20
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
38	0.06	0.01	0.06	0.02	0.09	0.02	0.28	0.10
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.37	0.46
Intrasectorial	193	7,184	503	327	1,122	33,173	1,857	131,383
31	66.84	81.61	10.74	7.95	28.61	50.54	19.82	45.01
32	22.80	11.68	81.91	83.18	61.41	43.92	57.24	36.60
33	5.18	5.08	0.00	0.00	2.23	2.15	2.05	0.58
34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.80	0.33	0.54	0.30
35	0.00	0.00	0.00	0.00	1.07	0.55	0.48	0.29
36	0.00	0.00	3.38	4.28	2.41	1.13	4.74	3.18
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
38	5.18	1.63	3.98	4.59	3.48	1.38	13.79	12.32
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.35	1.73

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Es de resaltar los cambios que se han presentado para la industria de la confección que ha estado presente desde hace muchos años como una actividad más artesanal, ya en el censo de 1975 ya se manifiesta en la captación de población y generación de valor agregado con respecto a la manufactura municipal. Su máximo lo tiene en el decenio siguiente con más de 80% de ambas variables, para los años

siguientes aumenta la presencia de otros subsectores como el 31 y el 38, lo que hace disminuir la participación relativa del 32, pero no su peso absoluto en el empleo generado (ver Cuadro III.5). Se debe recordar, sin embargo, que es una actividad que genera poco valor agregado y ello se ve reflejado en los valores para 1994 y 2004; mientras que nuevas industrias como la de lácteos y bebidas han aumentado su presencia en la generación de capital.

Como lo indican las estadísticas el municipio y la cabecera municipal basan su economía en la industria de la confección, sin embargo, en los últimos años es posible observar un giro desde la fabricación de prendas de vestir a su comercialización²¹. El antecedente contemporáneo de esta industria está en los años 60 del siglo XX con talleres familiares que se dedicaban a elaborar camisas charras, deshilados y sastrerías; algunos de los hijos migraron a Estados Unidos y a su regreso trajeron capital y maquinaria dando paso a una actividad más industrial.

Actualmente existen talleres e industrias de diversos tamaños, la mayoría de ellas trabajan bajo la modalidad de maquiladoras, realizando parte del proceso a otras industrias de la localidad. Una razón de ello es la crisis del sector por la entrada de ropa procedente del extranjero que se vende “casi” al mismo precio, pero se presupone de mejor calidad. Además, de esta manera los fabricantes no tienen que pagar impuestos, seguro social e instalaciones, pero siguen conservando sus marcas y diseños. Las prendas de vestir que se fabrican son: ropa de dama casual, informal, maternidad, tallas extras, infantil y en menor medida de caballero. La maquila a empresas extranjeras es poco significativa, aunque a últimas fechas las grandes empresas comerciales (tiendas departamentales) transnacionales han llegado a la zona para obtener prendas de vestir que distribuyen con su marca, tal es el caso de Coppel y Sears.

²¹La información se obtuvo de la entrevista al Secretario General del Ayuntamiento, Lic. José Rubio Olmedo 2007; además de observación directa en recorridos en la ciudad durante ese año.

La mayor parte de las ventas se realizan en los establecimientos y las plazas comerciales (Macro Plaza, Plaza del vestido, etc.) de la cabecera municipal. La otra parte de la producción tiene como destino principal dos municipios de Jalisco (Villa Hidalgo, Guadalajara), uno de Guanajuato (Moroleón), el Distrito Federal y, municipios jaliscienses y michoacanos donde se llevan los saldos para revender. El capital es local en 95% y los empresarios se han agrupado en diversas asociaciones para la compra de materia prima, las asesorías y la comercialización de sus prendas de vestir, tal es el caso de la asociación de los “100” (fabricantes) quienes operan la Macro Plaza.

En este municipio, es posible encontrar con mayor claridad una práctica manufacturera de pequeña escala local que se manifiesta a través de un origen artesanal y que supone una serie de redes y relaciones entre productores locales y regionales como los sistemas locales expuestos en el capítulo I.

III.2.2 Las regiones Altos Norte y Altos Sur, fuerte presencia de actividades tradicionales

Previo a la década de los noventa los municipios que comprenden las dos regiones tenían una participación moderada en la actividad manufacturera y más enfocada a las ramas de alimentos y prendas de vestir. Como lo señala Cabrales (1993:69 y 71), antes de 1993 la gran región de los Altos presentaba una base económica ganadera orientada a productos lácteos, carne y huevo destinados a las grandes ciudades del país; actividades que eran llevadas a cabo por productores locales y regionales quienes tenían el control sobre la comercialización; este poder unido a una conciencia territorial *alteña* basada en la pequeña propiedad presenta el cimiento de procesos productivos de la agro-industria local. Un hecho que refuerza el planteamiento de Cabrales es la construcción de la autopista entre Guadalajara (Zapotlanejo) y Lagos de Moreno iniciada en 1989 que contribuye a conectar a la

ZMG con esa parte del estado y que proyecta a las dos regiones hacia dentro y hacia fuera del estado, al mismo tiempo que sirvió para consolidar las actividades existentes, la llegada de capital foráneo a nuevas actividades económicas y la formación de un patrón urbano de pequeñas ciudades.

Las regiones Altos Sur y Norte han sido unas de las de más rápido crecimiento urbano y con una economía dinámica y diversificada en la que sobresale el sector primario, en 1983 eran primer lugar de producción avícola del estado y en menor proporción de carne y leche. A la par se iniciaba el desarrollo de las ramas textiles y de productos metálicos y las remesas representaban un factor de peso en la dinámica económica (Cabral, 1993:72).

La Altos Sur concentra 5.4% (con un total de 220 078 habitantes) y la Altos Norte 5.2% (con un total de 204 762 habitantes) de la población urbana del estado en 2005, resultado de un proceso continuo de crecimiento de sus cabeceras municipales (ver cuadro Anexo III.5). De los ocho municipios de la Altos Norte en cuatro de ellos hay pequeñas localidades urbanas y dos en transición²²; mientras que en la otra región hay cuatro localidades en cada categoría, en total ocho de los once municipios tienen ciudades y/o localidades en transición (entre 10 000 a 14 999 habitantes). Como se observa en el mapa III.2 el resultado del proceso urbano en ambas es una red territorial de pequeñas ciudades interconectadas por carreteras estatales y la autopista Guadalajara-Lagos de Moreno.

De 1975 a 1986, la región Altos Sur fluctuó entre el quinto y sexto sitio en la generación de empleo, pero con una participación porcentual en el valor agregado nada significativa. Sin embargo, en los dos años siguientes la situación cambia al

²² Los rangos tomados para identificar la tipología de las ciudades es el siguiente: a) localidad en transición de 10, 000 a 14, 999 habitantes, b) localidad urbana de 15, 000 a 99, 999 habitantes y más habitantes (dado que la mayoría de las ciudades no rebasan los 100, 000 habitantes no se considera necesaria una división por rango-tamaño de las localidades urbanas.

aumentar en ambas variables colocándose en tercer sitio en 2004 de las doce regiones (ver Cuadro III.1).

El incremento en el valor agregado en la región hace pensar en la llegada de industrias de alta tecnología que requieren poco personal, pero generadoras de alto valor, aunque también en actividades que generan altas ganancias, como la industria del tequila, la producción de minerales no metálicos, la producción de lácteos o alimentos para animales que se desarrollan en varios municipios de esta región; pero los datos también indican actividades tradicionales como las de subsector 32 en esta generación de riqueza (ver cuadro III.6).

Cuadro III. 6. Participación del empleo y valor agregado de las regiones Altos Norte y Altos Sur en el total estatal, 1975-2004

	Subsector	1975		1986		1994		2004	
		Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
02 Altos Norte	31	3.42	4.05	4.47	1.68	4.80	5.58	5.33	6.11
	32	2.13	0.89	2.92	0.96	3.63	1.49	8.33	6.03
	33	9.89	11.35	1.56	1.27	1.23	0.52	2.03	1.39
	34	0.35	0.04	0.00	0.00	0.94	0.57	0.67	0.19
	35	0.00	0.00	0.11	0.03	0.17	0.03	1.11	1.48
	36	0.71	1.04	0.76	0.10	2.16	0.44	1.97	0.30
	37	0.00	0.00	0.35	0.06	0.00	0.00	0.21	0.00
	38	0.45	0.16	1.80	0.63	1.85	0.62	2.74	0.88
	39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.33	0.12
03 Altos Sur	31	3.33	0.75	3.15	0.62	4.28	2.23	5.43	4.12
	32	1.19	0.68	2.84	0.14	7.45	5.11	10.64	16.02
	33	0.52	0.14	1.44	0.81	1.77	0.67	2.76	1.85
	34	0.41	0.08			0.68	0.22	0.87	0.35
	35	0.33	0.10	0.75	0.11	1.30	0.53	1.38	0.76
	36	4.78	1.48	3.35	0.32	7.79	1.11	8.81	2.42
	37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	38	1.61	0.29	1.27	0.27	1.88	0.62	1.67	0.54
	39	0.00	0.00	2.04	0.20	3.42	1.27	1.63	2.33

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

De acuerdo al gobierno estatal (Gobierno de Jalisco, 2007:40) en un diagnóstico reciente se comprueba la vocación pecuaria de la región Altos Sur, sobre todo en la producción de porcinos, aves y huevo; mientras que en la producción de bovinos de leche y bovinos de carne se ubica como la segunda región a nivel estatal. Es además reconocida a nivel nacional por su producción de tequila, la fabricación de prendas de vestir y la confección de blancos.

Sobre estas últimas actividades, los datos estadísticos indican que cuatro de sus municipios tienen una alta concentración de población en la industria de la confección y el calzado en 2004, San Miguel el Alto, Jalostotitlán, Tepatitlán de Morelos y San Julián (ver cuadro III.7). En los dos primeros es la actividad manufacturera que más empleo y capital genera, condición que está presente desde 1975; para el caso de los otros dos aparece como segunda actividad, después de las del subsector 31 a partir de 1994. De los tres municipios restantes (Arandas, Yahuálica y Acatic) se observa también un aumento de población que se emplea en este subsector, pero en menor proporción que en los anteriores, aún así este crecimiento de la actividad en prácticamente más de 50% de los municipios de la región es indicativo de un efecto de difusión de la práctica desde los núcleos con mayor tradición.

San Miguel el Alto²³ es un caso susceptible de analizarse como un SPL (junto con otros municipios que lo rodean) su industria de la confección se organiza a través de la maquila de empresas micro y pequeñas a las medianas, todas de capital local y carácter familiar; por su parte las empresas grandes (Atlética, Lorent, Detoch, Undoskn, Algora, etc.) no subcontratan, prefieren emplear personal de otros municipios. Los pioneros de esta industria fue el grupo JOMAR (hoy Atlética) hace cuarenta años y el *boom* fue hace 25 o 30 años.

²³ Información obtenida en entrevista al Jefe de Promoción Económica, Arath Campos el 22 de febrero de 2007.

Una práctica que se ha empleado por los mismos productores son las tiendas de venta, aunque la mayor parte de la producción se lleva a las ciudades de Zapotlanejo, Villa Hidalgo y Moroleón. Si bien uno de sus principales problemas es la competencia de prendas importadas de bajo costo, el ubicarse en el corredor industrial La Barca-San Juan de los Lagos les otorga oportunidades; una de ellas ha sido el establecer entre un grupo de empresarios una “plaza del vestido”.

En los otros tres municipios la industria de la confección es más de tipo artesanal y se encuentra en segundo o tercer lugar de las principales actividades. Por ejemplo, en Jalostotitlán, la actividad primordial es la industria lechera y sus derivados, en segundo sitio se trabaja el bordado, la fabricación de calzado (en micro talleres) y los muebles de madera. En Tepatitlán de Morelos en primer lugar están la avicultura (huevo) y la ganadería, se elaboran bordados y deshilados (blancos) que se comercializan en el tianguis del mismo municipio, aunque en muchos casos su destino final es Estados Unidos. En San Julián la actividad es muy reciente y se debe básicamente al desplazamiento de algunas fábricas desde San Miguel el Alto a su demarcación.

Por lo que respecta a la región Altos Norte se le considera como la principal cuenca lechera de Jalisco (35%) y una de las más importantes del país; ocupa el primer lugar en la producción de aves, carne y segundo en la producción porcícola; aunque también se le identifica por la fabricación y comercialización de ropa (Gobierno de Jalisco, 2007:40). Con respecto a las otras regiones se ha mantenido en el cuarto lugar durante todo el período en el empleo manufacturero, pero con tendencia a la alza en el valor agregado censal (ver Cuadro III.1). Al igual que la otra región de los Altos, en la Altos Norte los subsectores que históricamente tienen una mayor participación en su contraparte estatal son 31 y 32, aunque en los primeros tres años fue el primero el que tuvo los porcentajes más altos en empleo y valor agregado;

pero esa situación se revierte para 2004 en el personal ocupado, mientras que se igualan en el valor agregado (ver Cuadro III.6).

En 2004, cuatro de sus cinco municipios que tienen localidades urbanas muestran una concentración significativa de población en el subsector de la industria de la confección y el calzado. Los cuatro mantienen esta condición desde 1975 aunque con fluctuaciones positivas y negativas, el más constante y también el que mayor población tiene en este subsector es Villa Hidalgo, mientras que en Teocaltiche, Lagos de Moreno y Encarnación de Díaz tiende a bajar su peso dentro de la economía municipal (ver cuadro III.7).

En los casos de Lagos de Moreno²⁴ y Teocaltiche esta situación se explica por la dinámica de la industria lechera, actividad principal, que acapara mayor empleo y genera altas ganancias (ver Cuadro III.7); sobre todo en los últimos años, que han llegado empresas transnacionales y nacionales (Nestlé, Parmalat, Sigma, Lechera Guadalajara, Al Día) que acaparan la producción y el mercado.

En los ochenta, el sector industrial más consolidado de Lagos de Moreno estaba conectado al sector primario: producción de leche y elaboración de calzado y artículos de piel. El dinamismo industrial de este municipio ha estado fomentado por su emplazamiento carretero y ferroviario, desde la colonia se le considera un punto de enlace de la “ruta de la plata” México-Zacatecas y el eje agrícola El Bajío-Guadalajara (Cabrales, 1993:80).

²⁴ En los setenta se instalan filiales de Nestlé y Anderson Clayton lo que marca su desarrollo industrial en la rama de alimentos y la hace sobresalir incluso a nivel nacional. Las empresas ahí instaladas (muchas de ellas transnacionales como Bachoco) abastecen una parte importante del mercado nacional en leche y derivados, huevo y pollo e incluso internacional como la empresa Swissmex. A mediados de los noventa, las inversiones más importantes se dieron en el sector terciario donde participaron capitales nacionales e internacionales que han aprovechado esta localización por su impacto en el mercado regional de Los Altos Norte (González, 1997:235-239).

Cuadro III.7. Participación de subsectores 31 y 32 de las Regiones Altos Norte y Altos Sur por municipio, 1975-2004

Municipio / Subsector	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor Agregado	Empleo	Valor Agregado	Empleo	Valor Agregado	Empleo	Valor Agregado
ALTOS NORTE	2,172	224,237	3,984	3,872	5,612	390,208	11,947	2,182,500
31	77.93	162.00	63.20	190.56	89.04	182.77	37.00	76.09
32	8.34	101.00	18.98	124.38	4.18	138.16	30.59	9.20
Encarnación de Díaz	10.08	2.43	13.58	15.73	11.08	2.36	7.88	2.53
31	20.09	16.02	21.26	67.16	24.28	46.23	24.55	46.94
32	79.91	83.98	58.78	27.75	42.93	31.57	47.82	38.48
Lagos de Moreno	75.97	94.50	69.75	72.93	70.19	93.30	71.62	88.79
31	48.73	80.42	58.69	71.85	59.10	91.98	36.99	77.77
32	18.18	5.45	19.11	8.14	15.97	2.03	29.92	7.99
San Juan de los Lagos	4.24	0.98	7.23	0.28	6.93	2.22	5.93	1.76
31	66.30	76.95	59.72	-390.91	67.10	77.87	61.50	69.87
32	10.87	6.91	0.00	0.00	1.80	0.50	0.71	0.16
Teocaltiche	6.45	1.62	2.38	1.94	4.33	0.69	3.31	0.75
31	52.86	45.48	54.74	50.67	48.97	44.87	41.41	45.38
32	32.86	41.13	0.00	0.00	17.28	30.95	21.97	23.11
Villa Hidalgo	3.27	0.47	7.05	9.12	7.47	1.44	4.39	0.97
31	14.08	11.32	5.69	3.97	8.59	6.76	8.40	9.91
32	85.92	88.68	91.81	95.18	86.40	91.59	85.31	80.18
ALTOS SUR	1,944	59,711	3,626	1,501	7,829	241,997	13,569	1,947,345
31	49.79	54.17	38.53	60.09	33.01	57.53	33.15	57.43
32	16.98	24.08	29.70	7.40	34.26	23.11	34.42	27.41
Acatic	7.56	10.57	8.25	6.20	6.16	2.96	5.93	3.51
31	30.61	28.01	8.70	17.20	8.09	35.73	18.01	63.27
32	0.00	0.00	0.00	0.00	2.07	1.07	10.56	3.71
Arandas	14.25	12.49	17.62	6.80	29.10	21.65	28.16	29.88
31	85.56	78.33	68.86	0.00	36.39	60.50	45.47	82.20
32	0.00	0.00	18.94	20.59	33.58	19.32	13.95	2.95
Jalostotitlán	8.54	4.11	10.23	11.39	9.50	7.65	7.49	3.38
31	28.31	40.05	39.89	63.16	26.61	28.14	25.17	33.56
32	35.54	30.77	48.25	29.82	35.22	27.56	51.33	52.33
San Julián	3.14	6.06	5.98	9.26	2.08	1.13	2.99	1.92
31	54.10	92.32	22.10	43.86	43.56	41.27	48.89	75.48
32	0.00	0.00	0.00	0.00	3.07	0.87	24.08	6.69
San Miguel el Alto	16.87	25.45	23.75	6.86	19.01	16.83	17.08	20.29
31	16.46	10.36	15.68	88.35	12.77	22.22	17.56	11.62
32	66.46	84.51	77.47	-9.71	81.72	75.31	75.93	86.38

Tepetitlán de Morelos	41.26	37.08	31.74	56.63	30.99	48.00	30.66	37.44
31	57.98	78.15	46.74	69.76	48.47	76.12	36.94	66.61
32	4.74	2.66	8.86	5.18	16.86	8.40	27.30	13.23
Yahualica de González	8.38	4.24	2.43	2.86	3.17	1.77	2.52	1.03
31	53.37	60.57	31.82	44.19	32.66	26.67	28.95	39.50
32	9.20	7.59	9.09	11.63	6.05	3.68	12.87	12.05

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaria de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

En Lagos la industria de la confección está considerada como parte de la vocación regional “natural” de la *ruta del vestido* y es en ese sentido *una industria más por tradición* que por ganancia monetaria. Por su parte, en Teocaltiche se coloca como la segunda actividad económica con 20 a 30 empresas de capital local, su origen se da con la fabricación artesanal de sarapes y rebozos²⁵ y surge al mismo tiempo que en Villa Hidalgo, de hecho existe flujos pendulares de población que vive en Teocaltiche pero se desplaza a trabajar a los talleres de Villa.

Villa Hidalgo es el principal municipio de la región en lo que respecta a la industria de la confección (ver cuadro III.7); aunque esta actividad es relativamente reciente, inicia a principios de los ochenta con maquinas manuales de costura, ha alcanzado un gran desarrollo²⁶. Se confeccionan principalmente prendas de tejido de punto (se especializaban en prendas de temporada otoño-invierno: pants, sweaters, mallas) después se empezó a trabajar la felpa, la tela plana y de mezclilla en industrias que van desde micro hasta grandes. Su origen viene de la influencia de la elaboración de sarapes y rebozos de Teocaltiche; comenzaron con talleres familiares para elaborar los sweaters de tejido de punto “para abuelitas” de dos botones, posteriormente los fueron adecuando al gusto hasta hacerlos largos a las rodillas, a mediados de los noventa fueron los primeros en trabajar las mallas ajustadas que iban con blusón y cinturón.

²⁵ Información proporcionada por la Srita. Janet Gutiérrez del Departamento de Desarrollo Social del Ayuntamiento de Teocaltiche en entrevista el día 23 de febrero de 2007.

²⁶ Información obtenida en entrevista al Jefe de Promoción Económica, Carlos López López, del Ayuntamiento de Villa Hidalgo, el 23 de febrero de 2007.

El intercambio y comercialización con otras ciudades es importante, al principio era intercambio de materias primas, pero ahora también es de prendas; el primer contacto fue con Moroleón (Guanajuato) para abastecer la sobre demanda que tenían en ropa de punto, después con Zapotlanejo para las prendas de telas planas (en la actualidad existen fuertes lazos comerciales entre estos dos municipios). Su ubicación en la ruta turística-religiosa a San Juan de los Lagos, le ha dado un empuje a la actividad comercial de prendas de vestir; sobre todo con compradores que provienen de los estados de Aguascalientes, Zacatecas, SLP, Nuevo León, Chihuahua, Veracruz y Tamaulipas.

La información estadística y de fuente primaria permiten establecer para los municipios de estas dos regiones la existencia de sistemas productivos basados en la industria de la confección local y microregional; que a su vez tiene su origen en prendas de vestir ornamentales que caracterizaban a la población alteña, como el sarape o la camisa charra. Otra situación es que esta práctica se manifiesta de forma diferenciada entre los municipios, siendo para algunos de ellos la base económica que se conecta con la tradición artesanal y de identidad; al mismo tiempo se ven indicios de una búsqueda de incluir prácticas comerciales y de asociación para la adquisición de insumos.

III.2.3 Región Ciénega, un mosaico manufacturero

La región de la Ciénega se localiza en la parte oriente del estado y es ocupada en gran parte por el Lago de Chapala, lo que explica la existencia en los municipios ribereños de actividades pesqueras y turísticas-recreativas. La dinámica económica de la región entremezcla actividades como las enunciadas previamente, con otras de carácter agropecuario e industrial. En el caso del carácter industrial de algunos de los municipios, como La Barca y Ocotlán, se explica a partir de su ubicación entre la zona metropolitana de Guadalajara y el Bajío-centro del país; a estos municipios se les

concibe desde los planes de desarrollo de los setenta como una alternativa para descentralizar la industria de la ZMG.

La conforman trece municipios con un total de 463,039 habitantes al año 2005 de los cuales 194,144 viven en ciudades mayores a 15 000 habitantes, 58,263 en localidades en transición y 210,632 son población rural (ver cuadro III.8). Hay seis ciudades y cinco localidades en transición, que representan 16.6% de la población urbana estatal y 41.9% de la regional; al igual que en las regiones de los Altos, el tejido urbano-regional es de ciudades pequeñas con fuertes interrelaciones entre sí y con su entorno rural, aspecto que es una de las características propias de la formación de los sistemas productivos locales. Al mismo tiempo es una región que ha crecido lentamente, en cuanto al incremento de la población urbana este fue más categórico de 1950 a 1970 cuando la población se cuadruplico, mientras que en el de 1970-1990 no alcanza a duplicarse y en los últimos 15 años el incremento es solo de 52 %. Los datos confirman que la región en su conjunto y algunas de sus localidades como Ocotlán y La Barca “resintieron” los efectos de las políticas estatales de aquellos años en cuanto a fortalecer y crear otros polos de crecimiento fuera de la zona metropolitana de Guadalajara.

Cuadro III.8. Dinámica de población de la Región Ciénega según categoría, 1950-2005

	1950	1970	1990	2000	2005	% al total estatal	% al total regional	Incremento 1950 - 1970	Incremento 1970 - 1990	Incremento 1990-2005
Urbana	16,853	69,693	127,099	184,759	194,144	16.64	41.93	313.53	82.37	52.75
Transición	24,890	10,520	51,358	69,933	58,263	26.86	12.58	-57.73	388.19	13.44
Rural	141,502	189,619	197,917	177,809	210,632	16.55	45.49	34.00	4.38	6.42
Total	183,245	269,832	376,374	432,501	463,039		100.00	47.25	39.48	23.03

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Economía Nacional, 1952; Secretaría de Industria y Comercio, 1971; INEGI, 1991; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

Bajo el criterio de tamaño de población, en los cincuenta la única localidad urbana era Ocotlán, para la década de los setenta se agregan Atotonilco el Alto y La Barca sin que ninguna de las tres haya rebasado los cincuenta mil habitantes (ver

cuadro 8a). Veinte años después Chapala alcanza un número de población que la eleva a ciudad, mientras que en proceso de serlo están Jamay, Jocotepec, Poncitlán y Tizapan el Alto; al 2005 Jamay y Jocotepec pasan a la categoría de ciudades, las otras dos siguen en transición y se les agregan Ayotlán, Degollado, Tototlán y la localidad de Ajijic (municipio de Chapala). La evolución de las localidades de rurales a urbanas en esta región no ha sido acelerada como ha ocurrido en otras localidades del estado, tal es el caso de Puerto Vallarta, Ciudad Guzmán y Lagos de Moreno; ello tal vez por la cercanía con la zona metropolitana que atrae más población, pero también por la propia dinámica económica de actividades diversificadas y más dispersas. Aún así la ciudad más grande es aquella donde hay una mayor concentración de manufactura.

Cuadro III.8a. Población de Región Ciénaga por localidad, 1950-2005

Localidad	1950	1970	1990	2000	2005	Categoría en 2005
Estado	1,747,650	3,296,586	5,302,689	6,322,002	6,752,113	
Región	183,245	269,832	376,374	432,501	463,039	
Atotonilco el Alto	11,037	16,271	23,834	26,235	26,044	Urbana
Ayotlán	4,536	5,199	7,946	10,131	10,245	Transición
La Barca	13,853	18,055	25,006	32,134	33,653	Urbana
Chapala	5,297	10,520	15,664	19,311	19,925	Urbana
Ajijic	2,313	5,526	7,572	13,031	9,454	Rural
Degollado	2,982	5,485	9,299	10,217	10,011	Transición
Jamay	7,572	8,981	13,954	15,498	15,948	Urbana
Jocotepec	6,545	7,736	13,143	15,639	17,409	Urbana
Ocotlán	16,853	35,367	62,595	75,942	81,165	Urbana
Poncitlán	3,406	6,848	10,863	12,418	13,105	Transición
Tizapan el Alto	2,415	3,128	13,398	13,669	13,755	Transición
Tototlán	4,805	6,999	9,207	10,467	11,147	Transición

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Economía Nacional, 1952; Secretaría de Industria y Comercio, 1971; INEGI, 1991; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

El impulso que recibieron algunos de los municipios de esta región por el gobierno estatal en las décadas de los sesenta y setenta se aprecia en los datos del

censo industrial de 1975, se ubica en el segundo lugar de las doce regiones en personal ocupado y valor generado; posición que mantiene los siguientes tres años censales para la primer variable, mientras que en la generación de valor agregado estatal cae a la cuarta posición después de Altos Norte y Sur en 2004 (ver cuadro III.1), indicativo de que las ramas que están generando empleo no son de alto valor agregado. En su estructura sectorial también se registran cambios importantes, durante los setenta y previo a los cambios estructurales de la política económica de los ochenta, la región tenía su más alta participación estatal en dos grupos de industrias: 1) alimentos, bebidas y tabaco, y 2) textiles, vestido y calzado, concentrando ambos subsectores el empleo y el capital intraregional (ver cuadro III.9).

Para mediados de los ochenta, aparece el subsector de la madera y los muebles con un porcentaje mayor en el empleo estatal que los otros dos (31 y 32) ello sin duda responde al *boom* que se tuvo en la fabricación de muebles de madera en Ocotlán (como se verá en el capítulo IV); aún cuando estos siguen manteniendo en el conjunto regional las primeras posiciones en ambas variables. A mediados de los noventa, con casi diez años de reconversión y reestructuración manufacturera nacional, se hace evidente un cambio en la posición de cada subsector manufacturero con respecto al estatal, incrementa su participación en el subsector 33 en empleo y valor agregado; aparecen en escena los relacionados a la industria química y la de minerales no metálicos. El subsector de textiles es el que más pierde puntos porcentuales, mientras que alimentos se mantiene prácticamente igual (ver cuadro III.9).

En el acomodo intraregional, la industria de la madera y la fabricación de muebles tienen un mayor participación, quedando en segunda posición después de la alimentos y antes de la textiles en empleo, pero en cuarto puesto en el valor agregado (la química esta en segundo sitio, después de alimentos). Para inicios del actual siglo, con las transformaciones en los patrones de localización industrial en el estado de

Jalisco²⁷, es más evidente que la industria de alimentos y bebidas y la química son las mayores generadoras de valor agregado, mientras que los subsectores de alimentos y textiles se reposicionan en el empleo. El subsector 33 (donde está la rama de fabricación de muebles) tienen una ligera disminución en el empleo que lo coloca en tercer lugar, pero aumenta su participación en el valor agregado regional (ver cuadro III.9).

La característica de esta región desde hace poco más de treinta años son las industrias que tenían una estrecha conexión con el campo (agroindustrias, fabricación de lácteos y sus derivados, y la industria del tequila) y con la producción de bienes de consumo inmediato (talleres de confección, bordados, deshilados y muebles de madera²⁸). Manufacturas que se combinaban con otros giros industriales de una temprana relocalización industrial (ejemplo de ello son grandes empresas como Nestlé, Celanese e Industrias Ocotlán²⁹) que actualmente son más comunes, por ello, a lo largo de las carreteras estatales que unen a las localidades de esta región se observan naves industriales que parecen estar enclavadas en un paisaje rural, que no es el suyo, que poco a poco lo han ido transformando (como se verá en el siguiente capítulo IV).

²⁷ De acuerdo con el Gobierno de Jalisco (2007:102) desde 2001 hay un impulso al desarrollo regional a través del establecimiento de parques industriales. Dentro de las regiones que se han beneficiado está la Ciénega, las dos de los Altos, así como la Sureste. Los parques industriales se ubican en Zapotlán el Grande, La Barca, Lagos de Moreno, San Diego de Alejandría y Zapotlanejo.

²⁸ Para el gobierno estatal, la región posee un gran potencial para constituirse como una de las principales zonas en la producción de muebles y de servicios turísticos (Gobierno de Jalisco, 2007:41).

²⁹ Empresa de dedicada a la fabricación de textiles y que perteneciera al grupo Saba.

Cuadro III.9. Participación por subsectores en la Región Ciénaga, 1975-2004

Subsector	Participación en el total estatal						Participación en el total regional									
	1975		1986		1994		2004		1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
3																
31	5.6	5.1	5.2	1.2	5.4	4.6										
32	11.2	28.8	9.3	26.5	4.8	6.5										
33	2.6	1.6	10.0	12.2	17.0	17.4										
34	0.6	0.3	0.6	0.1	0.9	0.4										
35	2.5	1.8	1.1	-0.2	5.7	6.3										
36	1.9	0.3	1.1	0.2	5.9	2.4										
37	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0										
38	0.4	0.1	0.6	0.2	1.7	0.4										
39	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.3										

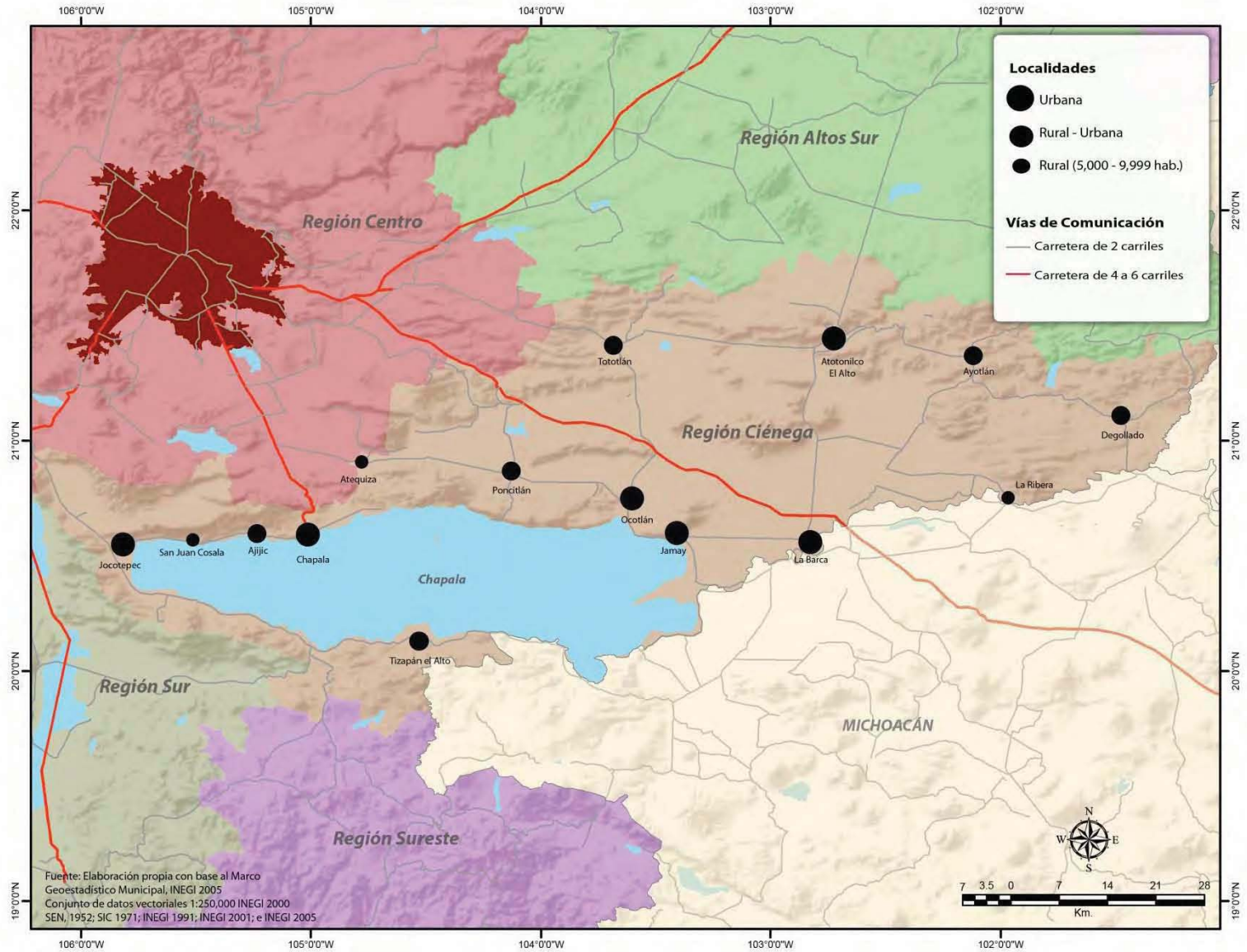
FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Son dos los municipios que han sido los más “beneficiados” con el crecimiento industrial, Ocotlán y Poncitlán, el primero con una localidad urbana en donde se asienta gran parte de las manufacturas y el segundo, con su cabecera en proceso de transición, pero con un importante número de naves industriales asentadas a lo largo de la carretera estatal que une a las cabeceras de ambos municipios y se prolonga para interceptarse al poniente con la autopista Guadalajara-Chapala y al oriente con la zona agropecuaria de la Ciénega y de ahí al Bajío. Otros dos municipios que han ido adquiriendo mayor presencia en la actividad manufacturera son La Barca (en la misma ruta de los dos anteriores) y Atotonilco el Alto, al norte de la región, que tiene una fuerte relación con Arandas (Altos Sur) por la industria del tequila, que es su principal actividad (ver Mapa III.3).

Para el caso de Ocotlán hay dos hechos de gran importancia con respecto a la actividad industrial, el primero se da en el marco de la reforma del gobierno estatal de principios de los años treinta (Ley de Protección a la Industria (1932)) que si bien estaba dirigida a apoyar la instalación de industrias de capital nacional, mediante una exención permite la solicitud de la empresa extranjera Nestlé para localizarse a orillas de la cabecera municipal (Arias, 1983:22). El otro hecho se da a finales de los años cuarenta con la implantación de la industria química Celanese en la demarcación de Poncitlán, pero espacialmente más ligada a la localidad de Ocotlán (se ubica a menos de 3 km.). Con estas empresas se inicia un crecimiento de población empleada en el sector secundario y una transformación de la base económica, que sería el cimiento para el crecimiento y consolidación de la industria del mueble. Después de esos dos casos los apoyos e inversiones no fueron significativos para la actividad manufacturera, por ejemplo, durante gran parte de los noventa el capital se canalizó al sector terciario (González, 1997:241).

Poncitlán es un caso interesante, ya que con la localización de Celanese el censo de 1975 señala un peso importante de las industrias químicas (sin embargo, está agrupada con la industria del textil y vestido por lo que no es posible tener un dato preciso), posteriormente llega la industria textilera de la familia Sabas lo que vuelve a reflejarse en el censo económico de 1986 con la reaparición de los textiles. En los años posteriores vuelven a manifestarse cambios, a mediados de los noventa son las industrias de alimentos y nuevamente la química y en el 2004 hay una gran variedad de empresas: fabricación de dulces y chocolates (Empresa Montes); talleres de hilado y tejido, así como de confección (en la cabecera municipal); químicas básicas, farmacéutica y del plástico (Celanese); así como fábricas de muebles provenientes de Ocotlán (ver cuadro III.10).

Mapa III.3. Región Ciénega



En el municipio de La Barca, se observa la participación de las industrias de alimentos desde 1975 en el empleo y valor generado. Es hasta 1994 donde se observa un cambio en el tipo de industrias, a las existentes se agregan empresas de minerales no metálicos y metálicos que emplean poco personal, pero sí generan parte del valor agregado municipal. Para 2004 la situación continúa igual con empresas de molindas de cereales y otros productos agrícolas (Harinera Guadalupe es una de ellas), de alimentos para animales, fábricas de cemento, cal, yeso, etc. y en menor medida fábricas de muebles (ver cuadro III.10).

Atotonilco el Alto ocupa el tercer sitio en la manufactura regional, particularmente por la industria de las bebidas y la confección (que se encuentra en disminución). En 2004 la industria del tequila es la más importante tanto en el empleo como en el valor generado, en este municipio como en muchos otros de la región y de la Altos Sur la siembra de agave y la producción de tequila han desplazado a otras actividades. Todavía existen unos 30 talleres familiares de ropa de dama y abrigos con aproximadamente 400 empleos directos³⁰. El capital es local, pero le trabajan a otras empresas nacionales (Montemorelos) y extranjeras (Coppel y Wal Mart), solo cuatro o cinco cuentan con diseños propios. Este tipo de industria se dio más por imitación ya que se inicia posterior a la que se da en Zapotlanejo y Ayotlán.

En Ayotlán la industria de la confección se inicia alrededor de 1965 y actualmente es la de mayor peso. Son talleres pequeños (10 a 15 personas) que trabajan con diseños propios y algunos han puestos sus tiendas de venta de fábrica, aunque la mayoría (70% de la producción) vende fuera del municipio en las ciudades de Guadalajara, Moroleón, Zapotlanejo y Villa Hidalgo. La industria va a la baja por los altos costos de fabricación, la adquisición de telas (importadas) a muy alto precio y la competencia

³⁰ Con información obtenida en entrevista con el jefe del área de promoción económica, Ing. Villalobos y el Sr. Valentín Orozco Orozco, del Ayuntamiento de Atotonilco el Alto el 14 de noviembre de 2007.

con prendas de manufactura extranjera (particularmente china) más económicas³¹. En los municipios restantes el patrón industrial está cargado hacia las industrias de alimentos: conservas en Chapala, confitería y dulces en Jamay, lácteos e industria de la bebida en Tototlán y alimentos para animales en Degollado. Aunque en Jamay también se registra industria de plástico y en años más recientes fábricas de muebles (que genera mayor valor); mientras que el trabajo de cantera en Degollado es la primera actividad en creación de empleo y capital (ver cuadro III.10).

Cuadro III.10. Participación en el municipal por subsectores manufactureros, 1975 - 2004

Municipio	Subsector	1975		1986		1994		2004	
		Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Ocotlán	31	72.4	97.5	37.9	30.4	21.1	56.7	19.5	36.7
	32	3.9	0.3	2.3	3.3	21.8	20.6	1.0	0.4
	33	17.1	1.7	53.2	61.7	44.6	20.6	65.2	52.6
	34	2.8	0.4	1.4	0.7	1.3	0.4	1.5	0.8
	35					0.3	0.1	1.3	2.5
	36	0.0	0.0	1.1	0.4	3.0	0.2	3.2	1.1
	37								
	38	3.9	0.2	3.3	3.3	7.6	1.4	7.5	5.7
	39					0.2	0.0	0.8	0.3
Poncitlán	31	0.0	0.0	14.0	1.2	24.5	23.0	22.8	18.7
	32	0.0	0.0	80.2	99.6	0.3	0.0	28.9	15.0
	33					6.3	3.2	4.8	2.0
	34	0.0	0.0			0.3	0.0	0.2	0.0
	35	0.0	0.0	5.6	-0.8	65.9	73.0	40.1	63.8
	36	0.0	0.0			0.9	0.1	1.3	0.1
	38	0.0	0.0	0.3	0.0	1.8	0.7	2.0	0.4
La Barca	31	72.5	92.5	81.1		65.5	78.1	71.3	85.1
	32	3.6	1.1	0.6	-1.3	2.3	0.2	0.6	0.2
	33	0.0	0.0	0.7	-0.8	9.7	1.0	4.5	2.2
	34	0.7	0.3			3.2	0.3	2.0	1.5
	35					0.2	0.0	0.2	0.0
	36	18.7	4.8	11.9	-7.5	5.9	18.4	13.9	8.1
	38	4.4	1.2	5.7	-8.8	13.3	2.0	7.2	2.9
	39							0.3	0.0

³¹ Información obtenida en entrevista directa con el jefe del área de promoción económica del Ayuntamiento, Sr. José Luis Gerardo Nava Morales el 14 de noviembre de 2007.

Atotonilco	31	59.2	70.6	70.6	88.2	65.9	83.2	49.7	72.7
	32	30.1	20.1	18.5	6.0	13.2	5.7	17.2	5.0
	33	2.1	1.1	0.8	0.7	6.4	2.2	7.2	4.1
	34					1.0	1.1	0.7	0.3
	35	4.0	5.6			3.4	2.4	2.0	2.0
	36	0.0	0.0	4.2	3.3	0.8	0.2	1.8	0.8
	38	4.6	2.7	5.9	1.8	9.3	5.3	21.4	15.1
Ayotlán	31			30.9	41.4	15.5	15.5	14.4	20.5
	32			60.0	44.8	76.0	80.8	44.8	68.5
	33					0.2	0.3	1.3	0.6
	34							0.1	0.1
	36							0.1	0.0
	38			9.1	13.8	3.9	1.7	3.3	2.3
	39					2.4	1.3	35.9	7.9
Jamay	31	70.7	71.1			51.9	38.1	46.0	68.1
	32			44.4	49.2	0.6	0.1	11.6	6.3
	33	0.0	0.0			5.8	1.6	19.8	17.0
	34								
	35			36.1	37.7	25.0	52.6	9.5	3.3
	36	17.1	21.3			5.8	3.2	3.6	1.3
	38	12.2	7.6	19.4	13.1	9.6	3.4	9.5	4.0
Tototlán	31	100.0	100.0			80.4	98.1	52.9	96.2
	32					1.4	0.2	1.4	0.6
	33					4.7	0.3	39.0	2.8
	34					0.0	0.0	1.0	0.0
	36					0.0	0.0	2.0	0.3
	38					13.5	1.4	3.1	0.0
	39					0.0	0.0	0.7	0.1
Chapala	31	19.1	2.4	57.8	73.5	38.6	47.3	41.9	54.4
	32	79.5	97.6			5.0	3.6	2.0	0.2
	33	1.4	0.1	27.2	12.0	5.2	2.3	15.8	17.7
	34					0.6	0.2	0.6	1.7
	35	0.0	0.0			10.8	17.1	0.3	0.2
	36	0.0	0.0	3.4	5.1	31.5	24.7	25.3	14.9
	38			11.6	9.4	7.9	4.6	13.7	10.4
	39					0.3	0.1	0.5	0.3
Degollado	31	58.2	78.2	60.3	69.8	32.2	73.1	24.2	29.7
	32	5.5	1.4			6.6	1.6	22.0	16.3
	33					0.9	0.1	2.5	0.8
	34							0.2	0.3

35								0.3	0.7
36	36.3	20.4	26.5	20.6	38.2	12.4	38.8	39.1	
38	0.0	0.0	13.2	9.5	22.1	12.8	12.1	13.1	

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaria de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Notas: Se omitieron aquellos subsectores que no tienen datos en algunos de los municipios de la región. No se incluyeron los otros cuatro municipios de la región por no ser tan significativa su actividad manufacturera.

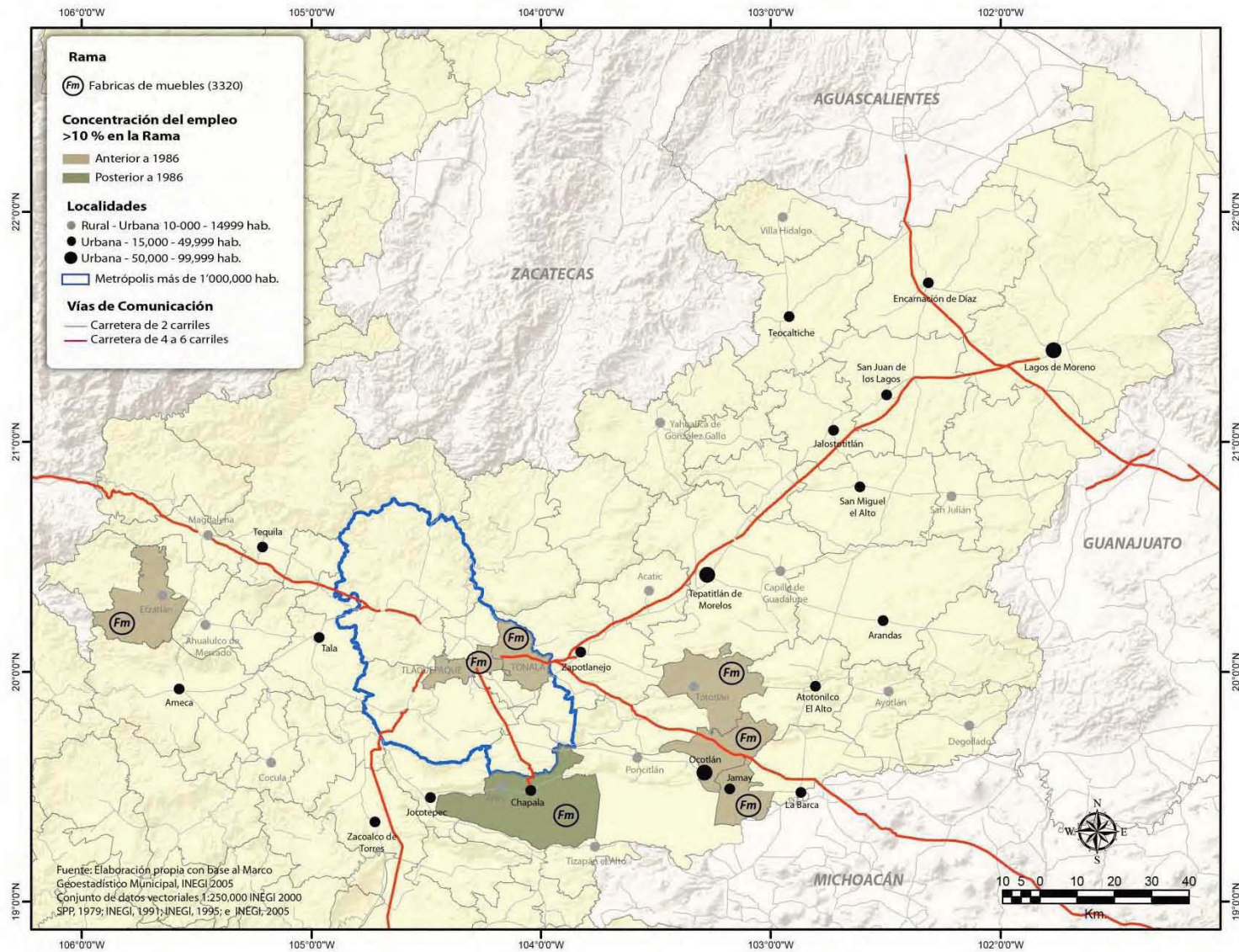
Como se vio en los apartados desarrollados anteriormente la manufactura tradicional³² de estas cuatro regiones, como la del vestido y la del mueble, parecen haberse ido conformando por iniciativas locales y bajo políticas nacionales y estatales algunas veces favorables y otras restrictivas. La forma en que trabajan estas empresas es diversa, en algunas de ellas pueden notarse iniciativas para la consolidación de acciones colectivas de cooperación, pero en otras sigue prevaleciendo la acción individual de la competencia. Una característica más que se dibuja es el entramado espacial de ciudades pequeñas y localidades rurales bajo las cuales proliferan, en especial en los Altos Norte y Sur y la Ciénega y que se encuentran interconectadas a través de la red estatal de carreteras marcando corredores y micro regiones especializadas que tienen como origen una práctica artesanal que deriva a una manufactura de más de 35 años y representa por lo menos 10 % del personal ocupado de cada municipio.

Un claro ejemplo, se puede observar en el mapa III.4, donde se representa la distribución del personal ocupado en la rama de fabricación de muebles de madera por municipio, siguiendo los criterios antes enunciados: presencia de esta rama en los datos censales de 1976 y representación de 10% o más del empleo manufacturero municipal. En el mapa es posible observar como esta práctica se encuentra

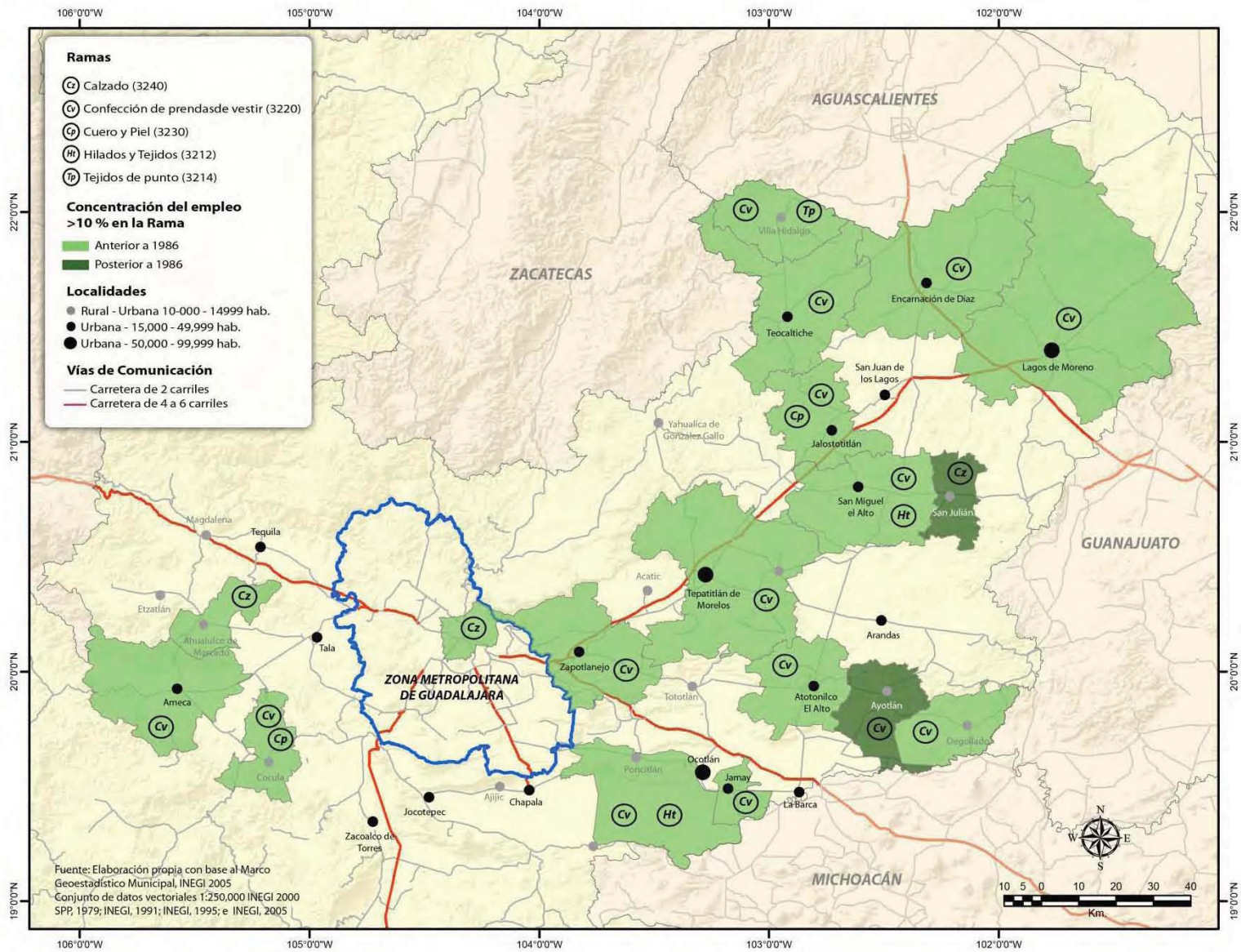
³² La industria de los lácteos tiene una larga historia en las regiones de los Altos Norte y Sur y de la Ciénega, muy ligadas a la crianza de ganado bovino y a una industria artesanal de quesos y dulces de leche. Sin embargo, en la actualidad no es posible observar sistemas productivos locales, ya que las grandes empresas lecheras (muchas de ellas transnacionales) tienen controlado la producción y el mercado de leche industrializada, por lo que solamente a nivel de empresa micro se elaboran derivados lácteos y dulces para distribuirlos a nivel regional en una pequeña escala. Los ganaderos han formado en algunos municipios cooperativas de consumo y de producción receptora de leche, la cual venden posteriormente a las empresas grandes.

concentrada en dos áreas, la que más interesa es la que está en la región Ciénaga (Ocotlán-Poncitlán-.Jamay-Tototlán), porque cumple con otra condición que es desarrollarse en pequeñas localidades urbanas y rurales, así como, formar una red productiva interconectada en el espacio. La otra área en importancia corresponde a la zona metropolitana de Guadalajara, que como se expuso en apartados anterior, había concentrado históricamente las actividades manufactureras.

Mapa III.4. Industria tradicional del mueble de madera en Jalisco, 1975-2004

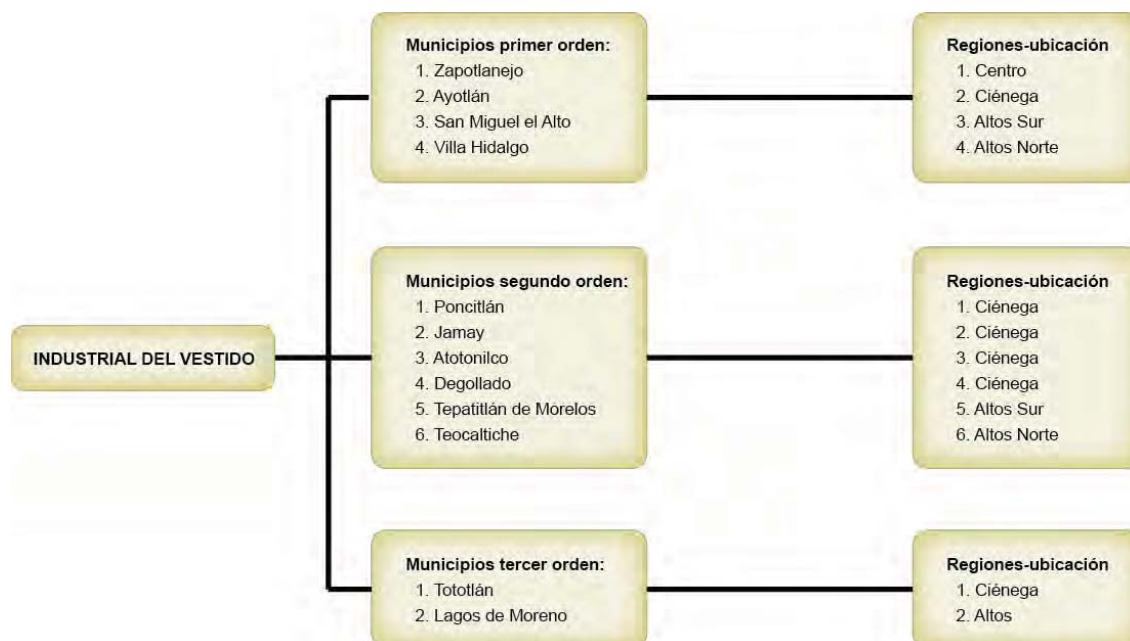


Mapa III.5. Industrias tradicionales de curtiduría, calzado, textiles y confección en Jalisco, 1975-2004



Otra condición de estas industrias es el predominio de micro y pequeñas empresas, en muchos casos de tipo familiar, que dejan ver *a priori* fuerte identificación con su trabajo, un conocimiento tácito heredado (*saber cómo*) y una práctica empírica de formación de redes (*saber quién*) y cultura empresarial. Estas características permiten suponer la posibilidad de sistemas productivos locales en los términos analizados en el primer capítulo de esta investigación. En el caso de la industria del vestido, los productores de Zapotlanejo, Villa Hidalgo y San Miguel el Alto tienen importantes relaciones y flujos entre sí, aunque son más de corte comercial que productivo; sin embargo, en cada ciudad es posible ver acciones para la conformación de Sistemas Productivos Locales, que de lograrse generarían un efecto difusor a otras localidades de las tres regiones involucradas (Centro, Altos Sur y Altos Norte) armando un entramado territorial de cooperación, competencia e interdependencia (ver Mapa III.5 y figura III.1). No es el caso de Ayotlán donde los fabricantes no han logrado crear redes de cooperación para capitalizar sus ventajas.

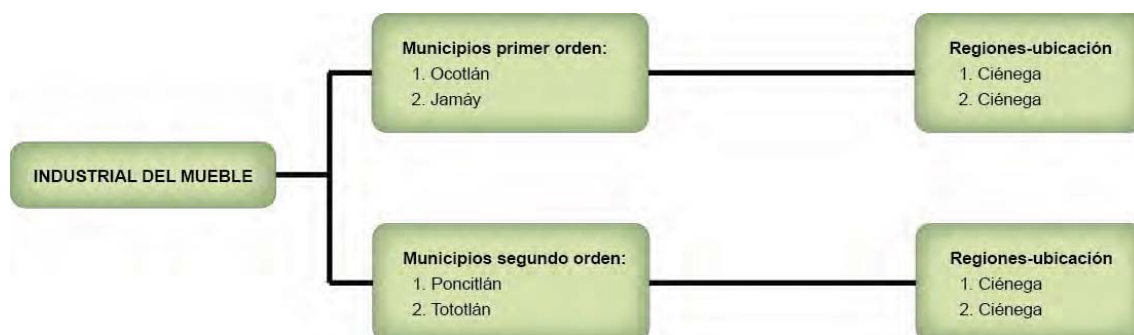
Figura III.1. Jerarquía de los municipios de acuerdo con la importancia de la confección



FUENTE: Elaboración propia con información recabada en trabajo de campo e INEGI, 2005, variable personal ocupado. Nota: El orden jerárquico está en función de si es la principal actividad manufacturera del municipio por empleo generado, pero también se sustentan en la información recabada en las entrevistas y documentos oficiales de los Ayuntamientos (Informes de Gobierno 2006).

Por lo que respecta a la industria del mueble, está más focalizada en algunos municipios de las regiones Centro y Ciénega, sobre todo en Ocotlán y municipios circunvecinos, en donde se perfila como un sistema productivo local. Entrevistas realizadas a funcionarios del Ayuntamiento y de la asociación de fabricantes de muebles de Ocotlán permite determinar una identificación de la sociedad con la actividad y la existencia de redes familiares y de amistad que la han fortalecido. Además los datos estadísticos establecen la importancia de la actividad a nivel municipal, una especialización productiva y un proceso de difusión desde Ocotlán hacia otros tres municipios, hechos que se corroboran con la observación de plantas de reciente creación al pie de las carreteras (ver figura III.2).

Figura III.2. Jerarquía de los municipios de acuerdo con la importancia de la fabricación de muebles



FUENTE: Elaboración propia con información recabada en trabajo de campo e INEGI, 2005, variable personal ocupado.

Nota: El orden jerárquico está en función de si es la principal actividad manufacturera del municipio por empleo generado, pero también se sustentan en la información recabada en las entrevistas y documentos oficiales de los Ayuntamientos (Informes de Gobierno 2006).

III.3 Las estadísticas de la industria del mueble en la región Ciénega

III.3.1 Industria mueblera en México y Jalisco

Esta industria es una de las manufactureras más antiguas del mundo y en México se caracteriza por ser en su mayoría artesanal y la diversidad de los bienes elaborados con distintos materiales (madera³³, metálicos y derivados). Siendo los de madera los que se producen en mayor volumen y generan eslabonamiento con seis ramas industriales: a) maderera (tablones de madera, triplay, conglomerados, MDF, etc.), b) textiles para los recubrimientos, c) plásticos para soportes, partes, rellenos y acolchonamiento, d) herrajes para acabados y ensamblado, e) metal-mecánica para

³³ De acuerdo con las fuentes oficiales la información de la actividad se encontraba dividida en dos subsectores en los censos económicos, la fabricación de muebles de madera, junto con aserraderos, fabricación de maderas, triplays, tableros y colchones, en el subsector 33 y en el subsector 38 la elaboración de muebles metálicos. Al adoptarse definitivamente el nuevo sistema de clasificación de las actividades económicas, en el censo de 2004 desaparece dicha división y la fabricación de ambos tipos de muebles se registra en el 38.

maquinaria, equipo y herramientas, partes para muebles, cerraduras, chapas, tornillos, clavos, etc., y f) química que provee adhesivos, tintas, pigmentos y lacas. Uno de los eslabonamientos más fuertes es con la industria maderera, sin embargo, no siempre es con la industria nacional, ya que las maderas mexicanas tienen una calidad muy variada lo que obliga en el caso de los muebles de maderas preciosas a recurrir a la importación (Guerrero, 2003:73), esta situación se presenta también en el caso de los tableros de MDF (medium density fiberboard)³⁴.

En la segunda mitad de los noventa la del mueble se puede caracterizar como una industria de tradición familiar con establecimientos predominantemente pequeños (existe un desbalance entre un grupo reducido de grandes empresas altamente tecnificadas y un gran número de microindustrias dedicadas a la maquila) con poco capital que se refleja en el escaso equipo especializado y maquinaria semi industrial; productivamente se le considera medianamente desarrollada, con capacidad instalada ociosa, con bajos volúmenes de producción e intensiva en la mano de obra (Castro y Galán, 2003: 15 y 16). En otras palabras, no realiza un gran aporte al PIB, pero si una alta generación de empleo que está disperso en todo el territorio nacional; en 1996 su contribución al producto interno bruto fue por debajo de 10% (Guerrero, 2003:72).

Esta situación continua en la década siguiente, ya que en un informe de la Canacindra de 2005 (en Lozano, 2007:201) la industria mueblera nacional se identifica como de pequeña empresa³⁵, pero a diferencia de la italiana o la española (donde hay una tipología parecida y presencia de SPL asociados a esta actividad) no existe una

³⁴ Los tableros MDF (Medium Density Fiberboard) son contruidos con pequeñas partículas de madera (generalmente pinos) y pegamentos especiales, prensadas en condiciones de presión y temperatura controladas. Obteniéndose tableros de diferentes espesores estandarizados, con características mecánicas y físicas uniformes y bien definidas. Generalmente son de color claro y de superficie lisa y uniforme. Se le utiliza para múltiples propósitos como muebles, molduras, puertas, divisiones, etc. (<http://www.madereros.com/placas/placasmdf.html>, consultado el 25/10/2011).

³⁵ IVEX (2005, 5) reporta que del total de la industrias muebleras 86% son micro empresas, 11.5% son pequeñas y medianas y solo 2.5% son medianas y grandes compañías. Para 2008 el porcentaje de empresas micro había subido a 92%, según información de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (El Porvenir, 21 de enero de 2008).

especialización en líneas de producción y diseño, hay un bajo aprovechamiento de la capacidad instalada e insuficiente maquinaria especializada con lo que la catalogación que se le da es la de un país semi-desarrollado en este sector industrial.

Un estudio realizado por el Instituto Valenciano de la Exportación confirma los problemas de la industria mueblera mexicana, al considerar que en 2005 es una industria con poca resistencia al cambio y estilo predominantemente artesanal, sin embargo, a partir de mediados de los años noventa (con la apertura comercial) requiere hacer fuertes ajustes y adaptaciones en sus procesos y a utilizar su capacidad instalada en menor medida³⁶. Además que su mayor aporte a la economía se continua registrando en la generación de empleo más que en el valor de la producción (IVEX, 2005:4-5)

Por sus mismas condiciones económicas, tiende a estar cercana a los centros de consumo, más que a los centros de producción maderera en un afán de reducir el costo de transporte³⁷ y minimizar el movimiento de los muebles terminados; es además una rama industrial con un rezago en seguridad social de sus trabajadores, ya que solo un tercio de las empresas están afiliadas al seguro social (Guerrero, 2003:112-113). Por otro lado, algunas de las ventajas que pueden señalarse es la existencia de una mano de obra de alta creatividad e ingenio, adaptabilidad en el desarrollo de productos, trabajo artesanal “moderno” con base a técnicas aprendidas y muebles con denominación de origen en algunas regiones del país (Castro y Galán, 2003:17), elementos todos necesarios y deseables en un sistema productivo local.

³⁶ En dicho estudio se reporta una capacidad instalada utilizada a 60% con poco uso de maquinaria sofisticada, por lo que muebles que son necesarios realizar con maquinaria más sofisticada están fuera de competitividad en precio y calidad (IVEX, 2005:5).

³⁷ La presidenta del sector de la Industria Mueblera de la Canacintra señaló que uno de los problemas que enfrenta el sector es la limitación de la infraestructura portuaria, ferroviaria y que carretera que se agrava con las distancias que hay entre los centros de producción y de almacenamiento de las mercancías. Abundó que otros elementos en contra son el insuficiente abasto de materias primas, la legislación forestal y la limitada oferta de laminados (El Porvenir, 21 de enero de 2008).

La mayor cantidad de muebles producidos son para el hogar que incluyen recamaras, comedores y libreros (los otros grupos son oficina y cocina), están canalizados básicamente para el mercado nacional, en 1995 97% de la producción se quedó en México (Guerrero, 2003:99). Aún así está ubicado entre los 15 principales exportadores y al igual que otros países en desarrollo (como Brasil, China e Indonesia) importa muebles en bajo volumen (Kaplinsky, 2003 en Lozano, 2007:201). De la proporción exportada la mayor parte se destina a Estados Unidos, 77.4% de la producción exportada en 1997 fue para ese país; hay que señalar que en años más recientes el mercado estadounidense ha incorporado muebles provenientes de China, Taiwán, Indonesia y Malasia que por su bajo costo han desplazado a los mexicanos (Castro y Galán, 2003:15). En el 2006 se mantiene esa tendencia, ya que a pesar de que México se mantuvo en tercer lugar (con venta principalmente de sofás y sillones tapizados con estructura de madera, en menor medida partes para muebles de madera, mueble metálico para exteriores con cojines y partes para asientos), aunque muy lejos de China y Canadá, en los primeros meses de 2007 habían aumentado aún más las ventas chinas hacia el mercado estadounidense (Revista Internacional Informativa del Sector Mueblero, 2007).

A pesar de las condiciones bajo las cuales se desarrolla, fue una de las industrias a nivel nacional que tuvo crecimiento positivo durante las décadas de los ochenta y noventa, junto con las de alimentos, bebidas y tabaco y de maquinaria y equipo (ver cuadros estadísticos de capítulo II). De hecho, entre 1988 y 1993 creció con un tasa de 7.9% en el empleo, mientras que la tasa de la manufactura fue apenas de 4.2% (IVEX, 2005:5). Lo que sí se aprecia es que en los últimos años se da una mayor concentración geográfica en la parte central del país y un aumento de micro empresas con predominio de autoempleo (Ruiz, 2002 en Lozano, 2009:16).

El censo de 2004 revela que sí bien hay presencia de la industria del mueble en los 32 estados del país, 70% del empleo y 79% del valor agregado se genera en sólo ocho

entidades: Jalisco, Distrito Federal, México, Baja California, Michoacán, Nuevo León, Chihuahua, y Puebla; siendo Jalisco quién genera más empleo, mientras que en la capital del país se obtiene el mayor valor agregado (ver cuadro III.11). Como puede observarse, Jalisco, entidad donde se encuentra la micro región del mueble ocotlense, se encuentra bien posicionado en los primeros lugares; incluso en el número de establecimientos ocupa el tercer sitio (Lozano, 2009:12-13).

Cuadro III.11. Participación de la industria del mueble por Entidad Federativa, 2004

Estado	Empleo	Valor agregado
Nacional	130,870	10,706,684
Jalisco	14.5	13.5
México	12.6	13.2
Distrito Federal	12.0	15.1
Subtotal	39.1	41.9
Baja California	10.1	14.1
Nuevo León	6.5	7.0
Chihuahua	5.2	7.6
Subtotal acumulado	60.9	70.6
Michoacán	5.0	2.7
Puebla	4.3	3.3
Subtotal acumulado	70.2	76.6
Resto de los estados	29.8	23.4

Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI, 2005.

De tal forma, el estado de Jalisco se reconoce como uno de los principales productores de muebles. Y si bien existe esta actividad en varios de sus municipios, destacan dos municipios de la zona metropolitana (Guadalajara y Zapopan) y Ocotlán como los principales centros productores en 2004, situación que ha sido casi igual desde hace dos decenios (ya que solo se han movido de posición Ocotlán y Zapopan).

De acuerdo con los datos del censo de 2004, la rama manufacturera que agrupa a la fabricación de muebles (3320) participa con 7.3% del número de establecimientos, 5.7% del empleo y 2.0% del valor agregado censal manufacturero, porcentajes que no

dejan de ser significativos ya que hablamos de tan sólo una rama, además de una industria que presenta problemas en su productividad y competitividad, que se distinguen más por su generación de empleo. En el caso de los centros productores, se destaca Ocotlán, ya que a pesar de no estar en la zona metropolitana (con los beneficios que ello conlleva) si tiene una clara participación en el estatal con 18.7 y 17.2% de empleo y de valor, respectivamente.

Al igual que en el nivel nacional, la actividad ha tenido que evolucionar y adaptarse a nuevos parámetros en el tipo de muebles, de producir y de materias primas utilizadas. En el caso de los muebles han cambiado de la fabricación de colchones, mueble rústico y de consumo popular, predominantes en los ochenta, al mueble para el hogar de estilo contemporáneo, clásico y en menor medida rústico (con predominio de recámaras, salas y comedores) a principios del siglo XXI (Lozano (2007:202 y 2009:14).

En cuanto al uso de la tecnología, más de 50% del empresariado utilizan los recursos domésticos, el resto la adquieren desde otros países, siendo Estados Unidos el principal proveedor (35.1%) seguido de Italia. La visión que tienen los empresarios es que su producción al ser artesanal-manual no requiere de una actualización tecnológica constante (Lozano, 2007:206); sin embargo, en el caso de los muebleros de Ocotlán lo que está presente es la falta de liquidez para invertir en este rubro. Una situación que marcó el cambio en la forma de producir en el último cuarto del siglo XX fue la incorporación del aglomerado y el MDF como materias primas principales, que desplazaron a la madera natural y permitieron realizar una producción en serie de varias partes de los muebles.

Lozano (2009:17) señala también que el hecho de que la industria de Jalisco se enfoque básicamente al mercado nacional, puede representar, en un momento dado, una debilidad para el sector ya que no se ve “obligado” a innovar y elevar competitividad. Sin embargo, los jaliscienses están conscientes de sus fortalezas y

debilidades en este sector, por un lado, aportó 11% del PIB nacional del sector y generó más de 10 mil empleos directos; pero por otro lado, tiene tareas pendientes como volver positiva su balanza comercial externa, crear plantaciones de maderas comerciales para el abasto de madera³⁸ y establecer un centro de diseño para capacitar y apoyar a los industriales para que puedan competir a nivel internacional (El Informador, 2009).

Un dato del peso del sector del mueble jalisciense es que de las siete ferias que se realizan a nivel nacional, dos de ellas son organizadas en el estado por instituciones privadas. Sobre estas últimas se deben mencionar a la Asociación de Fabricantes de Muebles del Estado de Jalisco (AFAMJAL) fundada en 1979 con 88 socios, la Cámara de la industria mueblera del Estado de Jalisco (CIMEJAL) establecida en 1999 y la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO) creada en 1996 con 66 socios activos. Así mismo están las instituciones públicas de Jalisco que favorecen la innovación: Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (COECYTJAL) que han apoyado proyectos como la creación del Centro Articulador del Sector Mueblero de Jalisco (encabezado por AFAMJAL), Instituto Jalisciense de la Calidad que tiene como propósito la difusión de la cultura de “calidad” y la asistencia técnica y capacitación para la mejora de los procesos y la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (SEPROE) que promueve la cadena de la industria del mueble (El Informador, 2009).

Ante la importancia que tiene la industria del mueble jalisciense se han dado pasos para lograr un mayor desarrollo de la actividad; por parte de AFAMJAL y CIMEJAL hubo una propuesta de crear un centro para la integración de la cadena productiva madera-muebles y la mejora de la competitividad del sector, sin embargo no logró

³⁸ De acuerdo con el subgerente del sector muebles y regalos de Bancomext, el país (y el estado de Jalisco) debe asegurar producir la materia prima, ya que los países proveedores de insumos (Brasil, Chile, Polonia y Taiwán) ya no sólo exportan insumos sino que ya fabrican muebles y están compitiendo con los muebles mexicanos en el mercado internacional (El Universal, 23 de enero de 2006).

concretarse ya que “no respondía a las necesidades de las empresas”. Posteriormente AFAMJAL ha puesto en marcha un Programa Integral de Desarrollo (PIDE) que tiene como objetivo “el desarrollar la industria del mueble incrementando sus ventas, su productividad, sus márgenes de utilidad, y el valor agregado en sus productos mediante tecnología y diseño, a través del establecimiento de proyectos a largo plazo que tienen que ver con la creación de un centro tecnológico de madera que contempla el diseño y la innovación de muebles, así como un centro de formación, sin embargo, los resultados todavía no se han materializado (Lozano, 2009:18-19).

Resumiendo, Jalisco esta en los primeros lugares, siendo la zona metropolitana de Guadalajara y Ocotlán los principales centros productores. Es una actividad que tiene elementos para integrarse en un sistema productivo local, sobre todo en Ocotlán, sin embargo, es también una actividad que presenta problemas a su interior y con la competencia de productos de otros países tanto con la importación como la comercialización al extranjero. En el siguiente apartado se plantearán los datos estadísticos que permitan entender más el comportamiento de la actividad en Ocotlán y los municipios que lo rodean.

III.3.2 Los datos para la industria del mueble en Ocotlán y municipios aledaños

Como se estableció en el capítulo primero, los sistemas productivos locales son resultado de la combinación de territorios económicos dinámicos y una organización sociocultural endógena que genera externalidades positivas para el conjunto de empresas. En los siguientes párrafos se expondrán las características encontradas para la industria del mueble en Ocotlán y otros municipios para dejar asentada el peso de esta actividad en las economías locales; sin embargo, es también necesario señalar que hay otras prácticas, algunas de ellas asociadas al mueble y otras independientes, que en conjunto crean la dinámica territorial.

En Ocotlán otras actividades manufactureras que son importantes en la generación de empleo y valor agregado se encuentran agrupadas en el subsector 31, y son las de fabricación de productos lácteos (3112), fabricación de alimento para animales (3122), tortillerías (3116) y panaderías (3115) (éstas dos últimas por el tipo de producto y mercado de consumo no son apropiadas para hablar de una base económica). En conjunto participaron en 2004 con 18.4 y 36% de población ocupada y valor agregado, respectivamente, aunque desde 1986, su tendencia es a la baja en el empleo y muy fluctuante en el valor (ver cuadro III.12). En el caso de los lácteos, se puede mencionar la importancia que tiene la industria Nestlé en la ciudad como generadora de empleo, además de la existencia de productores artesanales de quesos para el mercado regional.

En el caso de la fabricación del mueble de madera (3320) los datos estadísticos confirman su creciente importancia, el censo de 1986 indicaba que más de 50% de la población ocupada en la manufactura estaba en la fabricación y reparación de muebles de madera, actividad que generaba 61.7% del valor agregado; es en esta década cuando se inicia la producción en serie del mueble, aunado a un crecimiento en el número de talleres y pequeñas empresas. A mediados de los noventa se presenta una baja importante en ambas variables, en el empleo se da una competencia con otra industria que aparece posterior a 1986, la de fabricación de textiles de fibras blandas³⁹. En el caso del valor agregado lo que se presentó fue un repunte de la producción de lácteos, aunque su personal ocupado siguió sin cambios, lo que indicaría un aumento de la productividad en ese sector; mientras que decayó en el mueblero.

³⁹ Esta rama parece tener una existencia muy frágil, ya que desaparece para el último censo económico y no aparece registrada en el censo de 1986.

Cuadro III.12. Principales ramas manufactureras y ramas asociadas al mueble en Ocotlán, 1975-2004

Rama	Subsector	1975		1986		1994		2004	
		Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
3112	31	72.4	97.5	24.6	23.7	8.6	52.4	6.1	16.6
3115				2.2	0.8	3.1	0.6	2.7	1.5
3116				7.8	4.1	3.6	0.9	4.1	2.5
3122				3.3	1.8	4.6	2.7	5.5	15.4
3212	32	3.9	0.3			19.1	19.8	0.0	0.0
3311						0.1	0.0	0.4	0.1
3320	33	17.1	1.7	53.2	61.7	43.9	20.4	64.7	52.4
3522								0.4	1.8
3612						2.6	0.1	2.8	1.0
3620								0.1	0.1
3812	38	3.9	0.2	1.5	1.4	4.0	0.6	3.2	1.7
3814						1.8	0.3	2.9	1.9
Subtotal		97.3	99.7	92.5	93.6	91.6	97.8	93.0	95.1
Resto de las ramas		2.7	0.3	7.5	6.4	10.2	2.5	7.0	4.9

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Sin embargo, en 2004 la fabricación de muebles presenta un porcentaje de 64.7 en empleo (por arriba de los años censales anteriores) y un valor agregado mayor a 50%. En resumen, se aprecia que con ciertas fluctuaciones (provocadas por la aparición de otras industrias o incrementos de productividad temporales de las ya existentes) la industria del mueble está posicionada como la más importante generadora de empleo y capital del municipio.

Aunque tiene como desventaja una producción con escaso diseño propio, un *saber hacer* empírico -dado por la repetición de maestro a aprendiz, la observación directa de los bienes fabricados, la imitación de modelos de las revistas especializadas y/o la petición expresa del cliente por un modelo específico-. Es un sector donde la imitación es una fuente constante de innovación adaptativa, es decir,

las empresas se encuentra a la expectativa de las novedades del mercado, y responden a los productos ofrecidos por los proveedores, más que a especializarse o basarse en el desarrollo tecnológico y desarrollar innovaciones de tipo incremental (Lozano, 2007:207).

Por lo que respecta a otras actividades manufactureras que podrían estar relacionadas como proveedoras de insumos, se identifican cuatro ramas: la de aserraderos y carpinterías (3311), la fabricación sustancias químicas (3522 - pinturas, solventes, tintes, etc.), la fabricación de vidrio (3620 - espejos y cristales) y la fabricación de estructuras metálicas (3812), que incluye la herrería (herrajes). De ellas, solo la de herrería aparece desde 1986 con fluctuaciones en el empleo y valor agregado entre cada año censal (ver cuadro III.12).

La de aserraderos aparece registrada en el censo de 1994, mientras que fabricación de vidrios y sustancias químicas es posterior a ese año (y su mayor aporte lo tiene con la participación por arriba de 1% en valor agregado). Por lo que se observa, la fabricación de muebles ha generado encadenamientos productivos con otras industrias proveedoras locales, si bien los datos estadísticos estarían indicando que el efecto en el empleo y el capital no es significativo (debe considerarse que la información tampoco permite asegurar que estas industrias estén realmente asociadas al sector del mueble) y en buena medida a que muchos de los productores siguen abasteciendo materia primas e insumos en otros centros productores como Guadalajara, Ciudad de México e incluso en el extranjero.

Por otro lado, es posible detectar una actividad que utiliza residuos de la industria del mueble como su materia prima, es la fabricación de materiales de arcilla para la construcción (3612 - ladrilleras). Desde 1994, esta rama va en aumento, con más de 2.5% del empleo, espacialmente se ubican en las colonias de más reciente formación, en donde también se encuentran gran número de micro y pequeñas empresas muebleras de quienes consiguen aserrín y astillas de madera para darle

consistencia a los ladrillos; así como estopa y otros desechos que son utilizados para alimentar los hornos (información obtenida en trabajo de campo).

Desde hace algunos años, se ha iniciado un proceso de relocalización de fábricas fuera de los límites de la ciudad e incluso del municipio. Son tres las causas: a) el aumento de las industrias del mueble en la ciudad de Ocotlán -hay una saturación de algunas colonias con talleres y fábricas-, b) el incremento de las rentas de las bodegas y su consecuente abandono, y c) la reubicación de aquellos empresarios que tienen el capital para la compra de terrenos (fuera de la saturación, pero lo suficientemente cerca para disfrutar de las ventajas de la economía de aglomeración). Es el caso de varias industrias que se han ubicado en los ejes carreteros o en localidades rurales. Una cuestión que se aprecia es que el proceso responde principalmente a la dinámica local; es decir las plantas relocalizadas provienen de Ocotlán o en su defecto de empresarios de los municipios circunvecinos; son muy pocos los casos en que son consecuencia de la llegada de capital externo al área.

Los datos estadísticos empiezan a reflejar este fenómeno para los municipios de Jamay, Poncitlán y Tototlán. En el caso de Jamay y Poncitlán, se tiene registrada actividad asociada a la industria del mueble (aserraderos y carpinterías) desde mediados de los noventa, mientras que del mueble se registra en 2004 con porcentajes significativos de empleo y valor agregado para el primero y más modesto para el segundo (la reubicación de plantas en este municipio es mucho más reciente, de hecho algunas están en construcción). Para el caso de Tototlán, el fenómeno es aún más actual, ya que solo hay datos de fábricas de muebles y carpinterías en 2004, lo que es interesante es que las industrias que están ahí han generado 34.2% del empleo (ver cuadro III.13), aunque el valor agregado no es tan significativo, porque la mayor parte lo concentra la fabricación de bebidas, en particular el tequila (3130)

Para el caso de las ramas que pueden estar encadenadas a la fabricación del mueble, en los tres municipios se tienen datos para aserraderos y la fabricación de estructuras

metálicas y herrería (3812). Solo en el municipio de Poncitlán la información para la herrería está desde 1986, en los demás casos es posterior. Incluso en Tototlán es hasta 2004 que se consignan valores y es en este municipio donde también hay datos para la fabricación de vidrio (3620), aunque es poco significativo para las dos variables. En los tres también se pueden identificar la fabricación de arcilla (3612), desde 1994 en Poncitlán y posterior para Jamay y Tototlán, sin que tengan un peso significativo en la economía municipal.

Cuadro III.13. Principales ramas manufactureras y ramas asociadas al mueble en Poncitlán, Tototlán y Jamay, 1975-2004

Municipio	Rama	Subsector	1975		1986		1994		2004	
			Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
Poncitlán	3119	31	8.6	2.2			19.6	22.5	15.8	17.2
	3212	32	83.3	93.3					20.2	14.1
	3220				80.2	99.6	0.3	0.0	8.6	0.8
	3311						5.4	3.0	0.4	0.1
	3320						0.8	0.2	4.4	2.0
	3513	35	8.6	4.6			59.6	66.3	21.5	28.3
	3522						1.9	0.9	11.4	19.1
	3560				5.6		2.8	3.5	7.2	16.4
	3612						0.5	0.0	1.2	0.1
	3812				0.3	0.0	1.4	0.5	1.1	0.2
	Subtotal					86.0	99.7	92.3	96.9	91.8
Resto ramas					14.0	0.3	7.7	3.1	8.2	1.7
Tototlán	3112	31	100.0	100.0	43.6	75.0	35.8	31.6	27.5	5.5
	3116				20.8	16.0	8.1	5.5	12.5	2.5
	3130						29.7	40.7	9.5	88.0
	3311								3.7	0.2
	3320						1.4	0.2	34.2	2.5
	3612								1.4	0.2
	3812				2.9	0.4	10.8	1.3	3.1	0.0
	Subtotal					67.3	91.3	85.8	79.3	91.8
Resto ramas					32.8	8.7	14.2	20.7	8.2	1.0
Jamay	3112	31	70.0	71.1			17.3	14.6	10.8	7.2
	3113								9.7	10.0
	3115						14.7	9.1	5.7	3.2
	3116				30.6	19.7	17.3	14.1	11.4	3.9
	3119								4.9	41.2
	3220						0.6	0.1	9.5	6.2

	3311					1.3	0.6	4.9	1.1
	3320					4.5	0.9	15.0	15.9
	3560			36.1	37.7	25.0	52.6	9.5	3.3
	3612	36	17.1	21.3				2.7	1.2
	3812	38	12.2	7.6		9.0	3.1	4.6	0.9
	3814			19.4	13.1	0.6	0.3	2.1	1.5
	Subtotal			86.1	70.5	90.3	95.6	90.7	95.7
	Resto ramas			13.9	29.5	9.7	4.4	9.3	4.3

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Nota: Poncitlán: subsector 32 incluye 34 y 35, subsector 36 y 38 en 1975; Tototlán: subsector 31 incluye 32, 36 y 38; Jamay: subsector 38 incluye 33.

La industrialización de esta parte del estado ha sido poco uniforme, al estar condicionada en un principio a las materias primas provenientes de las actividades agropecuarias de la región, además de la desconcentración de la zona metropolitana de Guadalajara hacia un “corredor industrial” desde esta ciudad hacia La Barca. Así, las actividades que han tenido o tienen una cierta relevancia para estos cuatro municipios tienen que ver con los derivados de la leche (la ganadería bovina y caprina es de tradición en ellos) y otras industrias asociadas como la fabricación de dulces y confitería que aparecen registradas en 1994 (Fabrica Montes en la cabecera municipal de Poncitlán); y otras actividades que responde más a intereses externos, como la industria de textiles, que generaba a mediados de los ochenta, la mayoría del empleo y el valor agregado en Poncitlán⁴⁰ ó la de fibras sintéticas y artificiales que generan empleo no sólo para Poncitlán, sino también en Ocotlán por estar la fábrica de Celanese⁴¹ muy cercana a esta última demarcación.

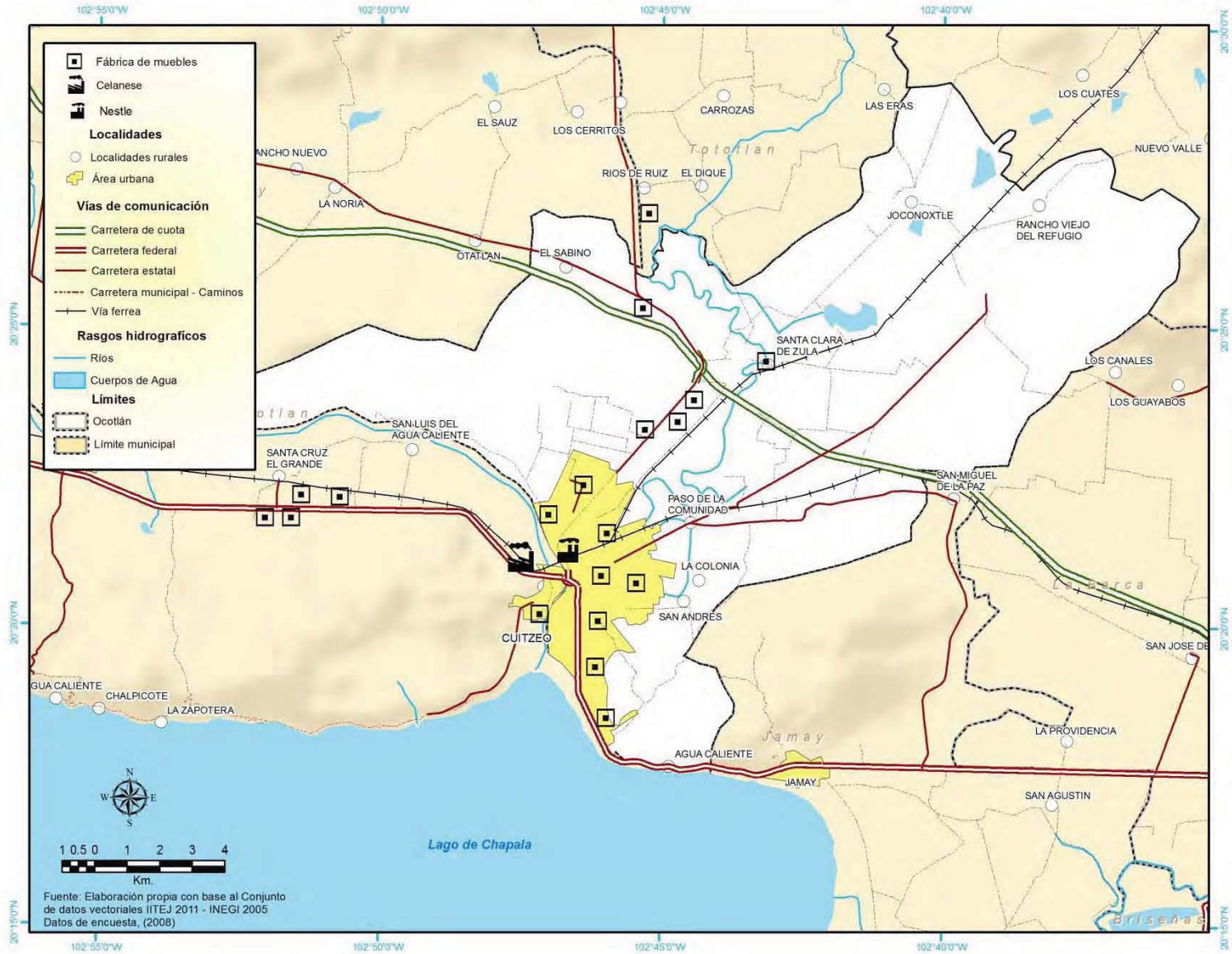
⁴⁰Industrias de Ocotlán era una empresa creada en 1962 por Isaac Saba Raffoul para la fabricación de textiles de fibras blandas; su mayor auge lo tuvo a finales de los setenta pero cerró en 2006 aún cuando los trabajadores siguieron laborando y solicitando su liquidación hasta mayo de 2007 que estalló la huelga (La Jornada, 24 de febrero de 2008, consultada el 28 de julio de 2008): Esta empresa generaba una parte importante del empleo y valor registrados en la rama manufacturera correspondiente (aunque aparece registrada en la 3220 que es la de la confección).

⁴¹ Esta planta se instaló en 1947 en la demarcación de Poncitlán, a menos de cinco kilómetros de la ciudad de Ocotlán; produce acetato de celulosa.

Para los municipios de Jamay y Tototlán, el desarrollo industrial es más reciente y sigue asociado a los productos de la actividad agropecuaria. Por ejemplo, en Tototlán está instalada una fábrica de leche pasteurizada “19 hermanos” que está compitiendo con las grandes compañías. En Jamay, la producción de queso artesanal (3112) para un consumo regional es también de relevancia.

De los cuatro municipios, el que se encuentra con un mayor desarrollo industrial es Ocotlán, situación que se explica en parte por su situación geográfica y su propio proceso histórico. A priori, los datos estadísticos nos indican que en este municipio y de forma más reciente en los otros tres, se empieza a generar una economía de aglomeración entorno a la fabricación del mueble, tanto por el número de talleres y plantas instaladas, como por otras manufacturas asociadas (Ver mapa III.6).

Mapa III.6. Difusión del Mueble



Para dar cierre a esta parte se presenta la siguiente información, que unido a lo expuesto en párrafos superiores permite vislumbrar que esta pequeña región cumple con características de los sistemas productivos locales comentados en el capítulo I apartado I.3.2. En ese sentido, el tejido de pequeñas ciudades y localidades rurales que sirven de soporte material e intangible a la actividad es una cualidad más que se observa. Al año censal de 2005, Ocotlán es el municipio con la localidad urbana más grande, de las cuatro, con casi 100 mil habitantes y en donde se concentra más de 90% de la población de todo el municipio (ver cuadro III.14). El crecimiento de Ocotlán no ha sido constante, desde que en 1950 alcanza los 15 mil habitantes.

Cuadro III.14. Población urbana y rural en los cuatro municipios, 1950- 2005.

Municipio	Localidad/ Condición en 2005	2005	%	2000	%	1990	%	1970	%	1950	%
Jamay	Total	21,223		21,157		19,145		12,735		10,057	
	Jamay/urbana	15,948	75.14	15,498	73.25	13,954	72.89	8,981	70.52	7,572	75.29
	Rurales	5,275	24.86	5,659	26.75	5,191	27.11	3,754	29.48	2,485	24.71
Ocotlán	Total	89,340		84,200		69,646		42,833		22,124	
	Ocotlán/urbana	81,165	90.85	75,942	90.19	62,595	89.88	35,367	82.57	16,853	76.18
	Rurales	8,175	9.15	8,258	9.81	7,051	10.12	7,466	17.43	5,271	23.82
Poncitlán	Total	43,817		40,827		32,259		22,067		13,238	
	Poncitlán/ transición	13,105	29.91	12,418	30.42	10,863	33.67	6,848	31.03	3,406	25.73
	Rurales	30,712	70.09	28,409	69.58	21,396	66.33	15,219	68.97	9,832	74.27
Tototlán	Total	19,710		20,034		18,717		15,757		10,899	
	Tototlán/ transición	11,147	56.56	10,467	52.25	9,207	49.19	6,999	44.42	4,805	44.09
	Rurales	8,563	43.44	9,567	47.75	9,510	50.81	8,758	55.58	6,094	55.91

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Economía Nacional, 1952; Secretaría de Industria y Comercio, 1971; INEGI, 1991; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

La otra ciudad sería Jamay, ciudad pequeña que apenas en 1990 pasó a tener más de 15 mil pobladores y que concentra $\frac{3}{4}$ partes de la población del municipio. Por lo que respecta a Poncitlán y Tototlán, son municipios que todavía no tienen una ciudad, su cabecera municipal está en proceso de transición. Hay una diferencia importante, el primero tiene un poblamiento más difuso, sólo 30% de su población vive en la cabecera, situación que se podría explicar porque al ser atravesado por el corredor

industrial, son las poblaciones cercanas a los emplazamientos industriales las que pueden estar creciendo en el marco del empleo industrial. Por su parte, Tototlán tiene una mayor concentración en la cabecera (56.6%).

De acuerdo con los datos anteriores, podemos ver que esta región está conformada por una malla de ciudades pequeñas y localidades rurales (bien conectadas por carreteras estatales), en donde Ocotlán estaría fungiendo como el principal centro de empleo y de donde parece estar difundiéndose la elaboración del mueble. En el siguiente capítulo se desarrollarán los actores y los procesos que han llevado a considerar a Ocotlán y su región como un sistema productivo local.

El sector del mueble en Ocotlán: el origen, las redes y las innovaciones del sistema productivo local.

En este capítulo se perfila al sistema productivo local del mueble de madera de Ocotlán, a través del análisis de los actores, sus relaciones y los procesos de innovación que se han establecido para la actividad. Además, se establecen los hechos que dieron origen y permitieron la consolidación del *saber cómo*, *saber quién* y *saber hacer* el mueble, desde hace aproximadamente 60 años. La casi totalidad de la información se consiguió de fuentes primarias, por medio de entrevistas semi-estructuradas y encuestas, así como notas y observaciones registradas durante el trabajo de campo (diciembre de 2007 a mayo de 2008).

Su estructura se concibe en cuatro apartados. En el primer apartado, se dará el contexto en que surge la actividad mueblera, primero como algo coyuntural, posteriormente como una actividad artesanal centralizada en unas cuantas familias y por último, el momento que se da el despegue a una práctica industrializada y la generalización de la actividad. En el segundo apartado, se caracteriza a la industria del mueble de madera mediante la identificación de elementos de un sistema productivo local: tamaño de empresas, segmentación productiva y del mercado, flexibilidad productiva, carácter del capital, entre los más importantes.

En el tercer apartado se identifican los actores individuales y colectivos que van entretejiendo las redes en torno y dentro de la actividad, sus debilidades y fortalezas, así como el sutil conocimiento tácito que se va creando del *saber cómo* y *saber quién*. En el último apartado se establece cuáles han sido las acciones emprendidas por los fabricantes de muebles para introducir innovaciones en productos, proceso y gestión, y cómo coadyuva el entorno socio-institucional a consolidarlas o las inhibe.

IV.1 Origen y evolución del *saber cómo* y *saber hacer* el mueble

Para la parte histórica, se trabajó con las entrevistas realizadas a familiares de los que son reconocidos como los impulsores de la fabricación del mueble y del documento de Mónica Ruiz¹ sobre Ocotlán. Los orígenes del territorio donde está asentado Ocotlán son prehispánicos, pero la conformación de lo que sería el municipio actual data del siglo XIX, cuando pertenecía al tercer cantón de La Barca; toda esta región tenía un gran peso en las actividades agrícolas y ganaderas del estado de Jalisco. En 1837 se separa de La Barca (estructurándose con las localidades de El Joconoxtle, San Martín de Zula, San Vicente, Rancho Viejo del Refugio, Santa Clara de Zula, San Andrés, El Sabino y Paso de la Comunidad), 24 años después se inician importantes obras de infraestructura fluviales (por encontrarse esta región en la confluencia del Lago de Chapala y los ríos Santiago, Cuitzeo y Zula) y terrestres que buscaban comunicarla con otras localidades (Ruiz, 2003:34-35).

A principios del siglo XX, Ocotlán vivía de la agricultura, la ganadería y el comercio, esta última actividad era muy importante. Ocotlán fue un puerto fluvial, en donde se concentraba todo lo que se producía alrededor del Lago de Chapala, tanto de Michoacán como de Jalisco, los productos eran transportados en canoas y distribuidos a Guadalajara, Ciudad de México y otras partes del país por ferrocarril (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008). El ferrocarril fue inaugurado en su ramal Guadalajara-Irapuato en 1888, con ello se da inicio al crecimiento económico de Ocotlán y de la región por medio de la construcción de caminos y medios de comunicación como el telégrafo, que tenían su base en esa ciudad (Ruiz, 2003:36).

Paradójicamente, la importante actividad comercial de Ocotlán, sufrió una baja con la creación de vías de comunicación, ya que se acortaron las distancias a la gran

¹ Ruiz (2003) Ocotlán, espacio de localización industrial.

ciudad de Guadalajara; pero de ahí se impulsa la actividad manufacturera. La actividad industrial, como tal surge a mediados de los años treinta, con la instalación de la primera fábrica de la empresa suiza Nestlé (ver Foto1) que llega al país y se instala aquí porque en la región había una gran producción de leche, anteriormente lo que existían eran pequeños talleres artesanales (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008).

Foto1. Primera fábrica de Nestlé instalada en México en 1935 en Ocotlán, Jalisco.



Fuente: Jorge Dolores, práctica de campo, 2009

Posteriormente, en 1947 se establece la empresa estadounidense Celanese Mexicana (ver Foto 2), que producía fibras sintéticas (ambas industrias al pie del ferrocarril) y con ello se da un importante impulso al empleo industrial y la transformación de Ocotlán (*Op. cit.*). A finales de los años cincuenta, desde el gobierno estatal se intenta "ordenar" el crecimiento industrial que se venía dando fuera de la zona metropolitana de Guadalajara, con el fin de servir de desahogo del incremento industrial que se estaba concentrando en Guadalajara, una medida fue la

construcción de la red carretera Guadalajara La Barca que uniría las localidades de Atequiza, Atotonilquillo, Poncitlán, Ocotlán, Jamay y La Barca, el resultado visible y a corto plazo de esta obra fue la instalación de nueve empresas en el área, que se conocería como el corredor industrial de Jalisco. Las empresas fueron: Molino arinero Azteca (1958), anamid de México (19 2), ndustrias Ocotlán² (19 3), Montes y Compañía (19 5), Ciba Geigy Mexicana (19 5), alleres Romero (19), Celulosa y Derivados (19 7), Prolesa (19 8), ndustrias Chavoya de Ocotlán (19 9) y Acero ndustrial de México (1970) (Ruiz, 2003:42).

Foto 2. Vista parcial de la industria Celanese instalada a las fueras de la ciudad de Ocotlán.



Fuente: Jorge Dolores, práctica de campo, 2009

Con la intención de lograr un desarrollo regional más equilibrado en el estado, los gobiernos de la década de los sesenta realizaron diversas obras de infraestructura vial y educativa en la región. El gran beneficiado fue el municipio de Ocotlán, que se perfilaba como el principal centro urbano del oriente jalisciense, ya que a la par del crecimiento industrial, se buscaba vincular y consolidar los diversos aspectos

² ndustria de fabricación de telas que se encuentra actualmente en huelga (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008).

culturales, educativos y de servicios de la sociedad (:44). En lo que se refiere a la cultura e identidad de la población, Ocotlán ha sido cuna de importantes acontecimientos de la historia (durante el mandato de Ivarro Obregón llegó albergar los poderes de la nación), después de la revolución fue un centro turístico de importancia nacional por la existencia del Lago de Chapala, también han vivido importantes familias rurales que han contribuido al crecimiento social y cultural y asentar las bases para una riqueza económica de la región (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008). En ese sentido la población de Ocotlán cuenta con una historia que los une, además de un acontecimiento religioso por la aparición del señor de la Misericordia en 1945 que fortalece las creencias e identidad locales.

De 1970 a 1980, los planes de desarrollo estatal impulsaron otros lugares, esto redujo en cierta forma la instalación de más empresas en el corredor; a n así hubo algunos programas tendientes a reforzar el desarrollo de la industria. Uno de ellos fue la realización de un estudio para la creación de un parque industrial en Ocotlán y la otra promover el establecimiento de industrias “selectivas” en las áreas más adecuadas del corredor industrial (Ruiz, 2003:4).

Como se observa en Ocotlán, Poncitlán, Jamay, y en menor medida, ototlán, existe una base industrial que se ha venido conformando a partir de los recursos locales y de iniciativas externas durante todo el siglo . Esta base, permitió el crecimiento urbano de Ocotlán (er Capítulo), el cambio de una economía primaria a una de corte más secundaria terciaria y posibilitó la formación de la industria del mueble de madera bajo un sistema de producción diferente al de la lógica de las grandes empresas.

El origen, propiamente, de la fabricación de muebles se encuentra en dos acontecimientos. El primero fue el establecimiento de Nestlé en la ciudad, ya que ello motivó que se tuvieran que contratar personas que supiera trabajar la madera para

realizar el mobiliario de la empresa. Así es como llega, Manuel Chavoya (

) junto con un grupo de carpinteros y ebanistas procedentes de Guadalajara y Chapala; una vez finalizado el trabajo el Sr. Chavoya permanece en Ocotlán, ya que su "buen trabajo" le abre las puertas de las familias acaudaladas que le encargan muebles para su hogar. Junto con sus hijos instala un taller y en 1950 le cede a su hijo Jesús la dirección de ese taller, llegando a convertirse en fábrica en 1955 (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008).

El segundo se da con el cambio de actividad económica de la familia Del Oro. A inicios de los años cincuenta, el Sr. Del Oro (padre del entrevistado) era un comerciante dueño de una tienda departamental, donde vendía (entre muchos otros artículos) muebles provenientes de Guadalajara o Ciudad de México. Parte de los muebles llegaban maltratados, con lo que el Sr. Del Oro tuvo que aprender a repararlos para poder venderlos y recuperar lo invertido; después que aprendió a reparar, sus mismos clientes le empezaron a pedir muebles sobre diseño, puertas, clósets. De tal forma que creció en esta actividad, y para 1958 puso una fábrica junto con sus hijos (entrevista con Felipe Del Oro, 1 de abril de 2008).

Ambas familias se reconocen mutuamente como pioneros del mueble en Ocotlán, aunque cada uno de los entrevistados pone en primer lugar a su familia. Lo que se traduce de las entrevistas, es que los muebles en Ocotlán no se corresponden con una actividad de larga tradición artesanal, sino que responde a condiciones muy concretas de una ciudad en pleno crecimiento a raíz del auge industrial que vivió en la segunda mitad del siglo XX. Aun así, al momento actual esta actividad lleva ya más de 50 años, por lo que es posible hablar de una tradición del mueble, que parte de las iniciativas de dos familias, que fueron las "cabezas" de las demás empresas.

Para Felipe Del Oro, ellos fueron la punta de lanza del surgimiento de otros talleres

La señora Emma Rivas, por su parte indica que el trabajo que realizan en sus talleres era con madera como la principal materia prima y era de tipo artesanal.

Para inicios de los sesenta (1962) se da un cambio muy importante, al llegar el aglomerado³ y poderse realizar el trabajo en línea. Fueron estas dos familias las que iniciaron el cambio de materia prima, aunque ya en esa década había otras empresas instaladas⁴. Emman de Efraín Magaña (de oficio joyero) se crea en 1968 y luego la empresa de Alfonso López en 1971. Posteriormente surge la empresa, creada por un antiguo trabajador de Emman, Manuel Ramírez. Emman y la empresa son de las fábricas más grandes de la industria del mueble en Ocotlán y se han diversificado tanto que tienen su propia área de producción de aglomerado (y posterior al trabajo de campo realizado en 2008, Emman inicio con la fabricación de MDF).

Emma Chavoya evoca que el impulso de la industria del mueble de madera se da a partir de los ochenta y que fue a partir de esta década cuando nacieron muchas empresas. El crecimiento de estas fábricas se combina con las reestructuraciones de las grandes industrias asentadas en la región, especialmente Celanese, que liquidaron un gran número de trabajadores, motivando que por necesidad o imitación parte de ellos se emplearan o crearan talleres y fábricas pequeñas.

El establecimiento de ese gran número de empresas, trajo consigo dos fenómenos muy importantes para la actividad. En primer lugar, la llegada de proveedores a partir de 1985, que venían de Guadalajara y Ciudad de México,

³ Existen tres tipos de materias primas utilizadas en la elaboración del mueble de madera: a) maderas comerciales o corrientes (encino, pino, mexquite, ocote, oyamel, roble y parota), b) maderas preciosas o finas (caoba, cedro blanco y rojo, ébano, y maple, muchas de ellas son importadas), y c) maderas aglutinadas resultado de prensar o comprimir residuos de aserrín, astillas y cortezas, para obtener tableros de partículas aglomeradas o tableros de fibra aglomerada, también algunos de ellos de importación (Echeverría, 2005:4).

⁴ Guerrero y Aceves (s f) en un trabajo inédito titulado "Análisis sectorial de la industria mueblera de Ocotlán" mencionan que a principios de los 60s inicia la elaboración de muebles de aglomerado, siendo los primeros en occidente en fabricar muebles con este tipo de materia prima y que otras empresas familiares se dan posteriormente: en 1970 surge MOA, 1974 ALA y en 1980 EMMAN.

principalmente (entrevista con Felipe Del Oro, 1 de abril de 2008) y que coadyuvaron a la formación de economías de aglomeración. En segundo lugar, la entrada al proceso productivo local de las grandes cadenas comercializadoras como Ele tra, Dico, Famsa, Coppel, Diana⁵, entre otras, en los noventa y que pusieron la balanza a su favor en la determinación de los precios y condiciones de transacción; anteriormente la cadena de distribución se daba con mueblerías grandes o pequeñas y el mercado era más regional (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008) (ver cuadro 4.1).

Cuadro IV.1 Cronología de la actividad mueblera en Ocotlán.

Siglo	Se crea el municipio de Ocotlán. Se impulsa el desarrollo en infraestructura vial para la integración al Estado.
Principios del siglo	Principales actividades productivas: Agricultura, Ganadería y Comercio.
Años 1930	Instalación de la fábrica suiza Nestlé. Llega Manuel Chavoya, carpintero, a elaborar el mobiliario. Al terminar, el señor Manuel Chavoya inicia un taller de carpintería para muebles.
Años 1940	Instalación de la empresa estadounidense Celanese en 1947. Con las dos grandes empresas se da un impulso a la actividad industrial en Ocotlán.
Años 1950	Manuel Chavoya le cede a su hijo Jesús Chavoya la dirección del taller, llegando a convertirse en fábrica en 1955. Se surge el taller de muebles de la familia Del Oro en 1958. Se realiza la construcción de la red carretera Guadalajara-La Barca.
Años 1960	Por gestión del gobierno estatal se inicia el Corredor Industrial, llegando más empresas a Ocotlán y sus alrededores. Hay más talleres de muebles, el aglomerado sustituye a la madera como materia prima principal y se inicia el trabajo en línea. Se crean otras empresas: Emman, de Efraín Magaña; Famsa, de Alfonso López y Ele tra.

⁵ En el informe de Echeverría, 2005: 23-30, se registra que las empresas comercializadoras que han entrado en Ocotlán tienen su origen en la fabricación de muebles y otros enseres, pero su crecimiento las ha llevado a convertirse en grupos que abarcan varias facetas del proceso y cubren varios mercados. Por ejemplo, el Grupo Ele tra se fundó en 1950 y es la cadena mexicana de mayor tamaño del país especializada en la distribución de mobiliario, artículos de decoración, colchones, somieres, electrodomésticos y aparatos eléctricos; se centra en mobiliario de gama económica y estilo clásico, moderno y rústico. Mientras que, Muebles Dico es una cadena de tiendas fundada en 1979 dedicada a la fabricación, importación y comercialización de mobiliario de hogar y cocina; forma parte del grupo Dico junto con la firma La Casa de las Lomas esta última especializada en la venta de muebles de gama media alta. Por su parte, Diana es una cadena de tiendas de descuento que se especializa en la comercialización de mobiliario (comedores, salones, dormitorios, auxiliar) de estilo clásico y moderno y gama económica y FAM A es una agrupación de fabricantes y distribuidores de mobiliario de hogar, cocina y oficina de estilo clásico, moderno y rústico y gama económica.

Años 1970	se reduce la instalación de empresas en el corredor industrial, continúan aumentando los talleres de muebles.
Años 1980	se registró un crecimiento en la industria del mueble: crece el número de empresas del giro, llegan proveedores de Guadalajara y Ciudad de México, principalmente, y entran las grandes cadenas comercializadoras (Eletra, Dico, Famsa, Copel, Imana, entre otras) al proceso productivo local.

Fuente: Elaboración propia con información de: Ruiz, 2003; Echeverría, 2005; entrevistas a: Emma Rivas de Chavoya (2008) y Felipe del Toro (2008).

Las tiendas comercializadoras de cobertura nacional se dividen en dos grupos, de acuerdo a los estratos socioeconómicos que atienden: alto (Palacio de Hierro, *Imp*, Muebles Dico, Galerías *ipp* y medio (Eletra, Famsa, Hermanos Álvarez, Imana, Inger y Alinas y Rocha) (Echeverría, 2005:8). A Ocotlán han llegado de ambos grupos, incluso participando en la producción, como es el caso de Eletra que tenía una fábrica de colchones en la ciudad (ver Foto 3).

Foto 3. Placa que hace referencia al grupo Eletra en una fábrica en colonia El Porvenir.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008

IV. Identificando lo elemento del i tema roductivo local

Durante el desarrollo de este apartado y los subsecuentes, las menciones que se hagan de "Ocotlán" como unidad espacial del estudio van a considerar a la localidad urbana de Ocotlán y una micro región que se extiende desde esta localidad hacia otras, por las carreteras estatales, del municipio (anta Clara de ula) y del municipio de Poncitlán (Cuitzeo y anta Cruz El Grande); así como la carretera que va a otolán y la que va a Jamay, en dicha micro región se hayan asentadas la mayor parte de las naves industriales o los talleres (ver mapa .5, capítulo).

La industria del mueble en Ocotlán presenta varias de las características propias de los istemas Productivos Locales (ver apartado .3.2 del capítulo), por ejemplo: peso de la producción de la actividad (en n mero de trabajadores o valor generado) en su referente nacional, la presencia de un n mero mayoritario de micros y pequeñas empresas, sin un control "evidente" por parte de la gran empresa; la segmentación o especialización de la actividad entre empresas ya sea por materias primas utilizadas, productos elaborados y mercados finales de consumo; flexibilidad productiva, así como, una participación contundente del capital local en la fabricación del mueble, sin exclusión de otros capitales.

Como se refirió en el capítulo , Jalisco concentraba el mayor n mero de trabajadores y valor agregado de la rama en el censo de 2004, mientras que Ocotlán, como municipio, ocupaba el segundo lugar estatal después de Guadalajara; además la producción mueblera de la micro región es importante y representativa en los valores estatales y nacionales (ver cuadros estadísticos en el citado capítulo y el anexo correspondiente).

in embargo, el n mero preciso de las empresas y personal ocupado en esta actividad es difícil de precisar, NEG indica que para el año 2004 había en los municipios de la micro región de Ocotlán 243 establecimientos en la fabricación de muebles y productos relacionados, mientras que al año 2009 reportó 209 (NEG ,

2012, Censos Económicos 2004 y 2009, consulta interactiva el día 17 de mayo 2012, inegi.gob.mx). La Asociación de fabricantes de muebles de Ocotlán (AFAMO), en voz de la gerente Melina Arias, señala "... *i t i t t cit*
ic ic i . t c t (entrevista con Melina Arias, 1 diciembre de 2007)

De acuerdo con el número de trabajadores, para el 2008, 4 % de las empresas son pequeñas, le siguen en importancia las micro y por último las medianas⁷, a lo largo de su existencia estas industrias han evolucionado desde su tamaño original, casi siempre para pasar al nivel superior, ello se comprueba porque al preguntar por su tamaño al inicio de operaciones, se declaró que eran empresas micro en 8.2 % de las respuestas (ver cuadro 4.2). En los párrafos subsiguientes se perfilarán las características y condiciones en las que se relacionan cada tamaño de empresa.

Cuadro IV. Tamaño de la empresa que elaboran mueble.

Tamaño	Inicio	Actual	Total	Porcentaje
Micro	50	8.2	19	32.8
pequeña	7	12.1	27	46.7
mediana	1	1.7	12	20.7
Total	58	100	58	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Aunque cuando hay empresas grandes, tanto por el personal que ocupan como por los volúmenes de muebles que manejan, estas empresas no controlan el mercado de la subcontratación, además son empresas de capitales locales que siguen su propia dinámica y que se interrelaciona por ser proveedoras de materias primas para algunas de las pequeñas y medianas. Así lo que se aprecia, es un tejido de empresas

⁶ Como se indicó previamente, los resultados de este capítulo se sustentan en las encuestas realizadas a 58 empresas, lo que permite encontrar las tendencias generales para la industria del mueble de madera, además se complementa con las entrevistas y las notas obtenidas durante el levantamiento de la encuesta.

⁷ Cabe señalar que las grandes empresas como Aosa, Emman y el consorcio Del Oro no fueron encuestados, los dos primeros por una negativa de parte de los dueños, mientras que el tercero se optó por la entrevista, donde se pudo detectar diferencias en la gestión y la capacidad productiva con respecto a las empresas encuestadas.

de distinto tamaño que tienen relaciones horizontales y verticales de producción, sin que una gran empresa dicte las acciones del resto, aunque se detecta relaciones de compra de materias primas que son elaboradas por las empresas grandes (ver Fotos 4, 5, y 7).

Fotos 4 y 5 Micro empresas o talleres (construcciones de ladrillo) y Pequeña empresa (fachada blanca foto 5) en colonias La Primavera y Ferrocarril.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

La especialización productiva que se observa en Ocotlán, en primera instancia, con la fabricación de muebles, indica el “impulso” que Garofoli encontraba en las empresas italianas de los ochenta y que Caravaca refiere como una segmentación del proceso productivo (ver Capítulo). que se traducen en la existencia de un conocimiento producido localmente, la formación de redes, encadenamientos productivos e incorporación de innovaciones.

Foto 6. Empresa mediana en la colonia El Porvenir de capital extra local. Foto 7. Vista parcial de la fábrica de muebles Emman con la banda transportadora de los muebles entre diferentes secciones.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

La especialización productiva puede reflejarse a través de tres tipos de segmentación: la materia prima utilizada, el tipo de muebles elaborados y el mercado final de los bienes. Los muebles se elaboran básicamente con aglomerado y MDF⁸, solamente muebles rústicos, sillas, pedestales de mesa y salas se siguen trabajando con madera. Antes de 1982 se fabricaban muebles con madera maciza, después se introduce el aglomerado, aunque con reticencia por parte de los fabricantes de esa época ya que había una desconfianza de la calidad y resistencia del material de "ti" (entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008). La introducción del MDF se da muchos años después, como una innovación del proceso y una mejora en la calidad del mueble.

A finales de la década del 2000, el material que más se emplea como materia prima es el MDF, en segundo lugar el aglomerado y en tercero la madera maciza. El MDF se puede conseguir como tableros natural o enchapados y son las industrias pequeña y mediana las que más lo utilizan, mientras que entre las micro empresas se trabaja con aglomerado y en segundo término MDF. Las industrias que utilizan la madera maciza como principal materia prima no son mayoritarias en ninguno de los tres tipos de tamaño, pero sí tiene representación en ellos. Aunque de forma muy sutil se perfila que aquellas empresas que utilizan el MDF son las que poseen recursos

⁸ ver nota de pie de página 34, Capítulo : pág.187

económicos para adquirir ese tipo de material que tiene un costo mayor al aglomerado y se presume de mejor calidad (ver Foto 8), mientras que las que usan la madera realizan un trabajo más especializado.

Foto 8. Diferencia en la textura y calidad entre aglomerado (superior) y el MDF (inferior)



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

Un alto porcentaje de las empresas (74.1 %) mantienen una relación constante con sus proveedores que les permite, entre otras ventajas, líneas de crédito, flujo de información sobre nuevos tipos de materiales o innovaciones, posibilidades de obtener los materiales en los plazos acordados. En otras menciones de segunda y tercera opción de materias primas vuelven aparecer el aglomerado y el MDF en los dos primeros lugares; y el hule espuma y la tela como tercera y cuarta para los que tienen a la madera maciza como primera opción de materia prima (ver cuadro 3 y cuadro anexo 1).

Cuadro IV. Caracterización de proveedores por tamaño de empresa.

Característica	Tamaño de la empresa							
	Micro	%	Pequeña	Mediana	Grande	Total	%	
Aglomerado	7	33.8	22	2	11.7	15	25.9	
Aglomerado con melamina	1	5.3	0	0	0	1	1.7	
Madera	4	21.1	3	11.1	2	9	15.5	
MDF (tablero)		31.1	15	55.6	8	29	50	
MDF enchapado	0	0	2	7.4	0	2	3.4	
Triplay	0	0	1	3.7	0	1	1.7	
Alumbrado	1	5.3	0	0	0	1	1.7	
Total	19	100	27	100	12	58	100	
Tipo de proveedor								
Casa matriz o filial de la empresa	0	0	1	3.7	0	1	1.7	
Proveedor asociado	2	10.5	0	0	0	2	3.4	
Proveedor independiente permanente	14	73.7	19	70.4	10	43	74.1	
Proveedor independiente ocasional	3	15.8	7	25.9	2	12	20.7	
Total	19	100	27	100	12	58	100	

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Además de la pena mencionada, la diferencia en términos espaciales que tiene la adquisición de cada uno de los tres principales materiales y que está en relación directa a su costo. El MDF no se hace en México, se importa de Chile, Canadá, Estados Unidos o Argentina (información adicional obtenida durante la aplicación de las encuestas), la mayoría de los fabricantes que lo utilizan lo adquieren con un proveedor nacional que puede estar ubicado en primer lugar en Ocotlán, segundo lugar en Guadalajara, tercer lugar en Saltillo y con menos menciones Chihuahua y Distrito Federal. Mientras que las cinco empresas que compran directamente en el extranjero lo hacen con proveedores de Estados Unidos y Canadá y son empresas de tamaño mediano y pequeño.

Los proveedores del aglomerado se ubican en Ocotlán o en Guadalajara, incluso en Ocotlán hay fábricas grandes que tienen una línea de producción de esta materia prima, así como Emman. Otra empresa que destaca es Aglomerados Mayo,

empresa local que se dedica a la compra venta de aglomerado, MDF, madera sólida de diversas marcas; esta empresa tiene varias sucursales en la ciudad e incluso en la quepaque, Jalisco (ver cuadro 3a).

Cuadro IV. a localización de proveedores por tamaño de empresa

localización proveedor	micro	pequeña	mediana	total	
Cd. Guzmán	1	1	0	2	3.4
Chihuahua	0	1	1	2	3.4
Coahuila	0	0	1	1	1.7
D.F. Atlilco	0	0	1	1	1.7
Guadalajara Michoacán Ocotlán	0	1	0	1	1.7
Guadalajara Ocotlán	1	2	0	3	5.2
Guadalajara	3	4	3	10	17.2
Mazamitla, Durango	0	1	0	1	1.7
Ocotlán Guadalajara	1	4	1		10.3
Ocotlán	11	7	4	22	37.9
Poncitlán	1	0	0	1	1.7
Atlilco Canadá	0	1	0	1	1.7
Atlilco	0	3	0	3	5.2
San Luis Potosí	1	0	0	1	1.7
A Canadá	0	0	1	1	1.7
A	0	2	0	2	3.4
total	19	27	12	58	100

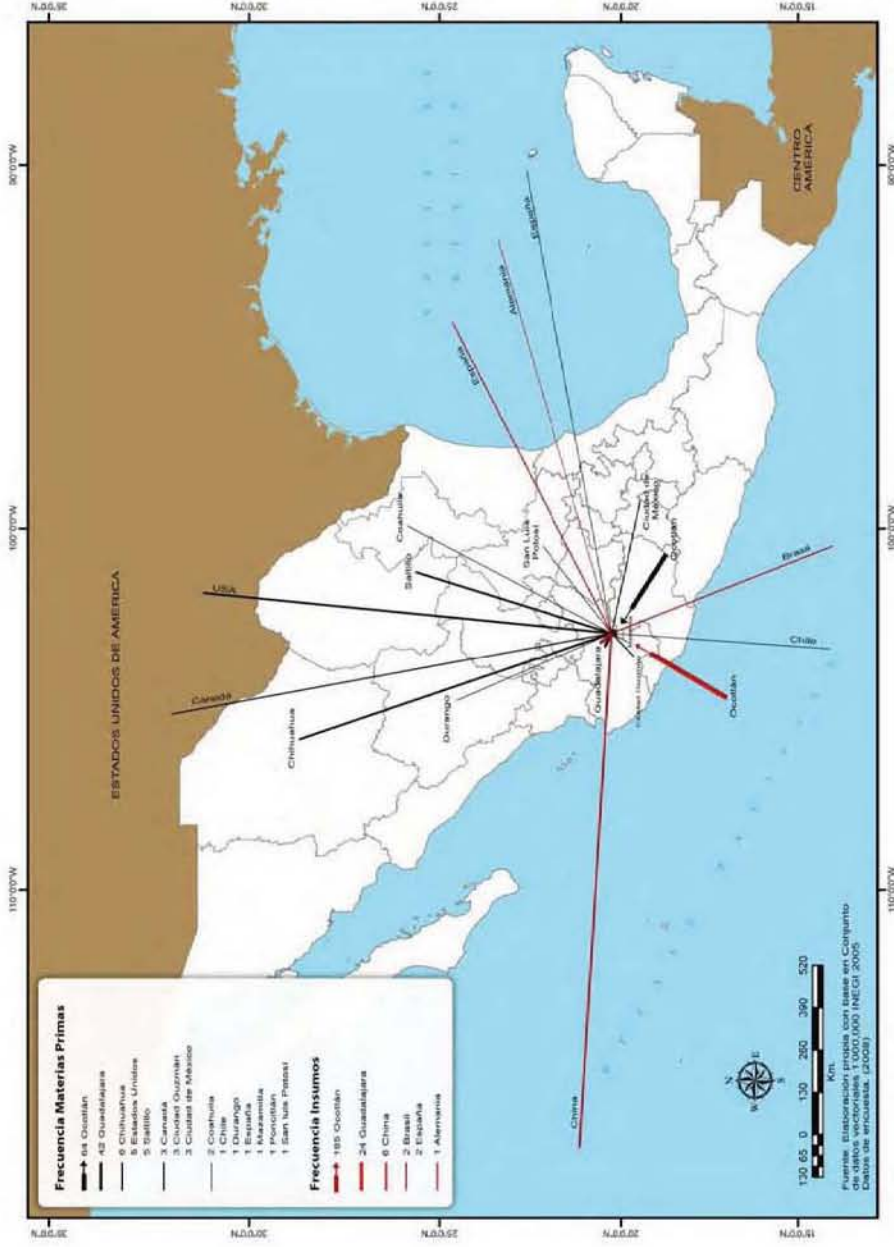
Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Los proveedores de la madera se localizan en Ocotlán, Guadalajara, Cd. Guzmán, Mazamitla y Michoacán (la mención de esta entidad federativa es mayor cuando la madera aparece como la segunda, tercera o cuarta opción de materia prima). Esta breve descripción sobre la localización de los proveedores hace evidente que a Ocotlán se han movido y también se han creado empresas proveedoras que dan abasto a la demanda de materias primas, también se pone de manifiesto que ese gran complejo industrial comercial que es la zona metropolitana de Guadalajara sigue manteniendo una gran influencia sobre la obtención de materia primas (ver cuadro 3b). Lo que no es tan claro, es si se ha presentado un desplazamiento en la posición de Guadalajara como sede de los proveedores, la impresión que hay es que

hace algunos años se tenía que comprar el material fuera de la ciudad, pero hoy en día en Ocotlán se consigue todo lo que se necesita para hacer el mueble (ver Mapa .1):

t c p t Oc t i t i i
c ic c p i t t t .
t i p t c i i p t c i c p c c it
t t t i p t p it c i it c i t i c
i it c i p i p t c t Oc t p i i c p p c i i
ti c p i t p c p (empresa proveedora de materias primas e insumos ubicada en Ocotlán)..." (Entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008).

Mapa IV.1 Localización de los proveedores de materias primas e insumos



Cuadro IV. b. Clasificación del proveedor por tipo de materia prima.

Clasificación proveedor	Materia prima				Total	%
	Aglomerado	Madera	M	Otros		
Cd. Guzmán	0	2	0	0	2	3.4
Chihuahua	0	0	2	0	2	3.4
Coahuila	1	0	0	0	1	1.7
Saltillo	0	0	1	0	1	1.7
Guadalajara-Michoacán-Ocotlán	0	1	0	0	1	1.7
Guadalajara-Ocotlán	2	0	1	0	3	5.2
Guadalajara	2	3	4	1	10	17.2
Mazamitla, Durango	0	1	0	0	1	1.7
Ocotlán-Guadalajara	3	1	2	0	6	10.3
Ocotlán	7	1	14	0	22	37.
Poncitlán	1	0	0	0	1	1.7
Saltillo-Canadá	0	0	1	0	1	1.7
Saltillo	0	0	3	0	3	5.2
San Luis Potosí	0	0	0	1	1	1.7
SA-Canadá	0	0	1	0	1	1.7
SA	0	0	2	0	2	3.4
Total	16		31	2	58	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Otro aspecto donde puede observarse segmentación productiva es en la diversidad de los productos elaborados y si están asociados al tamaño de la empresa y o la materia prima. En Ocotlán se fabrican gran variedad de muebles, predominando recámaras y comedores, después lo que llaman piezas sueltas (libreros, centros de entretenimiento, cajoneras, roperos, etc.) y en menor medida sillas y salas (Ver cuadro anexo IV.2). En más de la mitad (55.2 %) de los talleres y las fábricas se elaboran hasta cuatro tipos distintos de muebles con diversos diseños y acabados e incluso 22.4 % de ellas llegan a realizar hasta seis tipos diferentes de muebles; en la situación contraria, solo 6.0 % elabora un solo tipo de mueble (es el caso de una micro que hace muebles para contenedores de agua, una fábrica que se especializa en sillas (terminadas y sin terminar) y dos empresas que elaboran salas) y 12.1 % dos tipos (una trabaja comedores y recámaras; otra

Las partes que se realizan son las cabeceras, buros y cómodas; las bases de las camas que están hechas con madera sólida no las realizan ellos; las bases las compran las mueblerías aparte (información adicional obtenida durante la aplicación de las encuestas).

solo hace sillas y pedestales, y cinco, recámaras y comedores o libreros) (ver cuadro 4).

Cuadro IV. Mueble elaborado por tamaño de empresa.

Categoría	Cantidad de mueble elaborado												Total encuesta
	uno	Dos	tres	Cuatro	Cinco	seis	ocho	diez	once	doce	trece	quince	
Micro	19	100	17	89.5	14	73.7	8	42.1		31.	2	10.5	19
Pequeña	27	100	25	92.	22	82	15	5	12	44	8	30	27
Mediana	12	100	12	100	11	92	9	75	7	58	3	25	12
Total	58		54		47		32		25		13		58
%	1		.1		1		.		.1		.		1
Diferencia en porcentaje	0		.9		19		44.8		5 .9		77.		

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

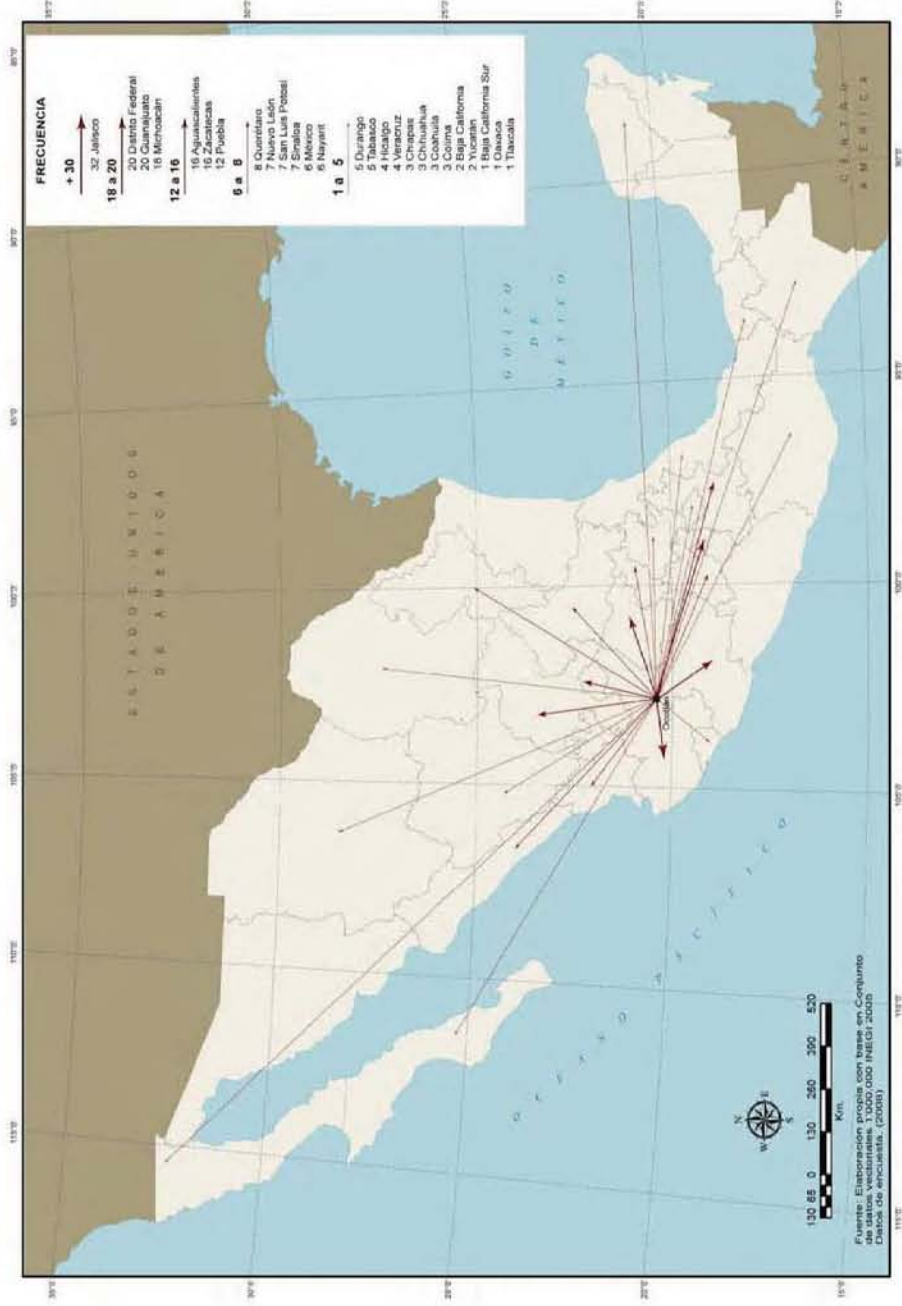
Prácticamente 100 de las empresas realizan el proceso completo de fabricación de sus muebles (ensamblado, terminado, empaquetado). En el caso de las sillas y pedestales son entregados "al natural" y el acabado final se les da en la empresa que las adquiere; sin embargo, ello no se puede considerar, como un trabajo no terminado, sino como una fase en el sistema del mueble ocotlense. Más de la mitad de las fábricas de sillas (0) que son proveedoras se localizan en Ocotlán, pero otras están en Guadalajara y Michoacán. Cabe señalar, que algunas pocas empresas, si cuentan con el departamento y el personal especializado para elaborar sus sillas y pedestales.

Lo anterior da cuenta, por una parte, de que existe una diversidad en la producción de muebles en la mayoría de las fábricas de Ocotlán, sin embargo, por otra lado, se observa que hay segmentos especializados en elaborar muebles que requieren un trabajo diferente al de una línea de ensamblado: sillas, salas, pedestales y que están producidos con madera sólida. También, presupone una diferenciación en los saberes cómo y hacer el mueble, ya que el trabajo con la madera implica conocimientos más especializados y artesanales. La relación entre el número de muebles que se realizan y el tamaño de la empresa no existe, es decir, no se observa un patrón de comportamiento entre las dos variables. Puede haber

empresas micro que elaboran hasta seis tipos de muebles distintos y empresas medianas que solo trabajan con un mueble, y también se da la situación inversa.

El siguiente ámbito en la segmentación es el mercado final de los bienes producidos. En términos muy amplios los muebles ocotlenses tienen una distribución nacional, ya que son vendidos en diversos estados del país, bajando el nivel de escala se puede observar que las ventas tienden a un ámbito regional hacia Jalisco, Michoacán y Guanajuato (ver Mapa .2).

Mapa IV.2 Distribución de muebles por estado, 2008



olo una empresa mediana reporta venta directa en el extranjero¹⁰, sin embargo, tres empresas más indican destinar un porcentaje de su producción para la exportación; esta aparente discrepancia en los datos se debe al hecho de que la venta de los bienes producidos es indirecta, ya que la realizan las distribuidoras.

na situación que fue comentada por la dueña de la empresa pionera (Muebles Chavoya) es que si han realizado contratos con mueblerías extranjeras para ventas directas, pero han sido desventajosos porque pagan con carta de crédito y a un plazo muy largo (información adicional obtenida durante la aplicación de las encuestas).

No todas las empresas venden a las grandes cadenas (mayoristas), como Dico, Famsa, o e, er oo, o no en exclusiva. Del total de empresas, una cuarta parte (2) lo venden exclusivamente a minoristas, 24 lo venden a ambos tipos de clientes (en participaciones diversas, por ejemplo 20 a 80) y 2.4 venden a otras empresas, es decir más de la mitad de las empresas. Esa relación entre los que venden a los dos primeros clientes se mantiene constante, inclinándose ligeramente a favor de los mayoristas, conforme aumenta el número de muebles elaborados. No es posible identificar un tipo específico de producto vendido sólo a mayorista o a minoristas (salvo los gabinetes de agua que son producidos por un solo taller) y aquellos que son vendidos a otras industrias y dan cuenta de trabajo especializado (sillas y pedestales) y o para cubrir demandas de la otra empresa (recámaras y piezas sueltas).

Con respecto al tamaño de la empresa y el tipo de cliente que tiene, puede observarse que más de mitad de las micro empresas establecen sus ventas con minoristas, una cuarta parte con los mayoristas, 20 con ambos clientes. Por su parte, de los pequeños fabricantes casi 50 tienen relación con mayoristas, más de una cuarta parte mantiene contacto con ambos tipos de clientes y 18 solo con

¹⁰ Las empresas grandes, del oro Mu, Emman, aosa. Por ejemplo, la empresa del oro Mu exporta a Estados Unidos, Canadá y algunos países de Europa, inicia con la venta al primer país desde 1990 (Entrevista con Felipe del oro, 1 de abril 2008)

minoristas. En ambos tamaños de empresas, hay fábricas que venden sus productos a otras industrias, pero son las menos. Por último, las medianas, no venden a otras empresas, ni en exclusiva a minoristas, un significativo 75 % lo hace solo a mayoristas y el restante 25 % a ambos tipos de clientes (ver cuadro 4.5).

Cuadro IV. Tipo de cliente por tamaño de empresa.

Tipo de cliente	Micro	Mediana	Pequeña	Total	Porcentaje
Mayoristas	5	26.3	14	51.9	97.5
Minoristas	10	52.6	5	18.5	0
Ambas (mayoristas, Minoristas)	2	10.5		22.2	37.5
Otras industrias	1	5.3	0	0	0
Otras industrias Minoristas	1	5.3	0	0	0
Otras industrias Mayoristas	0	0	1	3.7	0
Otras industrias Ambas	0	0	1	3.7	0
Total	19	100	27	100	12

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

La determinación de vender a minoristas o mayoristas se explica por diversos factores internos a las empresas y del sistema de relaciones: temporadas altas o bajas en el año, variación del precio de la materia prima y por lo tanto del producto final, exigencias en la calidad del mueble, capacidad de relacionarse con las cadenas comercializadoras en términos de igualdad, desinterés de los mayoristas de realizar tratos de compra venta con todos los fabricantes, en especial con los talleres (micro empresas).

Los muebles que se fabrican en Ocotlán se venden y o son distribuidos a 27 de las 32 entidades federativas¹¹. Sin embargo, hay diferencias muy marcadas, las que tienen el mayor número de menciones son (superior a la cuarta parte de las encuestas y por orden de importancia) Jalisco, Distrito Federal, Guanajuato, Tlaxcala, Oaxaca, Yucatán, Quintana Roo, Chiapas, Campeche, Veracruz, Hidalgo, Querétaro, Coahuila, Durango, Zacatecas, Michoacán y Aguascalientes. Un hecho que destaca es que, salvo la capital del país, los otros estados tienen frontera con Jalisco e incluso San Luis Potosí, Nayarit y Colima también aparecen como mercados de los muebles, aunque para un número menor de fabricantes (ver cuadro 4.6). Es decir que, el

¹¹ Los estados no mencionados en la encuesta fueron: Morelos, Tamaulipas, Campeche, Quintana Roo y Guerrero.

mayor alcance de estos bienes es en la región occidente y parte de la centro norte; y tienen una cobertura regional muy importante en los estados de Guanajuato y Michoacán (para ciudades específicas).

Al interior del estado fue evidente la atracción del mercado de la zona metropolitana de Guadalajara sobre todo para las empresas de tamaño mediano que venden a los mayoristas. Pero también se mencionan otras ciudades que se encuentran en las regiones de Los Altos Norte y Sur, Ciénega, Sureste y Sur. El segundo centro urbano donde se venden los muebles de Ocotlán es la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, sobre todo para los fabricantes pequeños y medianos con clientes mayoristas; en ambos casos de las metrópolis los resultados corroboran el aumento de la presencia de las grandes cadenas comercializadoras con sus matrices en Ciudad de México y o Guadalajara en el sistema productivo del mueble, pero también el que los mercados más rentables siguen siendo los urbanos. Un hecho que destaca, es la casi nula participación de las micro en estos grandes mercados, y que la mayoría de sus clientes son minoristas de regiones jaliscienses y estados vecinos (ver cuadro 2.1a).

Cuadro IV. Estado a donde se vende el mueble ocotlen

Estado	Frecuencia	Porcentaje
Jalisco	28	48.3
Distrito Federal	22	37.9
Guanajuato	20	34.5
Zacatecas	19	32.8
Michoacán	16	27.6
Aguascalientes	15	25.9
Puebla	8	13.8
Querétaro	8	13.8
Nuevo León	7	12.1
Sinaloa	7	12.1
San Luis Potosí	7	12.1
Durango	6	10.3
Nayarit	6	10.3
Tabasco	4	6.9
Estado de México	4	6.9
Hidalgo	4	6.9
Veracruz	3	5.2
Chiapas	3	5.2
Colima	3	5.2
Chihuahua	3	5.2
Coahuila	3	5.2
Baja California	2	3.4
Yucatán	2	3.4
Oaxaca	1	1.7
Baja California Sur	1	1.7
Tlaxcala	1	1.7
Sonora	1	1.7

Notas: Indica el número de menciones recibidas en la encuesta. Estados que no son mencionados: Campeche, Guerrero, Morelos, Quintana Roo y Tamaulipas

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Es difícil saber con exactitud el destino final, ya que al realizarse las ventas a grandes empresas distribuidoras y comercializadores, éstas pueden concentrar la mercancía en un núcleo urbano (por ejemplo, Ciudad de México o Guadalajara) y desde ahí lo redistribuye a sus tiendas en todo el país o incluso en otros países.

El caso es el del Estado de Colima que tiene tan sólo tres menciones, pero la venta se realiza a una comercializadora mexicana que tiene un alcance regional hacia Colima, Jalisco y Michoacán, a través de sus tiendas departamentales La

Marina y El Odogón (información adicional obtenida durante la aplicación de las encuestas).

Cuadro IV. a Venta en ciudades o rti o de cliente tama o de em re a

		C		Ocotlán	onterre	otal
Mediana	Mayoristas	5	7	0	2	14
	Minoristas	0	0	0	0	0
	Ambas	3	2	0	1	
	Otras	0	0	0	0	0
ubtotal						20
Pequeñas	Mayoristas	10	4	0	1	15
	Minoristas	1	1	0	0	2
	Ambas	3	2	0	1	
	Otras	0	0	1	0	1
ubtotal		1		1		
Micro	Mayoristas	0	2	0	0	2
	Minoristas	0	0	0	0	0
	Ambas	0	0	0	0	0
	Otras	0	0	2	0	2
ubtotal						
O AL		22	18	3	5	48

Nota: MCM: ona Metropolitana Ciudad de México; MG: ona Metropolitana Guadalajara.

Nota: e registran las menciones específicas que se hicieron a estas ciudades y no se corresponde al total de encuestas.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

na característica más de las empresas que integran un sistema productivo local es la flexibilidad productiva que se ve reflejada en procesos continuos de movilidad: 1) oferta de trabajadores, 0.3 de las empresas manifestaron cambio de personal a lo largo de un año. on diversas las causas de esta situación, las que competen a los trabajadores son la b squeda de mejores sueldos o más favorables condiciones laborales e incluso establecer su propia empresa. Mientras que desde la óptica del empresario, la principal razón es la obligada reducción de las líneas de producción en las temporadas bajas; aunque también señalan prácticas desleales entre empresas, falta de compromiso de los trabajadores para desempeñar su trabajo y una gran oferta de talleres. 2) Constante nacimiento y muerte de empresas que denotan ciclos de vida cortos, debido a la informalidad y la falta de liquidez (er cuadro .7).

Cuadro IV. Causa de la rotación de trabajadores en un año.

Categoría	1a. Causa		2a. Causa	
Decisión de trabajadores y su desempeño	9	15.52	10	17.2
Búsqueda de mejores sueldos	7	12.1	4	6.9
Alta oferta de empleo	3	5.2	1	1.7
Aumento de talleres y demanda de empleo	2	3.4	2	3.4
Inestabilidad de actividad	2	3.4	0	0
Temporada baja	10	17.2	3	5.2
Cambio de emplazamiento	2	3.4	2	3.4
Competencia desleal de empresas	0	0	1	1.7
Gastos de pago de seguro social	0	0	1	1.7
No hay rotación	23	39.7	34	58.3
Total	58	100	58	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

La dificultad que se expresó en las líneas anteriores para conocer el número real de empresas, se debe en gran parte a esta combinación entre la informalidad, que tienen varias de ellas, y los ciclos cortos de vida de otras, ambas situaciones fueron constatadas durante el trabajo de campo: en la entrevista con la gerente de AFAMO y los comentarios al calce que emitían los encuestados. Lo anterior, puede llevar a dos interpretaciones, aparentemente contrarias, pero que forman parte de la misma lógica del sistema. Una, que el sistema productivo se basa en una amplia flexibilidad y adaptabilidad marcada por el nacimiento y muerte de empresas y su entrada o salida de la informalidad y la otra que, esas situaciones son indicativas de la fragilidad y vulnerabilidad de las empresas y por tanto del sistema. En Ocotlán, se presentan ambos fenómenos, hay una capacidad de adaptabilidad de las empresas al entorno, en mucho apoyada por el carácter familiar de la mayoría de ellas y sus redes de apoyo; pero también se observa una incapacidad de algunas empresas por revertir los problemas derivados de la condición de informalidad y las exigencias de la economía de mercado en las que están insertas.

Como lo demuestran los datos, son las inversiones locales las que han dinamizado este territorio. En la procedencia del capital, se puede observar un

contundente 93.1 de origen local, inversión que proviene, en gran medida, de las liquidaciones de trabajadores de las dos grandes empresas (Nestlé y Celanese) durante los años setenta y ochenta, así como también del ahorro que hacen los trabajadores para poner su propio taller o empresa¹² (información adicional obtenida durante la aplicación de las encuestas) y que es propio de los sistemas productivos locales. El porcentaje restante corresponde a dos empresas que han llegado procedentes de Guadalajara y Michoacán y dos más que combinan capital local con nacional (sin especificar entidad federativa). En los cuatro casos la instalación de las empresas fue durante los años noventa o posterior, es decir, cuando la industria ya estaba consolidada y ejerce ya una atracción; por los comentarios de algunos encuestados y de gente que no accedió a la encuesta, se puede apreciar que hay un movimiento de inversión desde Guadalajara para establecer filiales de empresas.

Otro elemento que nos permite caracterizar la dinámica del sistema del mueble en Ocotlán es el incremento del número de talleres o fábricas y el crecimiento físico de las naves industriales y o la empresa, hecho que a su vez ha dado lugar a un proceso espacio temporal de concentración saturación demanda dispersión. En los años setenta la fabricación de muebles estaba localizada dentro de la ciudad de Ocotlán, durante los ochenta (etapa previa al boom) la ubicación seguía siendo en unas cuantas colonias: El Porvenir, Ferrocarril, Nuevo Fuerte y orrecillas. En las décadas siguientes se inicia la difusión hacia otras colonias, que en momentos específicos fueron la periferia de la ciudad, menos saturada, con rentas de suelo y de naves más baratas. Así, en la actualidad, la saturación y aumento de la demanda de espacios para establecer las naves o talleres ocasiona, desde hace unos doce años, que las empresas se localicen o relocalicen en otras localidades o municipios (al pie de carretera). (ver cuadro .8) (ver Fotos 9, 10, 11 y 12). Esta situación es similar a la que se observa en algunos sistemas productivos locales europeos, en donde el tejido productivo se asienta en un

¹² Algunos empresarios locales con otros giros de actividad, decidieron invertir en la naciente industria del mueble, en los sesenta y setenta, tal es el caso del joyero Efraín Magaña.

sustrato territorial de ciudades pequeñas y localidades rurales, que buscan por una parte mejores condiciones de renta o ubicación, sin perder los beneficios de “la proximidad espacial” (enunciada por lein, 200 , ver capítulo , apartado .3.2).

Fotos 9 y 10. Empresas grande y mediana localizadas sobre las carreteras a ootlán y Poncitlán (respectivamente).



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

Cuadro IV. Cambio de em la amientto localí ací n actual de la em re a

ocalí ací n de la em re a	ocalí ací n en ítío actual				elocali		
	por primera vez		se relocalizó		bicación anterior		
En la ciudad	28	90.3	19	70.4	otra parte del municipio	8	29.
carretera o vía de comunicación	2	.5		22.2	otro municipio	3	11.1
orillas de la ciudad (campo)	1	3.2	2	7.4	otra colonia	1	59.3
otal	31	100	27	100	otal	27	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

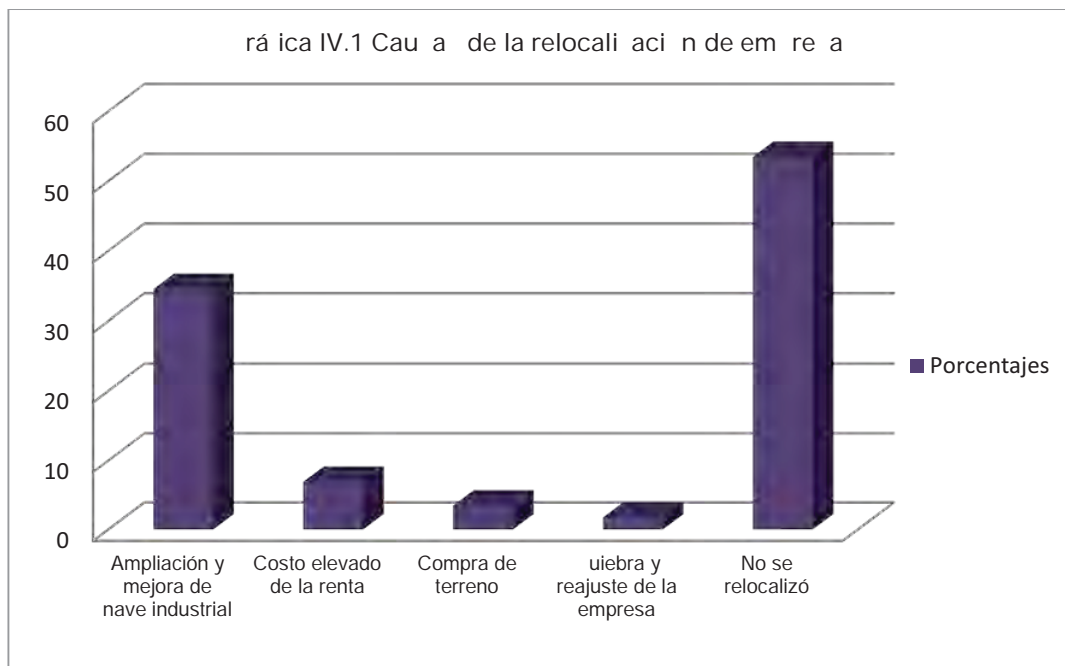
Detengámonos en el proceso de la concentración dispersión. Dos son las principales causas que se observan: 1) b squeda de bodegas (nave industrial) con rentas más bajas y o un terreno propio, y 2) espacios más amplios e instalaciones adecuadas al crecimiento de la fábrica (situación con más recurrencia que la anterior) y que incluso puede incluir la compra de un terreno para tal fin. na situación ligada con el incremento de empresas es la demanda que tienen de un mayor espacio por ampliación física de la misma fábrica, que unido a la saturación de ciertas partes de Ocotlán o el aumento de la renta del suelo, ha obligado a un

n mero importante de empresas a buscar nuevos emplazamientos (ver Gráfica .1).

Foto 11. Camino rural en colonia Morrecillas donde hay talleres. Foto 12. Empresa pequeña en la localidad rural de Santa Clara de Ocotlán.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

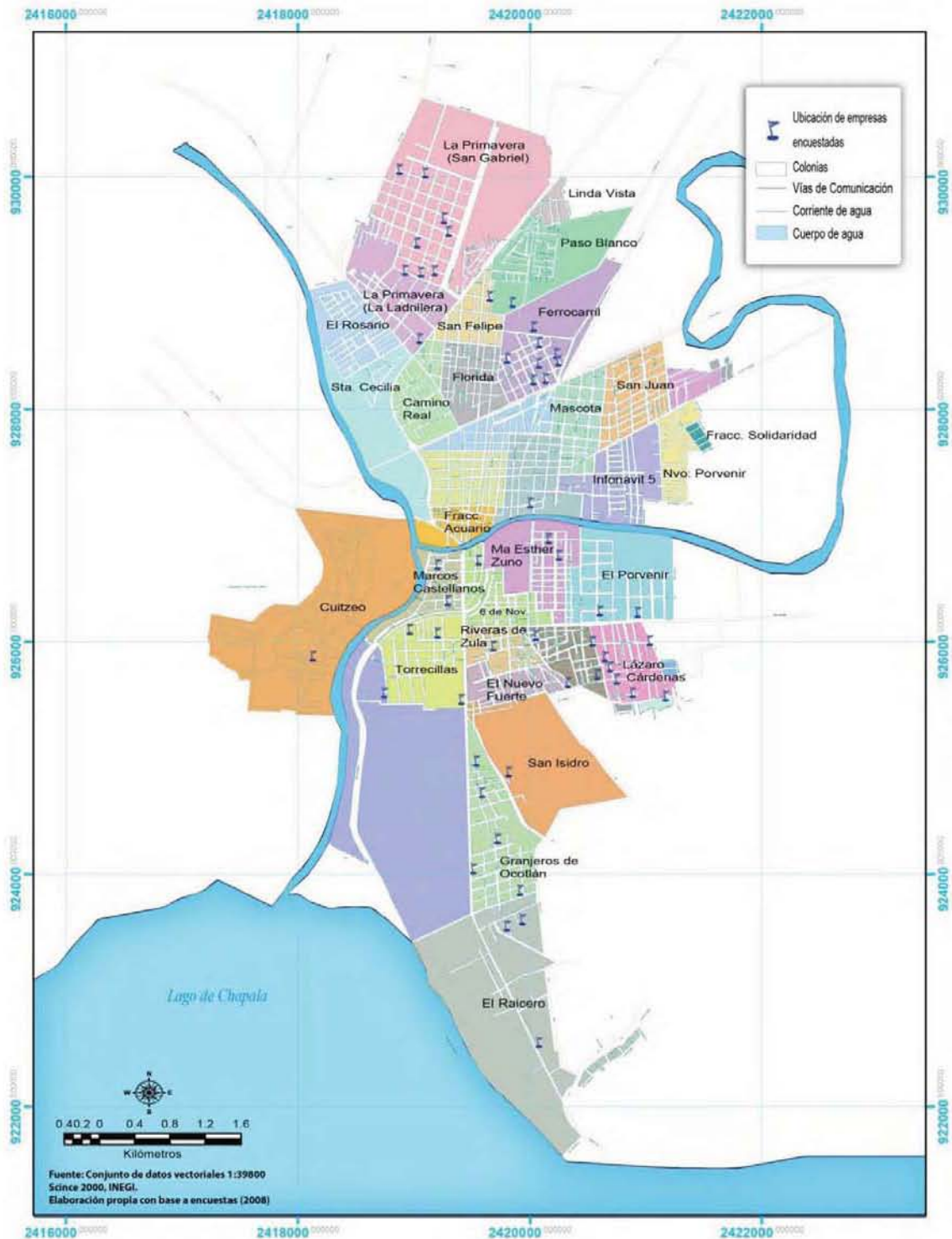
Esta situación es válida en casi la mitad de los casos, siendo más común desplazarse hacia otra colonia de la ciudad (más periférica) y en menor medida fuera de ella. Este fenómeno se observa en casi la mitad de las empresas encuestadas (48%); así, de las 27 que se relocalizaron, 13 de ellas lo hicieron en

Capítulo IV

colonias de la misma ciudad, ocho a otra parte del municipio, y solo tres ubicadas en el municipio de Poncitlán se reubicaron desde Ocotlán (ver cuadro .8).

Si bien, las empresas del mueble se encuentran prácticamente en todas las colonias de la ciudad de Ocotlán (1 colonias se tienen registradas en los resultados de la encuesta), las colonias que tienen mayor número de empresas son Nuevo Fuerte, El Porvenir, Ferrocarril, La Primavera (San Gabriel) y Lázaro Cárdenas con más de 50 de las empresas en conjunto. Tres de ellas (a excepción de El Porvenir) son también las que se observan como preferentes para las reubicaciones de las empresas, junto con la carretera a Poncitlán a la altura de la localidad de Santa Cruz el Grande (ver Mapas .5 y .3).

Mapa IV.3 Concentración de fábricas de muebles por colonia, 2008



No parece existir una relación entre el tamaño de las empresas y la distribución por colonias, a excepción tal vez de la colonia Lázaro Cárdenas, donde se localizan en su mayoría micro empresas o talleres entre mezcladas con casas habitación de bajos recursos.

El incremento de talleres o fábricas de muebles se da a partir de los ochenta y tiene su mayor boom en la década siguiente. Las empresas que se han asentado durante los ochenta e inicios de los noventa y que posteriormente se reubicaron han tenido un período más largo en su ubicación primaria, mientras que las empresas asentadas de 1990 a 2008 han durado menos tiempo en su ubicación, situación que puede deberse al aumento en el número de empresas que genera mayor competencia por las rentas de suelo, pero también una dinámica más acelerada de crecimiento de las mismas empresas. De aquellas que no se han movido, nueve se establecieron antes de 1990 y 22 en los años posteriores (ver cuadro 4.9).

Cuadro IV. Período de asentamiento

Períodos	por primera vez	se relocalizo	Número de empresas
antes de 1980		1	1
1980-1989	5	6	11
1990-1999	12	7	19
2000-2008	14	12	26
sin dato		1	1
Total	31	27	58

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

IV. Los actores del sistema de relaciones

Uno de los aspectos más relevantes dentro del marco metodológico de la nueva geografía económica tiene que ver con la inclusión de los actores en el análisis de los procesos económicos; ello se hace evidente en los estudios sobre los sistemas locales españoles, donde los actores locales y extra locales son la base para entender las relaciones, la organización productiva y la solidez del

sistema productivo (ver apartado 1.3 capítulo). Así, es importante caracterizar y analizar a estos actores en su accionar individual y grupal, en las escalas espaciales en las que operan y en el entramado que tejen en y en torno a la actividad; porque es la constitución de redes con una amplia representación de actores y fuertes relaciones la que va a dar lugar a un sistema más consolidado y con mayor impacto en el desarrollo territorial.

En un PL, los actores al identificarse y desarrollar una actividad económica generan una interacción manifestada en relaciones y redes de diversa índole, que se encuentran en constante construcción. Siguiendo el trabajo de Albertos (e a 2004:44), en este apartado tomaremos dos tipos de redes: las empresariales y las socio institucionales. Las primeras han sido definidas como un conjunto integrado y coordinado de relaciones económicas y no económicas incorporadas dentro, entre y fuera de las empresas y que en muchos casos son espontáneas. Las socio institucionales están compuestas por aquellas instituciones públicas, centros de transferencia tecnológica y de formación y representantes de la sociedad civil que intervienen activamente en la dinamización no solo de los sistemas productivos locales, sino también de la sociedad en su conjunto.

Los actores e interrelaciones

En Ocotlán, es posible identificar, en el escenario productivo, a actores directamente implicados en la actividad como los fabricantes de muebles o empresarios, los proveedores, las empresas encargadas de brindar los servicios al productor, las cadenas comercializadoras y asociaciones empresariales del mueble: Asociación de Fabricantes de Mueble de Ocotlán (AFAMO), Asociación de Fabricantes de muebles de Jalisco (AFAMJAL), Cámara de la Industria Mueblera del Estado de Jalisco (CMEJAL) y Cámara Regional de la Industria de Transformación del Estado de Jalisco (CARENTRA). Sin embargo, el peso dentro del sistema que tiene cada uno de ellos varía en el tiempo y por lo tanto también las relaciones que pueden establecerse.

De todos ellos, en este trabajo se considera que son los fabricantes de muebles los actores principales en la red de relaciones empresariales. En las siguientes líneas se verá con más detalle sus características y las de sus empresas. Como se mencionó en el apartado del origen, dos son las familias que se reconocen como las fundadoras de la actividad y de sus fábricas han salido otros más a poner sus propios talleres, es decir un fenómeno de s o , acompañado de estrategias de supervivencia de aquellos que perdieron sus trabajos por la reestructuración de las grandes fábricas (Nestlé y Celenase).

De lo anterior se desprenden dos características importantes de los fabricantes de muebles de Ocotlán: 1) sus negocios son familiares, y 2) hay una identificación con la actividad y con el lugar. Los resultados de la encuesta indican que 84.5 son empresas familiares, que adoptan en su mayoría (1.2) la figura de persona física o moral y un tercio la de sociedad anónima (3 .7)¹³. El hecho de ser negocios familiares implica que el dueño puede trabajar directamente en la producción de forma permanente (59.2) o eventualmente (1 .3) e incluso trabajar en diseño. Además, que en diversas áreas de la empresa estarán otros parientes, así del conjunto de empresas familiares, un 71.4 tienen familia en el área de administración y gerencia, en la de producción más de la mitad (3.3) y un significativo 44.9 indicó tener parientes que trabajan fuera de su empresa, pero en el mismo sector (ver cuadro .10 y cuadro .10a).

Cuadro IV.1 i o de em re a artici aci n del em re ario

m re a amiliar	Carácter urídico de la em re a					artici a em re ario en el roce o de roducci n								
	Persona física o moral		ociedad Anónima		Cooperativa		si		no		eventualmente		total	
si	30	1.2	18	3 .7	1	2	29	59.2	12	24.5	8	1 .3	49	84.5
No	5	2.5	3	37.5	0	0		75	1	12.5	1	12.5	8	13.8
No contesto	0	0	1	100.0	0	0	1	100	0	0	0	0	1	1.7
total	35		22		1		3		13		9		58	

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

¹³ olo 15.5 no son empresas familiares y se dividen en partes casi iguales entre sociedad anónima y persona física o moral. La agrupación en forma de cooperativa es muy poco significativa (1.7).

Como se señala en el capítulo apartado 3.1, las familias, en este caso las ocotlenses, tienen un peso significativo en el desarrollo y permanencia de la actividad y el sistema ya que son las proveedoras de recursos humanos, financieros e incluso de conocimiento para las empresas, y representan también un tejido de valores sociales que permea al sistema en la relaciones interempresariales. Los pioneros del mueble son el mejor ejemplo de este carácter familiar de la actividad y lo que se puede lograr. En la familia Chavoya, los nietos varones de Manuel Chavoya tienen su propia empresa, mientras que la nuera (Emma Rivas) mantiene la empresa que heredó de su esposo con la ayuda de sus hijas en la administración. Por su parte, en la familia del oro los hermanos se han mantenido unidos y creado un consorcio con tres empresas de fabricación de muebles (una de ellas dedicada a la exportación), una de trasportación y una más de servicios administrativos.

Cuadro IV. 1 Área del trabajo familiar

Familia trabajando en la empresa		
	Frecuencia	
En producción	31	3.3
Administración gerencia	3	73.5
Investigación innovación	2	4.1
Fuera empresa, pero en el sector	22	44.9
Total	49	

Nota: sólo se toman las empresas que son familiares.
Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Respecto a la segunda característica, prácticamente tres cuartas parte de los entrevistados (74.1 %) consideran que tienen una empresa del mueble en Ocotlán porque "soy de aquí" y 84.4 % ven a la actividad como oportunidad económica, porque "aquí hay mano de obra barata, abundante, calificada; están los insumos, las materias primas, los proveedores, así también, algunos reconocen a la actividad como la principal y también creen que a partir de ella ayudan a la generación de empleos en Ocotlán, o es la "oportunidad" que tienen para trabajar,

aunque estas dos ideas están menos generalizadas en los empresarios. Las respuestas por parte de los empresarios llevan a pensar que hay un reconocimiento de la importancia de la actividad y se aprovecha la sinergia existente.

Para la gerente de AFAMO la industria es . a co m a erebra e a eco om a re o a e a a orma a mayor a e os hab a es e co raba mos e a o here e a a sra e m ebe yo creo es es m ora e s es a o ro o s es a o e ca o e a re ó a sra e m ebe a a re e e es a mos hab a o e a e a co a co e a a ma era se e om a como a ca a e m ebe e eso a e se e a có hace a os a os y o e mos co ser a o ya como marca re sra a (Entrevista con Melina Arias, 1 diciembre de 2007).

Otros fabricantes del mueble, entre ellos, Emma Rivas de Chavoya, también hacen mención a esa denominación, considerando que es correcta, por la importancia que tiene la actividad local a nivel nacional. Sin embargo, Felipe del Oro cree que la identificación con la actividad no es generalizada entre la población ocotlense, para él hay un desconocimiento de quienes son los fabricantes (por ejemplo, hay gente que no conoce el consorcio Del Oro, a pesar de que ellos son de los pioneros del mueble) y por lo tanto del peso en la economía y en la identidad.

Otra situación característica de los sistemas productivos locales y que se encuentra en Ocotlán son las relaciones inter empresa, a través de trabajos de subcontratación, poco más de la mitad de las empresas (51.7 %) habían dado a maquilar en los últimos tres años, algunas han subcontratado desde que se crearon. Dos son los tipos de subcontratación, uno por el trabajo especializado, de muebles complementarios como las sillas y pedestales (73.3 %) y el pintado del tubular (3.3 %). El otro tipo es por la fabricación de muebles (13.4 %), y 10 % de las empresas emplea los dos tipos.

Las empresas a las que se les encargan los trabajos se localizan en su mayoría (.) en Ocotlán, así, la relación inter empresas funciona localmente

contribuyendo a la formación de encadenamientos productivos, aunque sigue manifestándose un vínculo con empresas ubicadas en Guadalajara. En su mayoría estas empresas son micro (5 .7), aunque también hay de los otros dos tamaños (pequeñas 1 .7 y medianas 20 .0), ahora bien, por tamaño de las empresas fabricantes se observa que en los tres tamaños más de la mitad de las empresas tienen este tipo de relaciones. Tanto micro, como pequeñas y medianas dan a maquilar más a empresas micro, pero en proporciones diferentes: la micro se relacionan casi en su totalidad con empresas de su mismo tamaño, un tercio de las pequeñas lo hace con otras pequeñas o medianas; mientras que las últimas trabajan en relación de 2:1 con micros y medianas (ver cuadro IV.11).

Cuadro IV.11. Relación de tamaño con la empresa subcontratada

Empresa Empresa subcontratada	Micro	pequeña	mediana	no sabe	total
Micro	5	0	1	0	
pequeña	8	4	1	1	14
mediana	4	0	2	1	7
total	17	5		2	30
Porcentaje	57.7	16.7	20.0	6.7	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Las principales razones que se mencionan por parte de los fabricantes para subcontratar tienen que ver con cubrir incrementos de la demanda, la especialización productiva, los menores costos de producción (asociada a la razón anterior) y una mayor eficiencia y calidad de la maquiladora (que se complementa con cubrir incrementos). La percepción que predomina sobre la subcontratación es de estabilidad (50 .0), aunque una cuarta parte manifestó que esta práctica está disminuyendo.

Es menor el número de empresas que realizan el trabajo de maquilar a otras (22.4 %), y de aquellas que lo hacen están en primer sitio las pequeñas, segundo las micro y al final las medianas. Mientras que son a empresas medianas y pequeñas a las que más se les maquila y en menor medida a micro y grandes; la mayor parte de ellas localizadas en Ocotlán y las menos en Guadalajara, El Alto o Atotonilco. Las razones en orden de importancia para esta práctica tienen que ver

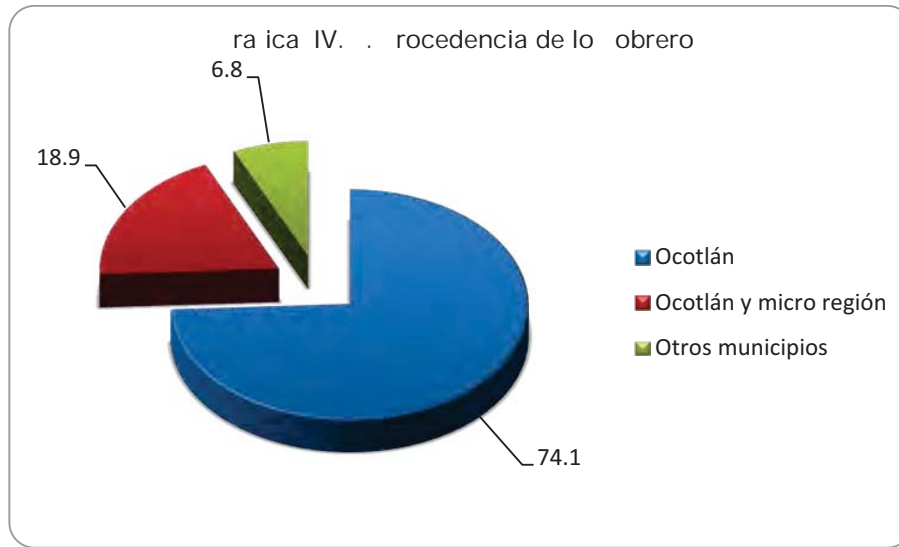
con : a) incapacidad y o incertidumbre de permanecer en la actividad, b) el contar con la maquinaria necesaria para fabricar muebles específicos y de buena calidad, c) oferta de capacidad instalada, y d) solicitud de las otras empresas (ver Foto 13).

Foto 13. Trabajo especializado: fabricación de sillas de madera.



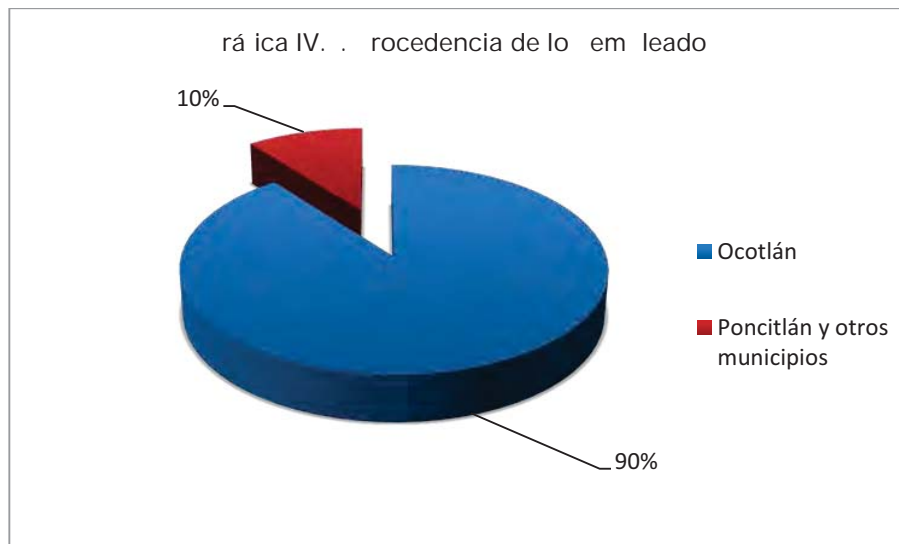
Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008

Entre las interacciones espaciales que ha generado la actividad se encuentra una red de empleo densa que abarca a los municipios de la micro región y que en menor caso se amplía fuera de ella. Al igual que con las empresas, con la procedencia de los trabajadores parece ocurrir que las mayores concentraciones se dan en el municipio de Ocotlán (74.1 %) y desde ahí se difunde hacia otros municipios, 18.9 % combinan trabajadores de Ocotlán y municipios de la micro región y en 8.2 % de las empresas los obreros no son de Ocotlán, sino de Poncitlán, Jamay, La Arca y Tlaxierrmosa. En el caso de los empleados es todavía mayor la concentración de empresas que contratan exclusivamente gente de Ocotlán (89.1 %) y en el restante 10.4 % son de Poncitlán combinado con otros municipios (sólo un caso con población de Guadalajara). Algo parecido ocurre en el caso de los directores y gerentes, la mayoría son ocotlenses (89.1 %), de las que no están dentro del caso anterior, la procedencia rebasa a la micro región con mandos gerenciales de Guadalajara, Michoacán, Tepic y Ciudad de México (ver gráficas 2, 3 y 4).



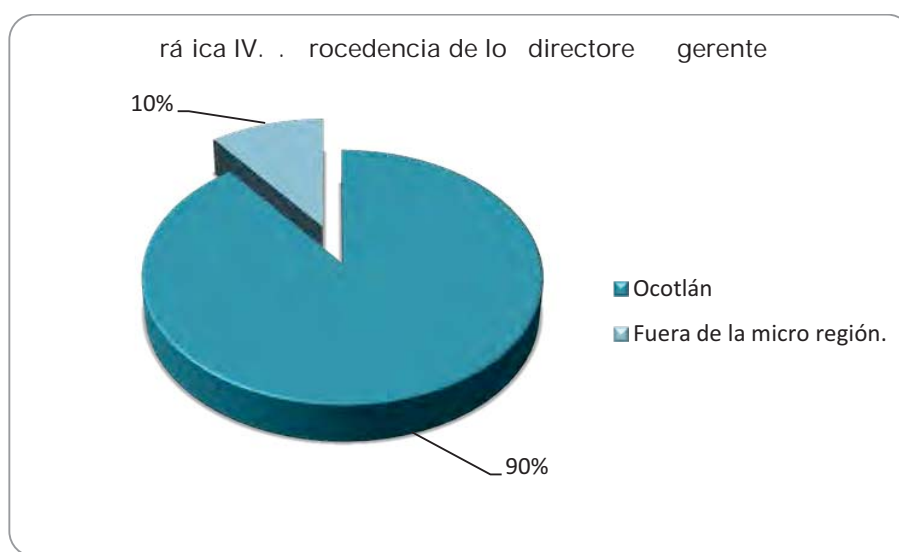
Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Así entonces, la actividad utiliza los recursos humanos locales para desarrollarse, si se recuerda la existencia de una oferta de empleo (barato y con un conocimiento tácito del saber cómo es un elemento determinante para la localización de las empresas en Ocotlán). A pesar de que los porcentajes de localización son parecidos en los tres niveles de empleo, se observa que en el caso de los obreros es mayor el área de influencia (vienen de lugares más alejados, incluso del estado de Michoacán), mientras que empleados y directivos proceden en mayor número de la misma ciudad de Ocotlán.



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Esta red de capital humano formada endógenamente posibilita ampliamente el intercambio y difusión de información y conocimiento en la micro región, que se traduce en mejoras y optimización en el trabajo. in embargo, no se observa que en las empresas exista una estructura laboral clara y amplia entre obreros calificados y no calificados o la existencia de empleados con cargas administrativas o técnicas bien definidas. Además, en muchos casos no parece haber un conocimiento de cómo se encuentra organizada laboralmente la empresa, las condiciones anteriores pueden ser obstáculo para el avance de la misma y limitar su capacidad de gestión y competitividad frente a otras empresas, los proveedores o los clientes.



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Para matizar las observaciones anteriores se debe tener en cuenta, que se habla de empresas MP ME , y que muchas de ellas operan bajo parámetros de subsistencia, de informalidad. El 15.5 indica que no cuenta con empleados y alrededor de 0 indica que no tiene una distinción entre obreros calificados y no calificados. Los promedios que se manejan en cada una de las tres categorías para las empresas que si hacen una distinción son menos preocupantes que los porcentajes anteriores: cinco empleados, con mínimo de uno y máximo de 40; de

obreros calificados hay un promedio de 8, eliminando un caso que reporta 12, y para los obreros no calificados el promedio es de 22, con un máximo de 100¹⁴.

Estos valores son generales y por lo tanto pueden sobrevalorar o subestimar, sobre todo cuando se está hablando de tres tipos de tamaño de empresa con capacidades diferentes. En el caso de las micro empresas son las que tienen menos desarrollado su organigrama, cuentan, cuando lo tienen, con máximo un empleado, 8.4 no hace distinción entre obreros calificados y no; y aquellos que si la hacen tienen en promedio tres calificados y cuatro sin calificación.

En el caso de las fábricas pequeñas la situación es la siguiente: más de 90 cuentan con un promedio de 3 empleados, pero más de la mitad (55.5%) no clasifica sus obreros, de las que lo hacen tiene un promedio de ocho calificados y 1 que no. Por último, todas las medianas tienen dentro de su esquema empleados, en promedio 12; pero un número elevado tampoco diferencia a los obreros (58.3), de las que lo hacen alcanza en promedio 40 calificados y 1 no calificados. Se observa en este tamiz que hay una escasez, a diferentes grados, de mano de obra calificada y mandos intermedios.

Otro actor identificado es la Asociación de Fabricantes del Mueble de Ocotlán (AFAMO), grupo empresarial que se crea en 1995 (hace 17 años), que en sus inicios agrupó solo 11 industriales y que para 2008 reportaba 15 miembros, aunque el número de afiliados es cambiante en virtud también de la incertidumbre de la actividad, Esta asociación tiene un carácter regional y no solo afilia a fabricantes de Ocotlán, sino también de otros municipios del estado, entre ellos Jamay y Poncillán (que forman parte de la micro región) y dos de la zona metropolitana de Guadalajara (El Alto y Tonala) (Entrevista Melina Arias, 1 de diciembre de 2007), aunque la mayoría están en la ciudad (ver Foto 14).

De acuerdo con lo dicho por Arias, las cuatro grandes empresas no están afiliadas, y es mayor el número de micros y pequeñas que el de empresas

¹⁴ Los promedios del número total de obreros son los siguientes: micro 8.4 trabajadores, pequeña 22 obreros y mediana 83.

medianas, además de que la asociación sólo estaría cubriendo, aproximadamente una cuarta parte del universo de industrias. Sin embargo, los resultados de la encuesta revela que son las pequeñas las que más se afilian (55.5 %), mientras que solo una cuarta parte de las micro (24 %) lo hace.

Foto 14. Sede de la AFAMO y lugar de las Expo Muebles de Ocotlán



Fuente: Leticia Mejía, recorrido de campo, 2012.

Las razones del por qué hay micros y pequeños productores que no se afilian son, en primer lugar, el considerar que no hay ventajas o beneficios al estar en una Asociación, en segundo, la imposibilidad o desacuerdo de pagar una membresía, asociada a la anterior el que no son empresas económicamente estables y en cuarto lugar, no cumplir con los requisitos solicitados (ver cuadro .12).

Cuadro IV.1 Cau a or la ue no ertenece a una ociaci n

Cau a	recuencia	
No hay ventajas de estar en una asociaci n		23.1
Cobro de membres a	4	15.4
No son empresas estables	3	11.5
No cumplen los requisitos que piden	3	11.5
Est a en tr mite	2	7.7
No contesto	8	30.8
ubtotal	2	100.0

Nota: s olo se contabilizan los casos que no pertenecen a una asociaci n.

Fuente: Elaboraci n propia con base en encuestas, 2008.

Como puede detectarse, por el tipo de respuesta, hay un sentimiento de incredulidad al trabajo colectivo y que se asocia a un clima de desconfianza sobre si "aqu el" no se va aprovechar de mis conocimientos, de mis clientes, etc. Al mismo tiempo, se manifiesta la limitante econ mica y el bajo perfil competitivo que tienen varios fabricantes dentro del mercado.

Arias indica que Afamo apoya a sus socios con diversas acciones, entre las que destacan: a) las dos exposiciones muebleras al a o (febrero y agosto) donde obtienen un descuento especial, b) capacitaci n en el ramo fiscal y capital humano, c) gesti n para compras de materia prima en com n, y d) creaci n de una comp a a integradora mueblera (C MO).

En la intenci n de evidenciar la red empresarial que se establece con los flujos de mercanc a s (proveedor empresario), reduciendo costos y mejorando la calidad de la materia prima, las dos ltimas acciones revisten trascendencia. in embargo, la experiencia no ha sido del todo fructifica, se han realizado dos compras en el extranjero de MDF por parte de un grupo de afiliados, una de las compras se consideró exitosa, pero en la segunda, ante la demora de la entrega del material por parte de la empresa importadora y desinformaci n del costo de la materia prima se generó desconfianza y desanimismo entre los empresarios. A n as , la asociaci n continua con su proyecto C MO y se busca que todos los socios se

integren a esta empresa, que tendría un carácter independiente para gestionar las compras en el extranjero. La constitución de esta empresa integradora no es tarea fácil, requiere sensibilizarlos y buscar metas u objetivos que puedan ser compartidos por todos, y superen lo que los enfrenta: diversidades en tamaños y las diferentes capacidades de producción, ventas y compras (Entrevista Melina Arias, 1 de diciembre de 2007). (ver Foto 15)

La labor que se realiza desde la asociación para esta sensibilización parece que no llega a sus socios, un porcentaje superior a 50 consideran que no hay un apoyo en la compra de materias e insumos a precios de mayoreo, ni en una representación colectiva en la comercialización o en un asesoramiento técnico. Por el contrario, se reconoce que abren canales para la difusión de la información y los avances tecnológicos, asesorías en asuntos fiscales y laborales y la posibilidad de exhibir sus productos en ferias especializadas (ver cuadro .13). Lo expuesto en los párrafos anteriores presupone la existencia de una relación entre estos dos actores locales (AFAMO y empresarios), sin embargo ésta es débil, la asociación no ha logrado un liderazgo para la organización de acciones colectivas, ni que todos los fabricantes se sientan representados por ella.

Foto 15. Cártel de la Expo Mueble con el slogan "Ocotlán la capital del mueble".



Fuente: Leticia Mejía, recorrido de campo, 2012

Cuadro IV.1 . Servicio prestado por la asociación de fabricante de mueble de Ocotlán

Identificación de especialidad			Estrategia de comercialización		
si	30	93.8	si	11	34.4
no	1	3.1	no	20	2.5
no sabe	1	3.1	no sabe	1	3.1
ubtotal		100	ubtotal		100
No está asociado	2		No está asociado	2	
total			total		
Inversión en tecnología			Estrategia de comercialización laboral		
si	2	81.3	si	19	59.4
no	5	15.4	no	12	37.5
no sabe	1	3.1	no sabe	1	3.1
ubtotal		100	ubtotal		100
No está asociado	2		No está asociado	2	
total			total		
Estrategia de comercialización colectiva en la comercialización			Estrategia de comercialización en la compra de insumos materia prima a menor precio		
si	12	37.5	si	10	31.3
no	19	59.4	No	21	5.0
no sabe	1	3.1	no sabe	1	3.1
ubtotal		100	ubtotal		100
No está asociado	2		No está asociado	2	
total			total		

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

En un estudio realizado por investigadores de la dG se indica que los empresarios afiliados a AFAMO no han logrado transmitir plenamente a sus trabajadores una identificación con la empresa y con la actividad, ni una sensación de estar capacitado suficientemente para su trabajo. También manifestaron la falta de un salario justo, y que se acompañe con un sistema de prestaciones y de seguridad social (Castro y Galán, 2003:28-29). Estas ideas se han manejado ya en otra parte del apartado, lo interesante es el señalamiento específico de que

pertenecen a la asociación, lo cual llevaría a suponer que estos empresarios tienen un flujo de información y conocimiento más amplio que los llevaría a implementar acciones para mejorar en la organización de la empresa y el trato con sus trabajadores.

En el estado de Jalisco existen otras asociaciones empresariales que tienen que ver con la fabricación del mueble: la Asociación de Fabricantes del Mueble de Jalisco (AFAMJAL), la Cámara de la Industria Mueblera de Jalisco (CMEJAL) y la Cámara Regional de la Industria de Transformación del Estado de Jalisco (CARENTRA¹⁵). Sin embargo, los nexos con ellas por parte de los empresarios ocotlenses son muy débiles y responden más a decisiones individuales por parte de empresas grandes y medianas, incluso en la revisión de los listados de AFAMJAL y CMEJAL aparecen empresas como Aosa, Emman, Del Oro Mu y algunas de las medianas que fueron encuestadas y que no reportaron estar en estas asociaciones (Lilico, La Cibeles, Industria Chavoya, Industria Mueblera Alteña, etc.). De acuerdo con Arias, AFAMJAL es una asociación " un poquito más elitista " que afilia a empresarios más reconocidos y en donde la inclusión es por recomendación; la mayor parte de los socios de las tres son de la zona metropolitana de Guadalajara y por lo tanto los beneficios quedan en su mayoría en esa metrópoli.

En el evento de inauguración de la Expo Mueblera de Ocotlán, 2008 ante representantes de instituciones educativas, federales, estatales y municipales el presidente de AFAMO señaló la desigualdad existente en el apoyo y reconocimiento por parte de las instancias económicas del gobierno estatal para su asociación con respecto a lo recibido por AFAMJAL. Asimismo, indicó que esa organización no les reconoce en términos de pares (igualdad de beneficios y compromisos), siendo que Ocotlán es el segundo centro productor a nivel nacional,

¹⁵ Esta Cámara pertenece al Consejo de Cámaras industriales de Jalisco (CCJ), fundado en 1997, y único en su tipo en el país. Este Consejo creó en 2002 el Centro regional y de desarrollo de cadenas de valor A.C. Con la asesoría de este centro regional, la Careintra propuso la creación de un Centro de Investigación y Desarrollo de la Industria Mueblera (CDIM) donde participarían socios de Afamjal y Cimejal y cuyo objetivo era alcanzar los estándares de calidad en las materias primas exigidos a nivel nacional e internacional (Documento en PDF del Ccij.integra consultado el día 31 de mayo de 2012 y Lozano, 2008:19).

después del Distrito Federal y por arriba de Guadalajara (información obtenida en el discurso inaugural del Ing. Carlos Ainz el día 13 de febrero de 2008) (ver Foto 1).

Más allá de las desavenencias entre las dos asociaciones, lo que está de fondo es un problema de falta de identificación como interlocutores, de integración y compromiso compartido para el desarrollo de la actividad del mueble. En un estudio realizado por Lozano (2008) se observa que los esfuerzos que se realizan no son en forma conjunta, AFAMJAL tiene proyectos específicos con CARE N RA, pero no con C MEJAL o AFAMO. En esta investigación la autora también observa, que las estrategias de AFAMO dentro del “Programa para la competitividad de la industria del mueble de Jalisco”, promovido por la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco en los primeros años del 2000, apuntaban a lograr tener sistemas para el flujo de información y otro de financiamiento. Mientras que AFAMJAL en ese mismo programa planteaba estrategias para lograr un proyecto de desarrollo de proveedores y otro más para la atracción de grandes compradores extranjeros a sus Expo Muebles.

Foto 1 . Evento inaugural de la Expo Muebles 2008 con los siguientes actores representados: Empresarios, Ayuntamiento, Dependencias estatales y AFAMO.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

En ese sentido, las dos asociaciones posibilitan a través de las Expo Muebles transacciones directas (cara a cara) entre fabricantes y clientes, sean estos nacionales o internacionales. in embargo, esa oportunidad está muy restringida para todos los miembros del sistema y es desigual entre las dos asociaciones. Por lo que respecta a AFAMO los esfuerzos tampoco parecen reflejar un clima propicio para un sentimiento de identidad colectiva, de confianza mutua que permita que el sistema trascienda hacia un medio innovador; la asociación no es portador más que de los intereses de unos cuantos.

Otros actores presentes en estas redes empresariales son los que intervienen en el encadenamiento productivo en las fases pre y pos producción, los proveedores de las materias primas y los insumos y los que comercializan el mueble. En el apartado anterior quedó establecido cuales eran las principales materias primas que requería la industria, así como el perfil que tenían las empresas encargadas de proveerlas. De ello, cabe destacar su ubicación en Ocotlán, el que son independientes pero conservan una relación permanente (constante) con los fabricantes, lo que en términos de la literatura se les llama relaciones cara a cara y que posibilita intercambios de información sobre innovaciones en productos y o procesos y también un clima de confianza para el otorgamiento de financiamientos.

La situación con los proveedores de insumos es muy semejante: 1) la localización preferente es Ocotlán y segundo lugar Guadalajara, 2) son nacionales en una relación de 9 a 1, los extranjeros están localizados en China, España, Brasil y Alemania, 3) las relaciones con los proveedores suelen ser constantes, pero independientes en más del 75 %, en el caso de adquirir insumos con proveedores ocasionales es buscando mejores precios o cuando no encuentran el material que necesitan. No hay una gran distinción por tamaños de empresas, salvo quizás que es la micro la que compra menos fuera de Ocotlán.

Los principales insumos por n mero de veces mencionados son: pinturas, herrajes, lacas y fondos (tintes), cristales y lunas, químicos (solventes, selladores,

resistol, thinner). Cabe mencionar que si bien la mayoría de estos insumos pueden ser adquiridos en Ocotlán o en su defecto en Guadalajara con un proveedor nacional, algunos son producidos por empresas extranjeras; un ejemplo es la empresa Valresa, de origen español que produce las pinturas, lacas y otros derivados para el terminado de la madera y que se encuentra en la zona metropolitana de Guadalajara y tiene centros de servicio en Ocotlán, otro caso, también de pinturas, es Mayer Lac (ver Foto 17).

Del oro recuerda que "los proveedores se empiezan a establecer en Ocotlán cuando empiezan a tener demanda de producto, por ejemplo del 85 en adelante. Los proveedores de Guadalajara se vinieron para acá, empezaron a venir desde México pero el gobierno no les ayuda con los impuestos y eso afecta" (información obtenida en entrevista con Felipe del Oro, 1 de abril 2008).

Foto17. Empresa española proveedora de pinturas, tintes, barnices, etc.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

En pocas empresas se han introducido nuevos insumos para el acabado de los muebles, el pvc que se utiliza para dar un terminado semejante a la madera y el poliuretano que se utiliza para dar volumen a las cabeceras y marcos con una técnica italiana que simula el trabajo de tallado de madera (las molduras son trabajadas por una fábrica grande en Rogelio). De acuerdo a la información

proporcionada en el departamento de diseño de una de las fábricas medianas (información obtenida durante el levantamiento de la encuesta), estos nuevos materiales son innovaciones introducidos por esa empresa y su utilización se limita a empresas medianas y una pequeña. Por otro lado, los proveedores también contribuyen mediante el flujo de información y la asesoría al manejo de los residuos peligrosos.

Los otros enlaces por parte de los fabricantes tienen que ver con la comercialización de sus productos, como se adelantó en el apartado .2 el mercado de los muebles de Ocotlán ha trascendido en el occidente, centro y centro norte del país, con particular mención de las ciudades de Guadalajara y Ciudad de México. De igual forma, se comentó que un cambio importante en la forma de comercialización fue la entrada en los noventa de las grandes comercializadoras que empezaron a marcar las pautas de qué y cómo producir y sobre todo imponer los precios de venta; en cuanto a la forma de contrato con estas empresas los fabricantes buscan que sean sobre pedido para poder recuperar rápidamente su inversión (información obtenida en entrevista con Emma Rivas de Chavoya el 4 de febrero de 2008).

in embargo, estas prácticas comerciales siguen coexistiendo con las relaciones que se daban entre productores y mueblerías (de diverso tamaño) de alcance regional, ya sea por contacto directo o mediante un agente de ventas. De hecho, las relaciones con las grandes cadenas son ventas directas al igual que las que se hacen con minoristas y son llevadas a cabo por un poco más de un tercio de las empresas (37.5 %), mientras que las que lo hacen indirectamente representan 41.8 % y hay un número de empresas (15.7 %) que combinan ambos tipos de comercialización. Se observa este aspecto también la flexibilidad del sistema para adaptarse a formas de comercializar y exigencias de diferentes tipos de clientes.

Para Arias, el mercado con mayor desplazamiento es un "nivel medio intermedio" (que estaría en el centro de los medio bajo y medio alto) por los

precios de venta que son accesibles, las características del producto que se ha ido adaptando a las necesidades del consumidor, así como los conceptos en cuanto a diseño (Entrevista con Melina Arias, 1 de diciembre de 2007). Algunos fabricantes de muebles también hablan sobre la diversidad de clientes y las consecuencias que eso conlleva, por ejemplo indican que los minoristas que se encuentran en un radio regional de 200 m compran los muebles a talleres clandestinos a precios muy bajos, lo que implica que otros fabricantes que producen con mayor calidad, pero también con un mayor valor agregado deban ampliar su mercado para colocar sus productos a mejor precio.

Los clientes son los que exigen o sugieren a los empresarios cambios en diseño, materias primas, acabados y también los que les brindan información de lo que esté en boga en el mercado. Este nivel de demanda es necesario para que los fabricantes se mantengan alertas a los flujos de información y la creación o incorporación de las mejoras que les permita tener clientes permanentes y asegurar su producción; ya que la competencia entre los locales es fuerte y se ha complicado más con la entrada del mueble chino.

Es de notar que se busca tener una cartera de clientes amplia que incluya a los permanentes y los esporádicos, mayoristas y minoristas (la localización de este tipo de clientes y el mercado nacional del mueble ocotlense se abordaron en el apartado anterior) para mantenerse en el mercado. Otras estrategias en el corto plazo (dos años) implicaba una ampliación de los mercados, en tres esferas (no excluyentes en varios casos): 1) territorial, 2) mercados por nivel social, y 3) nuevos diseños y mayor volumen de producción (en orden de importancia).

Más de las tres cuartas partes (8 .2) de los empresarios consideraban que tenían posibilidad de expansión en el corto plazo, sobre todo en la esfera territorial, al extenderse a todo el país, a los estados del norte, a la Ciudad de México. Por tamaño de empresa, tienen mayores expectativas las pequeñas, pero solo en el grupo de las medianas se ha considerado proyectarse internacionalmente.

Con respecto a las otras esferas, algunas pocas pequeñas y menos medianas y micro empresas buscan entrar a un nivel socio económico diferente, las razones: exigencia en mejoras en diseño, calidad de la materia prima y el terminado del mueble. Esas mismas razones, pueden explicar el por qué un número muy reducido se interesa por trabajar con nuevos diseños de muebles, ya que esas exigencias también conlleva, mayor inversión y personal capacitado, que no pueden ser cubiertos por gran número de micros y pequeñas empresas (ver cuadro 4.14).

Cuadro IV. 1. Cambios en el número de empresas en los diferentes niveles de desarrollo.

Esferas	Micro	Pequeña	Mediana
Nivel nacional	4	8	3
Al norte	2	5	3
Al sur	0	1	0
Occidente y Centro	0	1	0
Centro-norte	1	0	0
Ciudad de México	0	3	0
Ocotlán, más clientes	1	0	0
Internacional	0	0	2
Más ciudades y media	0	1	0
Subtotal	8	19	8
Aumentar cartera de clientes y volumen de producción	3	0	0
Nuevos Diseños, mercado nacional	0	1	1
Nuevos Diseños, mercado exportación	0	0	1
Nuevos diseños, mayor volumen	1	1	0
Subtotal	1	2	2
Alta	1	3	0
Media-alta	0	0	1
Media-baja	0	0	1
Media	0	1	0
Subtotal	1	4	2
Total	3	25	12

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

ueda entonces establecido que las relaciones de comercialización de los empresarios se dan con diversos tipos de clientes, hacia consumidores de niveles socio económicos diferentes. Lo que de alguna manera les ha permitido tener una información constante de las "modas" en el mercado, de las posibilidades de expansión territorial y de sobrevivir, al asegurar por un lado contratos con grandes cadenas comercializadoras y por otro, mantener interacciones con cadenas más pequeñas y minoristas.

.3.2 Los actores en la red socio institucional

Como lo señalan Caravaca y otros, el entorno empresarial por sí sólo no puede fortalecer y consolidar el sistema productivo local, ya que las relaciones de cooperación competencia deben estar sostenidas por redes sociales e institucionales de apoyo a la innovación y a la búsqueda de respuestas colectivas (Caravaca, et al., 2002).

En ese sentido, los actores socio institucionales del sistema del mueble de Ocotlán son las instituciones educativas y gubernamentales, entre las primeras se encuentran el Instituto Tecnológico de Ocotlán, el Centro Universitario de la Ciénega (perteneciente a la Universidad de Guadalajara, UDG), el Centro de Investigación Tecnológica Industrial y de Servicios (CITIS 49), y el Centro de Capacitación para el trabajo industrial (CECA 120).

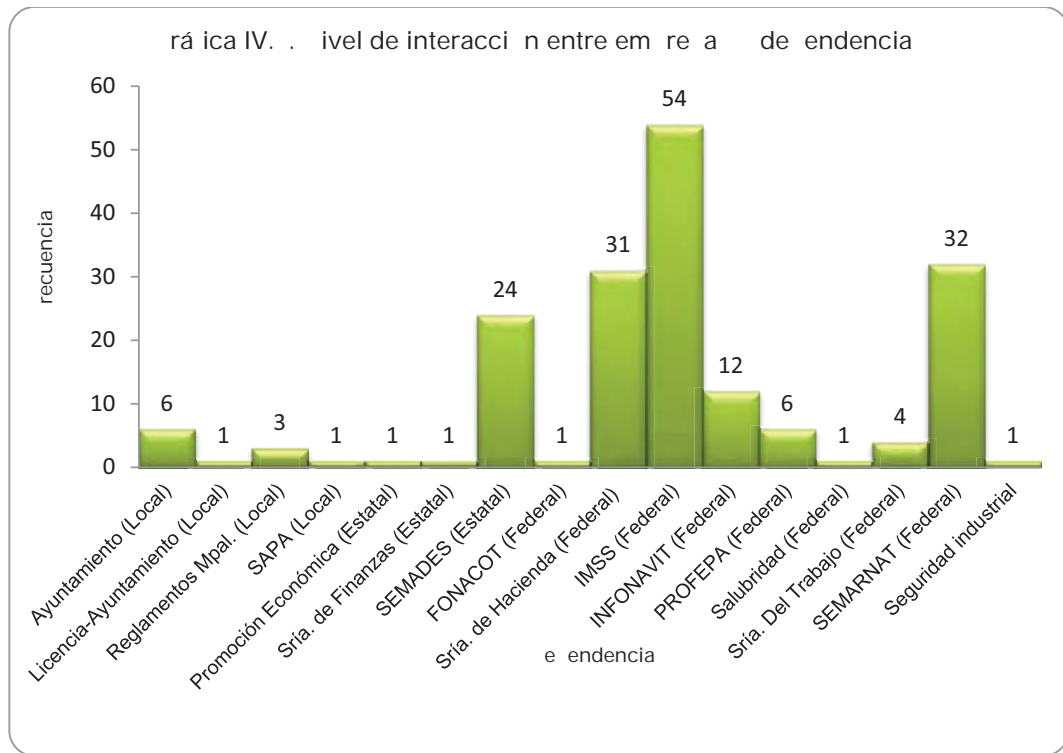
De las segundas se detectaron varias dependencias de orden federal con delegaciones estatales o regionales: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SECFIN), Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA); en las estatales a: Secretaría del Medio Ambiente para el Desarrollo Sustentable (SEMARNAT), Secretaría de Promoción Económica (Dirección General de Desarrollo Económico Regional); y local al Ayuntamiento con sus diversos departamentos (Licencias y Reglamentos).

Las redes en el entorno socio institucional también existe aunque los nexos con la actividad mueblera no son tan visibles en todos los casos, están las instituciones educativas como el Centro Universitario de la Ciénega de la dG. Instituciones públicas como el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (COEC JAL) que ha apoyado proyectos como la creación del Centro Articulador del Sector Mueblera de Jalisco y la Secretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (EPROE) que promueve la cadena de la industria del mueble; estas dos últimas instituciones son del orden estatal, son las instancias municipales las que parecen tener presencia menos clara y en algunos casos incluso negativa, en voz de los propios productores.

Los resultados de la encuesta revelaron que si bien existe una relación entre empresas de distinto nivel con los empresarios, estas relaciones tienen más que ver con el cumplimiento de normas y reglamentación que con un flujo de cooperación. Así, por ejemplo, instituciones como el M , hacienda, EMARNA y EMAD E tienen una mayor mención por parte de los fabricantes de muebles. Pero cuando se pide manifiesten sus necesidades se observa que están en el rubro de las asesorías, capacitaciones administrativas y técnicas. La situación es todavía más crítica cuando se trata de evaluar el desempeño del Ayuntamiento, ya que la calificación mayoritaria es de regular (ver Gráfica .5), pero hay un sentimiento de que el Ayuntamiento perjudica más que ayuda.

Así entonces, hay una reprobación al trabajo de los ayuntamientos. Estas dependencias tienen que diseñar estrategias y acciones que realmente lleguen y se traduzcan en beneficio para la actividad y no solo exigir el cumplimiento de las obligaciones y cuotas (que se deben cumplir) por parte de los productores.

Como se vio en el capítulo , sobre las políticas estatales, el hacer o dejar de hacer de las instancias gubernamentales tiene indudablemente repercusión en las escalas locales y la necesidad de un entramado socio institucional, es algo que debe rebasar el mero compromiso en el papel o de palabra y deben aplicarse acciones concretas para fortalecer el sistema productivo local.



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Para el municipio de Ocotlán, la dG, a través de su sede regional y su Departamento de ingenierías, ha tenido la encomienda no sólo de formar cuadros especializados en administración y tecnología, sino también brindar capacitación en la implementación de innovaciones para el diseño y la fabricación de muebles, que sirva no sólo a los empresarios de la localidad, sino también a los estudiantes cuyo mercado de trabajo será propiamente la industria mueblera (Gaceta niversitaria, 2004 en Lozano, 2007:209).

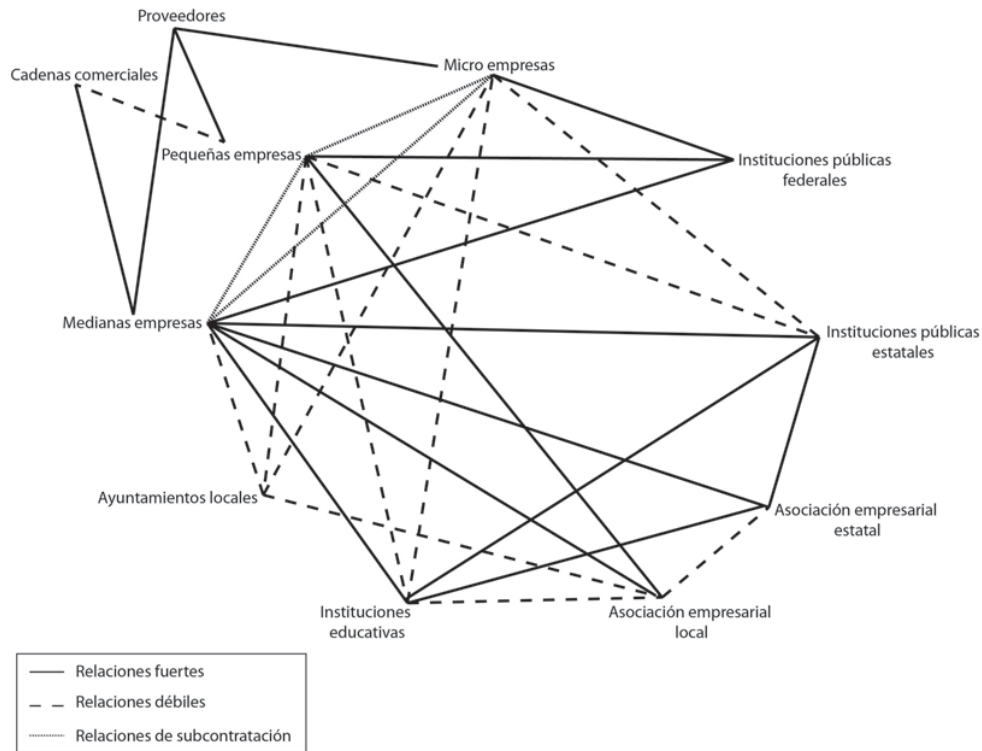
En el caso de la asociación de Ocotlán se revela que prácticamente no existe relación de los empresarios con la dG de la Ciénega, el nstituto ecnológico de Ocotlán y el Centro de Capacitación para el rabajo ndustrial (CECA), en especial las micro y pequeñas (Lozano, 2008: 20).

La ecretaría de Promoción Económica del Estado de Jalisco (EPRO) elaboró (sin fecha, pero debe estar entre 200 y 2008) el "Programa para la competitividad de la industria del mueble en Jalisco" que propone la ejecución de

proyectos en siete áreas estratégicas y responsabilidad conjunta de los actores institucionales, asociaciones empresariales y organismos gubernamentales, además de acciones particulares en los ámbitos macro, meso y micro, mediante la creación de un Centro de Articulación Productiva y Inculcación Empresarial que priorice, coordine, promueva y evalúe las acciones y los resultados de la cadena productiva. Dentro de este esquema de estrategias, AFAMO tiene asignadas las tareas de crear un sistema de información e inteligencia de mercado (junto con E JAL) y financiamiento (junto con DGP F), mientras que otros organismos públicos y privados se encargarán de la innovación, tecnología y logística; reactivación del mercado interno; normalización, certificación y capacitación; integración productiva y promoción de exportaciones (Lozano, 2008:21-22).

De acuerdo con lo expuesto líneas arriba, el sistema productivo del mueble de madera en Ocotlán se ha construido a partir de la presencia de actores locales y foráneos de diversa índole que han ido constituyendo redes empresariales y socio institucionales que soportan a la actividad y proyectan a la micro región como un territorio dinámico. Hay un número amplio de actores, lo que permite tener representación de diversos sectores sociales en el sistema y un mayor número de relaciones en el entramado (ver Figura 4.1).

Figura IV.1. Red de actores y relaciones



Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

in embargo, las relaciones no son uniformes y exhaustivas entre todos los involucrados, hay actores que se relacionan fuertemente entre sí, pero en otras situaciones los lazos son débiles, precarios. Ese carácter de precariedad está dado por situaciones de dominación de un actor sobre otro, por inseguridad o incapacidad de negociación. Este escenario puede frenar la consolidación y evolución del sistema productivo, al hacer más lento y desigual el flujo de conocimiento e innovaciones para los empresarios; situación que se analizará en el siguiente apartado.

IV. La innovación en el sistema productivo

Como se manifestó en el capítulo , los sistemas productivos locales son medios propicios para la generación y difusión de las innovaciones, ya que la

cercanía e interacción entre los actores facilitan el flujo de ideas, información y prácticas de gestión. Sin embargo, el paso entre un PL a un entorno o medio innovador requiere del entramado social de las redes socio institucionales y empresariales, ya explicadas en el apartado anterior.

En las teorías de un desarrollo territorial desde abajo (ver capítulo , apartados .1 y .3) se expone a la innovación como uno de los cuatro factores claves para la conformación de un sistema productivo local y que éste, a su vez, la propicia y la alienta más allá de la sola incorporación de tecnología. Bajo ese enfoque, se ha planteado innovaciones que son más comunes en los PLs de la industria del mueble y atañen al proceso, los productos, la gestión organización y las de tipo socio institucional (Caravaca, e a , 2002: 283). Estas innovaciones se encuentran reflejadas en otra tipología que involucran los ámbitos funcional, estructural y relacional de las empresas (planteada por Alonso, e a , 2004) con miras a la competitividad de las empresas y cumplir las demandas de los clientes.

.4.1 Innovaciones de proceso

En el caso de las empresas del mueble ocotlenses, este tipo de prácticas no están generalizadas. La que corresponde a una estrategia defensiva para mejorar la productividad y reducir costos, la adquisición de alta tecnología en equipo o maquinaria fue llevada a cabo por menos de un tercio (31 %) de las empresas en el periodo de 2005 al 2007. Lo que se aprecia es que la situación económica de muchas de la empresas sigue siendo una gran limitante para la incorporación de tecnología y ello es más evidente en el caso de las micro y pequeñas, ya que fueron las que en su mayoría no reportan este tipo de innovaciones, mientras que de las medianas más del 80 % ha adquirido alta tecnología y . . . lo hizo entre 2005 y 2008 (ver cuadro .15).

Cuadro IV.15. Innovaciones de proceso por tamaño de empresa

	Adquisición alta tecnología en últimos 3 años	Adquisición de maquinaria, equipo o refacciones en el extranjero en los últimos tres años	control de calidad	Reorganización del trabajo: controles de tiempo, regulación del trabajo en cadena	istemas s me y minimización de s oc s	introducción de métodos de diseño y o producción por computadora
micro	1	2	15	13	12	3
pequeña	9	7	23	22	21	15
mediana	8	9	11	10	7	10
total	1	1				
micro	5.3	10.5	78.9	8.4	3.2	15.8
pequeña	33.3	25.9	85.2	81.5	77.8	55.
mediana	.7	75.0	91.7	83.3	58.3	83.3
total	31.0	31.0	84.5	77.	9.0	48.3

Nota: los porcentajes por tamaño están calculados al total de empresas de cada tamaño y el porcentaje total con respecto al total de empresas.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Así, entre las razones para no incorporar tecnología de punta se tiene, en primer lugar, una falta de liquidez por parte de los empresarios para una inversión de elevado costo; por otra parte, un 20% considera que el equipo que se tiene es suficiente para cubrir la demanda y las exigencias del cliente; por último, algunos pocos empresarios dijeron haber adquirido maquinaria antes del período señalado y estar actualizándola constantemente. También se aprecia, en una parte del empresariado un desinterés por innovar y mejorar tecnológicamente sus procesos, al considerar que la manera de hacer su trabajo es suficiente para cubrir sus necesidades (ver Fotos 18 y 19).

Fotos 18 y 19. Maquinaria de alta tecnología importada en una empresa pequeña.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

Por el contrario, de los que sí han incorporado tecnología hay un interés marcado por elevar la productividad y eficiencia en los procesos y aumentar la calidad del producto, que se refleja en respuestas como: ayuda a mejorar la productividad y ya no me preocupa el costo y mejora la calidad de los productos y me preocupa el costo y calidad entre otras. Como consecuencia esperada, aunque no por ello deseable, es el despido o la disminución en la contratación de mano de obra, que se da en un poco más de la mitad de las empresas que incorporaron nueva tecnología.

Como se comentó en párrafos superiores, las empresas medianas son las que más incorporan tecnología y son también las que más adquieren su maquinaria, equipo o refacciones en el extranjero. Lo anterior, es indicativo de la incapacidad de acceder a mercados internacionales por parte de la micro y pequeñas empresas, no solo en la colocación de los muebles, sino en la obtención de las herramientas que faciliten o mejoren procesos (así como de materias primas de mayor calidad como se vio en apartados anteriores). El 10.5% de las empresas micro importaron maquinaria en los tres últimos años (2005-2007), 25.9% de las pequeñas, mientras que 40% de las medianas si lo hicieron (ver cuadro 15). Los países en donde más se compra son Italia, Alemania y con menores menciones España y Estados Unidos, los tres primeros países europeos que tienen tradición en la industria del mueble, además de que en Italia y España se han documentado casos de distritos industriales y sistemas productivos locales.

Por otra parte, entre las empresas de Ocotlán se han llevado a cabo otras estrategias para las innovaciones en los procesos, de acuerdo a la encuesta realizada se determinaron cuatro. Una de las estrategias que es seguida por la mayoría de las empresas es el control de calidad del bien producido, implementación que se lleva a cabo por la exigencia de los clientes, en especial de los mayoristas que tiene estándares de calidad bien definidos; en segundo, sitio está la reorganización del trabajo que incluye controles de tiempo para cada fase

del proceso y la regulación del trabajo en cadena. Ambas estrategias encaminadas a posicionar a las empresas en el competitivo mercado mediante la producción eficiente de bienes de calidad, estas prácticas son realizadas por fábricas de todos los tamaños, aunque son más comunes en medianas y pequeñas (ver cuadro .15) (ver Foto 20).

Foto 20. Empresa pequeña con una división sencilla de la cadena de producción, al fondo a la izquierda está el área de pintada y barnizado, colonia Marcos Castellanos.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

Cabe mencionar, que se observa diferencias notables entre las empresas en el modo de llevar a cabo las estrategias, en las medianas y algunas pequeñas, están claramente definidas las líneas de producción para el trabajo en cadena y hay un departamento específico de control de calidad; mientras que en las micro esto no ocurre y son en muchos casos los mismos trabajadores o el dueño los que revisan el producto final. En el caso de las grandes también tienen delimitadas en diferentes naves sus áreas de trabajo y su departamento de control de calidad; esto se apreció en la visita que se hizo a las instalaciones del consorcio Del Oro y en las empresas de Arosa y Emman (vistas desde afuera).

Dicho consorcio tiene un sistema de producción denominado *tempos y movimientos* que consiste en sincronizar a un grupo de personas en una línea de producción por tiempo movimiento igual, así, al marcar el mismo ritmo

de trabajo se garantiza que los operarios de cada área tenga su material sin tiempos muertos; en caso de que a una persona le sobre tiempo se le agrega la elaboración de un cuarto, la mitad o una pieza completa más para no perder la sincronización del trabajo (Entrevista con Del Oro, 1 de abril 2008). Esta estrategia sigue la práctica del *Just in Time* (originada en Japón) sin abarcar todos los aspectos señalados por la filosofía. De hecho, se pudo apreciar al momento de levantar las encuestas y/o las entrevistas que la mayoría de las empresas no tienen claro la totalidad de lo que implica, pero de forma imitativa y por necesidad han ido incluyendo ciertos aspectos como las entregas a tiempo a los clientes sobre pedido, minimización de stocks o inventarios cero (más común en las micro y pequeñas empresas que tienen problemas de espacio reducido en sus talleres o fábricas).

Otras adopciones incluyen formar líneas de producción para ahorrar tiempos en los traslados de las piezas de ensamblado; contacto constante con los proveedores para incorporar nuevos insumos, práctica muy común (mencionada por varios de los encuestados) para el manejo de tintes, lacas y barnices. En la empresa mediana fue la única en señalar la implementación de *5S* (orden y limpieza) que está vinculada con la filosofía *Just in Time* al ser un sistema de gestión que tiene como objetivo lograr lugares de trabajo mejor organizados, ordenados y más limpios de forma permanente para elevar la productividad bajo un ambiente laboral armonioso.

Un elemento importante que está presente en las prácticas japonesas es escuchar y tomar en cuenta a los trabajadores, para que ellos asuman como suya la innovación en el proceso de producción. En Ocotlán, esto no se da por parte de algunas empresas que consideran que los trabajadores son personas que no quieren trabajar y son irresponsables y se siguen entonces prácticas desfavorables: trabajo a destajo, contrataciones sin prestaciones; falta de equipo de seguridad apropiado en áreas de pintado; aunque no pudo apreciarse en las fábricas visitadas si hay el empleo de trabajadores menores de edad.

o ac o es e ro c o

na estrategia que tiene que ver con innovaciones de proceso y también de producto es el uso de programas informáticos para la elaboración de diseños y la planificación de la producción. in embargo, está poco empleada por las empresas del mueble en Ocotlán, menos de la mitad tienen alg n tipo de programa, por tamaño de empresas se aprecian significativas diferencias, ya que prácticamente todas las medianas sí los han implementado, no así las micro, mientras que la mitad de las pequeñas lo incluyen en la innovación de su empresa (er cuadro .15). Las causas ante esta disparidad son la falta de capital para invertir en esta estrategia combinado con el desconocimiento de la existencia o beneficios que se pueden alcanzar al incorporar la informática para hacer más eficiente el proceso y mejorar o crear nuevos diseños.

Otras innovaciones de producto son la generación de diseños, la implementación de nuevos materiales para el acabado de los muebles, la creación de marcas propias y la certificación de calidad (ver Cuadro .1 del Capítulo). Las dos primeras, consideradas en el grupo de las de supervivencia junto con las de proceso, son de carácter imitativo para la mayor parte de las empresas, es decir, se adoptan y se adaptan de lo nuevo que se implementa o adquiere en unas pocas empresas y se filtra informalmente a través de las redes empresariales. De acuerdo a los resultados del trabajo de campo, es posible identificar diferencias por tamaño de empresa (ver cuadro .1)

Cuadro IV.1 Innovacione de roducto or tama o de em re a.

Cambios en las características o ampliación de productos y o servicios	micro	e ue a	mediana	otal	micro	e ue a	mediana	otal
		11	23	10	44	57.9	85.2	83.3

Nota: los porcentajes por tamaño están calculados al total de empresas de cada tamaño y el porcentaje total con respecto al total de empresas.
Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

res cuartas partes de las industrias señalan tener dentro de sus estrategias cambios en las características o ampliación de productos y o servicios, pero son las pequeñas y medianas las que casi en su totalidad (arriba de 80) lo implementan, mientras que de las microempresas solamente lo hacen la mitad. Nuevamente se aprecia la menor capacidad de estas últimas para incorporar innovaciones, sobre todo las que implican una inversión de capital (compra de materias primas e insumos de mayor costo), mientras que las basadas en el trabajo manual les son más accesibles, por ejemplo copiar diseños nuevos para ajustarlos y o utilizar colores de moda.

Como se mencionó en apartados previos de este capítulo, la industria del mueble de madera de Ocotlán ha crecido a través del “saber cómo saber y saber hacer” y de las innovaciones que se han implementado. De aquellos primeros muebles o mobiliarios hechos con madera sólida, en los sesenta se da el salto al aglomerado y la producción en línea. De ahí, algunos años después, al MDF que permite un mejor acabado del producto y que marca una división entre las empresas que tienen los medios para trabajar con esta materia prima y los talleres o micro empresas que se quedan con el aglomerado, mucho más económico pero de menor calidad.

Emma Rivas señala que fue entre 19 2 y 19 3 que se incorpora el aglomerado, antes se utilizaba las maderas finas de caoba, cedro, primavera y rosamorada, sin embargo, el uso del aglomerado les permitió dos innovaciones importantes: 1) la producción en línea y por lo tanto al mayoreo, para entrar a un mercado más grande y 2) convertirse en “esc e a ers a ” de muchos carpinteros, que “ah se e se aro ” y después pusieron sus fábricas (Entrevista con Emma Rivas de Chavoya, 4 de febrero de 2008).

Actualmente, las innovaciones de producto incluyen el uso de MDF enchapado con una laminilla de madera fina como caoba o cedro, de productos derivados de la industria química también para dar los acabados y o relieve de las

molduras como el pvc enchapado (terminado de veta de madera, producto proveniente de Japón y China), poliuretano (es una espuma para crear formas y molduras con volumen, más barato que la madera, pero de mayor costo que el MDF, es una técnica italiana). Otras innovaciones están en los insumos utilizados para unir las piezas del mueble, como los adhesivos de termofusión, las lacas y barnices selladores que dan terminados de mayor durabilidad y calidad, pero que son usados por muy pocas empresas dado su costo (ver Fotos 21 y 22).

Algunas fábricas grandes y medianas tienen departamentos que se han especializado en fabricar materias primas para la industria local, la empresa Rogelio realiza las molduras de poliuretano, mientras que Aosa y Emman producen aglomerado. Durante el trabajo de campo, a inicios de 2008, los entrevistados mencionaron el proyecto que tenía Efraín Magaña, dueño de Emman, de producir el MDF. Al 2012 esta empresa cuenta con una nave que produce MDF, siendo la primera en el país (consulta en internet el 17 de septiembre de 2012 a la página: <http://.tablerosemman.com>); este hecho marca un hito en la industria del mueble en Ocotlán, una clara especialización en una parte del proceso productivo, además que facilitará la adquisición de la principal materia prima (sin los costos de importación) a las empresas locales y puede significar un paso más en la consolidación del sistema productivo a través de fortalecer la red productiva con un proveedor local de la principal materia prima.

Foto 21. Muestras de enchapados de distintas maderas preciosas. Foto22. Pegamentos y termo adhesivos de alta calidad.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

En cuanto a los diseños, los resultados de la encuesta señalaron que 7.2 de las empresas manejan diseños propios (en un 100 %), lo que representa una cifra muy alta y que indicaría una creación e innovación constante del producto.

sin embargo, la información verbal recabada durante el levantamiento indica otra realidad, se presenta el fenómeno de la "difusión informal", incluso con carácter de piratería, desde las empresas que efectivamente innovan en los modelos y colores de los muebles hacia las otras que los copian o los adaptan según sus capacidades productivas.

A diferencia de lo que ocurre con otras innovaciones, en ésta es muy semejante el comportamiento por tamaño de empresas. Tres cuartas partes de las medianas crean en un 100 % sus diseños, 8.4 % de las micro y 2.9 % de las pequeñas; sin embargo, las empresas que poseen información actualizada de las tendencias del mercado, el capital para inversión y los recursos humanos y materiales para innovar en diseños son muy pocas dentro del sistema (las grandes empresas, ciertas medianas y unas pocas pequeñas), lo más que se tiene es el efecto del filtrado de la información en la red.

Del porcentaje restante, 29.4 % informaron que una parte de los muebles que producen son de diseños propios y la otra, es con las especificaciones que les dan los clientes. Sólo 3.4 % indicó que no son creaciones de la empresa y corresponden a una micro que hace muebles para agua con necesidades de diseños estándar y una pequeña que fabrica recámaras, comedores y cómodas de aglomerado y tienen muy poca capacidad de innovación.

De otro tipo de innovaciones de producto, como puede ser el registro de marca propia y o certificados de calidad (ISO) y ambientales no se obtuvo los suficientes datos para indicar tendencias o generalizar. Al momento del levantamiento, solo una empresa indicó contar con una marca comercial de sus muebles; mientras que el tener certificados de calidad internacionales o nacionales no es mencionado (sin embargo, indirectamente, la compra de equipo y maquinaria tienen como un objetivo mejorar la calidad del producto). Por lo que respecta a certificación por el cuidado del medio ambiente, lo que se puede

apreciar es la inversión, en varias de las medianas y pequeñas empresas, en equipo para reducir la contaminación en las áreas de terminado, así como el manejo de los residuos químicos a través del uso de servicios especializados.

Algunas pocas empresas han instalado cortinas de agua que ayudan a realizar el pintado, barnizado y o sellado con mejor calidad del mueble y a su vez facilitan el control de emisiones de contaminantes en el aire. El empleo de estas cortinas se indica cuando las cantidades de pintura aplicada son excesivas y el proceso se realiza diariamente, como es el caso de la mayoría de los talleres y fabricas de Ocotlán. El que no todas las empresas posean este sistema tiene que ver con las fuertes inversiones de capital que se requieren. a que, pese hacer un sistema muy recomendado, tiene altos costos de instalación, mantenimiento y control permanente para asegurar su buen funcionamiento operativo, además del tratamiento de las aguas residuales (ver Foto 23).

Foto23. Dos tipos de cortinas de agua utilizadas por empresas pequeñas.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

En Ocotlán (la ciudad y la micro región) hay problemas ambientales¹ muy serios, no ligados exclusivamente a la industria del mueble pero si acrecentados por la gran cantidad de residuos sólidos, líquidos y volátiles que generan los más

¹ La región de la Ciénega tiene fuertes problemas de contaminación de sus cuerpos acuíferos por las actividades agroindustriales e industriales que se desarrollan en ella, pero también porque los ríos (como el Lerma) que desaguan en el lago de Chapala traen consigo aguas muy contaminadas de otras regiones del país. Sobre la contaminación por la industria del mueble se pueden revisar los trabajos de Jorge Padilla y Elena Tecerra en el libro Macías y Guerreo (2003) La industria Mueblera en Ocotlán.

de 300 talleres y fábricas. Como parte de las innovaciones de producto y gestión y las redes socio institucionales que se establecen en el sistema local, existen organismos p blicos y privados que se conectan con los muebleros para las gestiones del manejo adecuado de los residuos peligrosos y no peligrosos, así como el ahorro de energía

EMARNA se encarga de regular y verificar el manejo que se hace de los residuos peligrosos, mientras que EMADE valida el control de los residuos no peligrosos, ambas son instituciones p blicas, la primera del orden federal y la segunda estatal. Como se observó en la gráfica .5 son de las dependencias que más menciones tienen en la interacción de redes socio institucionales. Mientras que la PROFEPA (orden federal) interactúa menos con los fabricantes, aunque es la encargada de avalar el trabajo de una empresa ocotlense dedica a la recolección de los residuos industriales y biológicos infecciosos en la región con la que gran parte de los empresarios tienen relación. En sí, se pueden identificar empresas formales particulares que se enlazan en la red a través de ofertar el servicio de recolección y manejo de residuos sobre todo químicos, mientras que los desechos de la madera (aserrín y virutas) son adquiridos por las ladrilleras que los emplean como insumo para la fabricación de tabique y tabicón (ver Foto 24).

Foto 24. Desechos de aserrín y viruta en una micro empresa en la Colonia Lázaro Cárdenas.



Fuente: Leticia Mejía, trabajo de campo, 2008.

Al igual que en otras prácticas, dentro del sistema se observa la diferencia entre empresas según tamaño. Nuevamente las micro tienen menos capacidad de interacción con otros actores, cuando un gasto o inversión de capital está en la negociación, por ello, es un número muy bajo las que recurren a empresas privadas para sus residuos químicos. Mientras que las medianas lo hacen en su totalidad o se encargan ellas mismas, a través de un departamento, de ese manejo; en las empresas pequeñas la tendencia es hacia la contratación. Por lo que respecta a los desechos de aserrín y similares el comportamiento es más homogéneo entre los tamaños, ya que más de 75 (en cada tamaño) se relacionan con otras empresas para la recolección, muy probablemente porque es con las ladrilleras que recogen los desechos de la madera y pagan por ellos (ver cuadro 4.17).

Cuadro IV.1 Relación con empresa para manejo de residuo peligroso o tóxico

Empresa Categoría	Recolección de residuos peligrosos			Recolección de aserrín y similares		Total
	Ocotlán Nacional	Guadalajara, Nacional	No contrata	Ocotlán Nacional	No contrata	
Micro	3.2	0.0	3.8	78.9	21.1	1
Pequeña	70.4	3.7	25.9	88.9	11.1	
Mediana	83.3	8.3	8.3	91.7	8.3	1
Total	70.7	3.4	25.9	88.2	13.8	

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Al igual que con la presencia de los proveedores, con la de los prestadores de servicios al productor, en Ocotlán, se han creado las condiciones adecuadas para tejer un entramado productivo local que tiene como eje la industria del mueble. Por comentarios de algunos de los encuestados, se identifica que en los setenta, ochenta y tal vez parte de los noventa los servicios requeridos eran proporcionados desde la capital del estado, pero actualmente ya se establecieron o nacieron en la ciudad. Aun así, algunos empresarios, sobre todo los medianos,

siguen manteniendo contacto con empresas de Guadalajara que les asesoran en lo ambiental y la calidad del producto.

Empresas grandes y medianas son las que más han invertido en el cuidado ambiental, incluso algunas están en el programa de ahorro de energía del F DE, pero cabe destacar que son pocas las empresas que invierten en este tipo de innovaciones o estrategias, que además de traer un beneficio para su empresa representan acciones para el cuidado del medio ambiente.

Otro actor que está presente en las innovaciones para reducir los problemas de contaminación por las sustancias químicas son los proveedores, que ofrecen pinturas, lacas, selladores ecológicos. Así, algunas pinturas son en base de agua y con algunas características diferentes como la consistencia o la forma de aplicarse; los cambios han tenido resistencia por parte de algunos fabricantes, pero se han ido incorporando paulatinamente (Entrevista con Melina Arias el 1 de diciembre de 2007).

o a c o e s e e s ó y o r a a c ó s o c o s c o a e s

Ligadas a varias de las innovaciones analizadas en los apartados anteriores, se tienen otras que en la literatura sobre los PL se identifican como progresivas: de gestión y organización, así como sociales e institucionales (Méndez, 2000:30) y también de corte funcional y relacional: calificación del personal empleado, ventas y promoción, contratación de servicios empresariales y externalización de ciertas tareas (ver cita de Alonso, et al., 2004:304-305 en el capítulo).

Las del primer grupo se corresponden más a acciones al interior de la empresa, mientras que las segundas al entorno empresarial y socio institucional, pero ambas posibilitan y aceleran la difusión de estrategias mediante el acceso formal e informal de la información y la imitación de comportamientos. Las mejoras

en la gestión y la organización incluyen entre sus principales tópicos: ampliación de la cadena de valor, mejoras en la distribución y servicio postventa, acceso a redes de información calificación del personal para el manejo de la maquinaria o el equipo, la contratación de personal técnico más calificado o especializado, la reasignación de puestos.

sobre las innovaciones de gestión se aprecia en los fabricantes de Ocotlán menos impulso o interés de aplicarlas. Una de las que más se utilizan es la asistencia a ferias especializadas, donde además de obtener o renovar su cartera de clientes tienen intercambios de información con proveedores y otros muebleros, las medianas llevan esta práctica con mayor regularidad y no solo en las dos ferias anuales que organiza AFAMO en la ciudad, también a las que se tienen en otros centros urbanos importantes del país e incluso algunos van al extranjero. La mayoría de los pequeños utilizan como plataforma de proyección las ferias que se organizan por la asociación local, mientras que más de la mitad de los microempresarios no llevan a cabo este intercambio (en parte porque no pertenecen alguna asociación y por lo tanto están excluidos de sus beneficios) (ver cuadro 4.18)

Cuadro IV.1 Grado de servicio al productor

micro	pequeña	mediana	total
15.8	44.4	73.7	39.7

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Las otras estrategias que indican innovaciones de gestión y organización del trabajo tienen muy baja difusión entre los empresarios. Es en el grupo de las medianas donde se puede observar más éstas prácticas, sin estar generalizadas, mientras que en las pequeñas y micro los porcentajes son menores. 39.7% están interesados en aumentar el nivel de calificación de su mano de obra a partir de cursos y talleres con lo que el saber hacer colectivo se queda en un conocimiento informal tácito, sin que se respalde con actualizaciones; la contratación de personal técnico que puede ayudar a reforzar las áreas de producción y optimizar el uso de herramientas y maquinaria es la estrategia menos empleada por los

pequeños y micro empresarios. Algo similar ocurre con la creación de áreas especializadas en investigación y diseño, lo cual es indicativo de la debilidad de las empresas en las innovaciones que trasciendan la imitación o las acciones de sobrevivencia, hacia la creación de conocimiento (ver Cuadro .18). Sin embargo, se debe destacar que en lo individual hay empresas que están a la vanguardia en innovaciones de gestión, organización y que a través de un “efecto de cafetería” difunden estas prácticas.

Del mismo modo, hay empresas que usan mayores recursos para ampliar la cadena de valor, ahí está el caso de EMMAN que nace de la visión de un relojero en 1988 (Entrevista con Del Oro el 1 de abril de 2008) y tiene su división de tableros de aglomerado, más recientemente también MDF, y su división de muebles siendo una de las empresas grandes e importantes de la región. EMMAN y otras empresas amplían la cadena de valor al promocionar y proporcionar ventas por medio de catálogos electrónicos, así como ofrecer servicios de postventa. Dentro de este grupo estaban varias de las medianas que han incrementado el uso de servicios al productor enfocados a las etapas de venta y postventa, así como de tecnología y diseño (relacionados con las innovaciones de proceso y producto), mientras que en las pequeñas y sobre todo en las micro es menos generalizado su aplicación (Cuadro .18). Una estrategia que se ha visto es la venta directa al cliente mediante la puesta a pie de carretera o de calle de tiendas de fábrica o salas de exhibición, sin que esto sea una práctica común, pero sí beneficiosa, ya que se ahorran el pago a los agentes de ventas o intermediarios y los consumidores pueden conseguir los muebles a precios que están alrededor de 50% debajo de su costo del de las tiendas departamentales o mueblerías (ver Foto 25).

Foto 25. Tiendas de fábrica o salas de exposición de dos empresas medianas a pie de carretera.



Fuente: Jorge Dolores, práctica de campo, 2009.

Por lo que respecta a las innovaciones socio institucionales, es más claro verlas a través de las redes del mismo nombre que se forman en el sistema productivo local con las dependencias encargadas de las políticas que tengan que ver con el desarrollo e innovación de la industria, la promoción de buenas prácticas y la cooperación, así como la concertación entre actores públicos y privados para facilitar la apropiación y creación de innovaciones.

Como se vio en el apartado de las redes, el entorno socio institucional de Ocotlán está en ciernes, los actores están presentes y los nexos también, pero son todavía débiles y selectivos. Por ejemplo, la Universidad de Guadalajara (UG) en su plantel Ciénega lleva a cabo varios proyectos y convenios para las prácticas profesionales de sus alumnos en las fábricas que deciden abrirles sus puertas, además se han realizado por parte de los profesores investigaciones que abordan tópicos referentes a la industria de mueble y a la ciudad.

De acuerdo con Melina Arias (en entrevista el 1 de diciembre de 2012) la cooperación entre la universidad y la asociación es mutua, a través de cursos que se dan de manera conjunta y al conectar a los estudiantes para sus prácticas profesionales con los industriales. En algún momento se desarrolló un proyecto muy interesante: "un industrial compró una maquina muy grande, la tuvieron instalada en el

Centro universitario de la Ciénaga para que los estudiantes la operaran y supieran como se manejaba el equipo. Se manejó de manera conjunta con el C C y la asociación.”

En el entorno socio institucional (y regional) han existido otros esfuerzos similares entre la dG y la AFAMJAL que posibilita a los miembros de esta asociación estar al tanto con las mejoras técnicas en los procesos y la administración de recursos; de manera concreta, esta unión se materializa en el Centro de Investigación y Desarrollo de la Industria del Mueble (C D M), en donde los socios de AFAMJAL son apoyados en temas de normatividad, estudios sectoriales y productividad (Gaceta universitaria, 13 de octubre de 1997, consultada el 31 de mayo de 2012). La existencia de instituciones de ese tipo facilita la difusión de las innovaciones, por vías formales para los empresarios de Ocotlán que pertenecen a la AFAMJAL (solo algunas grandes y medianas, ya que las cuotas y otros requisitos son difíciles de cumplir para la mayoría de los fabricantes locales) e informal por el efecto de cafetería que hay en la microrregión.

sin embargo, la necesidad de un centro de investigación en Ocotlán es real para los empresarios (81 contestó afirmativamente y de los que respondieron que no, es porque ya lo hacen a través de sus proveedores o la asistencia en ferias especializadas y o pertenecen a AFAMJAL). Los rubros que creen que puede cubrir ese centro son diversos: reducción de costos de producción, ampliar mercados y abrir puertas a la exportación, mejorar calidad en procesos y productos, capacitación y asesoría constantes, incorporar y manejar tecnología de punta, y en términos generales fortalecer la industria del mueble local (ver Cuadro anexos .3).

Con respecto a la implementación de políticas concretas para el sector o que coadyuven a su fortalecimiento. Desde el gobierno del estado se han planteado lineamientos para fortalecer las actividades que tienen una base territorial (ver apartado .1.1) y ello se traduce en proyectos como el que involucra al Gobierno del Estado y cuatro organismos privados, que son las 2 Asociaciones

de muebles (AFAMJAL y AFAMO) la Cámara de la Industria Mueblera y la Cámara Regional de la Industria de la Transformación (CARE N RA), sección muebles. Lo que se intentaba con este proyecto era ampliar la cadena de valor en lo comercial, no tanto en lo productivo; generar alianzas y fortalecer el mercado, además de penetración en alguno de los lugares en los que todavía el sector no estaba bien consolidado. En otras palabras eliminar a los intermediarios, que encarecen el precio que le llega al consumidor; se buscaba también un convenio con instituciones de las Regas, Nevada para integrarse e intercambiar información y participar en las cuatro ferias que realizan cada año, con la idea de fortalecer a aquellos que ya exportan e impulsar a los que tienen intención de hacerlo (Entrevista con Melina Arias, 1 de diciembre de 2007).

A la fecha no se tiene información si ese proyecto se llegó a consolidar, en 2008, eran perceptibles debilidades: a) las gestiones y beneficios de la asociación no incluían a los no miembros, b) dentro de los socios habían diferentes posibilidades y capacidades de apropiarse de la información o de participar en los convenios. Además, dominaba la percepción de que la gestión de las autoridades (locales y estatales) no les era muy favorable (ver apartado .3). Cabe resaltar que hay una imbricación entre los empresarios del mueble y la política local, ha habido presidentes municipales y relaciones de amistad con gobernadores en turno, participación en campañas políticas, sin embargo, estas relaciones no fueron exploradas en el trabajo de campo.

Como se expuso a lo largo del apartado, la innovación ha estado presente en este sistema, una muy importante y que marca la construcción del PL es el cambio de la principal materia prima que permitió el trabajo en línea pero también la formación de más talleres. Asociado a ello, está el saber hacer el mueble, proceso continuo de aprendizaje que permitió la permanencia del sistema y su enriquecimiento por el flujo de información, la formación de lazos y redes y una adopción incorporación de innovaciones en los cuatro pilares: proceso, producto, gestión organización y social institucional.

Conclusiones

Las conclusiones que se desprenden de esta investigación estarán en dos escalas, una general que comprenderá la relación global-local y la importancia de un nuevo enfoque en las investigaciones de la geografía económica; y otra particular, en torno al sistema productivo local del mueble en Ocotlán como categoría de análisis y como elemento constituyente de las actuales expresiones del sistema económico capitalista.

La inmersión en el primer nivel de las conclusiones se debe contextualizar con el objeto de estudio de esta investigación. La fabricación del mueble en Ocotlán, Jalisco, es un claro ejemplo de la relación global-local; si bien se define como un sistema productivo local en ciernes, su origen data de la etapa de la industrialización fordista mexicana con la implantación de grandes empresas (transnacionales muchas de ellas) que llegaron tempranamente a una región agrícola-ganadera, aprovechando las ventajas ofrecidas por una política (federal y estatal) que buscaba insertar al país y sus regiones en el proceso económico mundial. En años más recientes, las grandes empresas fordistas y el sistema del mueble han incorporado prácticas flexibles para elevar su productividad y competitividad, con lo que puede verse la influencia de lo global. Y sin embargo, el sistema productivo del mueble ocotlense evoluciona a partir de aprovechar los recursos locales y las coyunturas políticas y económicas en Jalisco y el país.

La comprensión de la lógica actual del sistema económico capitalista y sus repercusiones en la (re)organización de los lugares requiere colocar en su justa dimensión los procesos globales y locales, así como su relación dialéctica. En otras palabras, no caer en la tentación de buscar la explicación y/o solución al desarrollo territorial exclusivamente en una de las dos escalas: global o local. Si bien, en el mundo contemporáneo las decisiones de tipo económico o político que se toman desde los grandes corporativos empresariales afectan lugares ubicados a miles de

kilómetros de distancia, también es verdad que el impacto no es homogéneo y está determinado por las particularidades de las sociedades locales. Por otro lado, es aventurado suponer que existen espacios libres y aislados de los intercambios con el exterior. Es bajo esa premisa que se establece la idea de la relación global-local expuesta desde el capítulo I para entender y analizar procesos locales económicos, con el objetivo de aportar elementos para lograr el desarrollo territorial.

Ahora bien, las ideas anteriores dan la pauta para señalar la importancia de refrescar conceptos y metodologías en la geografía económica contemporánea. En la presente investigación, fue el concepto de sistema productivo local, acuñado desde el enfoque de la geografía social-económica (española e italiana); que se utilizó para lograr un conocimiento profundo, no sólo de una actividad económica de un lugar concreto, sino mejor aún, de los actores que la realizan, que crean redes, incorporan esfuerzos de innovación y construyen espacios locales en constante evolución. Este concepto incluye el análisis de la economía global, en el entendido que ésta facilita la consolidación del sistema productivo o su desaparición; según sea la capacidad del mismo sistema de aprovechar los intercambios con el exterior para su propio beneficio.

Con esta investigación se demuestra que el enfoque de la “nueva” geografía socio-económica y el concepto de sistema productivo local permiten el análisis más detallado de los actores, de las interrelaciones de las prácticas económicas y el ámbito socio-institucional. Esto, a su vez, establece una plataforma de conocimiento para la propuesta de políticas y estrategias con miras al desarrollo territorial más apegado a las necesidades sociales y las realidades territoriales. Como parte de esta reflexión, cabe mencionar que el estudio del territorio y los actores sociales locales deben estar complementados en dos contextos que se imbrican. El espacial, expuesto en párrafos superiores, que en términos metodológicos implica considerar los procesos económicos y políticos en los ámbitos regional, nacional y mundial que pueden o inciden en el territorio (nexo global-local). El temporal, ya que a través de los

hechos ocurridos en la historia se pueden ubicar la génesis y la evolución del sistema productivo local y aquellas acciones que lo propiciaron, impulsaron o frenaron.

En ese sentido, la inclusión del papel de las MPYMES (Medianas, pequeñas y micro empresas, esencia del sistema productivo local) en la economía mexicana durante la etapa del fordismo y la actual fase flexible muestra resultados interesantes. La reaparición de las empresas micro, pequeñas y medianas en el escenario económico mexicano, a finales del siglo XX, ha generado una discusión sobre las posibilidades de estas empresas de incidir en la reconfiguración espacial. En el sector productivo, este tipo de empresas son mayoritarias y grandes generadoras de empleo. Sin embargo, sus características intrínsecas de adaptabilidad y flexibilidad para adecuarse a las cambiantes coyunturas y su capacidad de crear empleo, se contrarrestan con algunos problemas estructurales propios de su tamaño. Entre ellos, está el deterioro de los salarios, extensas jornadas laborales, nulo nivel de asociación sindical que puede favorecer la explotación de los trabajadores, altos grados de subordinación a las grandes empresas, en contraposición a bajos niveles de competitividad y productividad.

Sin embargo, aún con los esfuerzos de las empresas y las estrategias (poco eficientes) gubernamentales la gran mayoría de las MPYMES de México han tenido graves problemas para sobrevivir durante las dos etapas, en la época del fordismo quedaron relegadas a las ramas tradicionales, maduras y de poco interés para la gran empresa. Durante la transición del modelo tuvieron un rol más activo en el sistema económico internacional como maquiladoras de las grandes empresas y suministradoras de piezas o partes de un bien final que era producido por una transnacional o gran empresa nacional; sin embargo, su asignación al final del eslabón productivo les confiere una vulnerabilidad que no favorece su desarrollo como empresas individuales, ni en su conjunto. En la mayoría de los casos, el acceso a factores de innovación tecnológica y de gestión –información sobre tecnologías de

producto y acceso, infraestructuras especializadas, servicios de certificación, normalización y homologación de productos, información sobre mercados y comercialización en el exterior –, entrada a líneas apropiadas de crédito y capital-riesgo no forman parte de su realidad, ya sea por desconocimiento y/o por la falta de liquidez, así como de redes empresariales y sociales que posibiliten el flujo de información.

El desarrollo industrial tardío de nuestro país también marca a la cultura empresarial nacional; tanto en la industria, como en el comercio continúan desarrollándose prácticas monopolistas que producen una competencia exacerbada y dificultan la creación de *clusters* y redes de empresas. Por otro lado, la construcción de “entornos innovadores” que se origine de la concertación de los actores empresariales y los diferentes niveles de las administraciones públicas territoriales ha estado impregnado de la desconfianza, clientelismo, altos niveles de corrupción y desigualdad en las oportunidades, frenando con ello el desarrollo territorial.

Asociado a lo anterior, otro factor crítico a resolver es el de la eficiencia de las instituciones para establecer una interacción directa con las empresas y contar con un conocimiento cabal de las distintas realidades territoriales, que unido al centralismo del Estado Mexicano del siglo XX inciden en una estructura institucional demasiado rígida y burocrática, que dificulta las relaciones establecidas entre los distintos actores. En el decenio de los ochenta, con la descentralización gubernamental y el otorgamiento de mayor libertad de acción a los gobiernos estatales y municipales, se ha buscado revertir y flexibilizar la estructura. Sin embargo, hay una generalizada insuficiencia técnica, operativa y de gestión de las administraciones locales para generar una dinámica real en la articulación de redes productivas; en muchos casos los apoyos han sido pasivos, sin llegar a concretar en estrategias claras y de larga duración para el desarrollo de su territorio. Tal es el caso en Ocotlán, donde se ha gestionado por diversas administraciones municipales la creación de un parque

industrial para las industrias del mueble y otras empresas asociadas a ellas, así como para las que produzcan otros bienes; sin que se haya logrado concretar.

Al bajar la escala se entra al detalle del sistema productivo local en Ocotlán. Como una primera conclusión, se presenta el hecho del origen de esta actividad en Ocotlán, se da por la presencia de recursos locales para otra actividad (producción de leche y sus derivados), por las decisiones de inversión de empresas transnacionales en la etapa temprana del fordismo en México, y por la planeación y la proyección de su territorio por parte de los gobiernos estatales de Jalisco. Actores y factores externos a la actividad de hacer muebles; sin embargo, se debe destacar, que no hubiera fructificado en un sistema productivo local, sino es por la capacidad de aprendizaje colectivo que ha estado presente en la población local y la flexibilidad mostrada para adecuarse al exigente mercado consumidor de muebles.

Con la predominancia e importancia que tiene la fabricación de muebles de madera en Ocotlán en la generación de empleos y la creación de redes productivas regionales se observa una de las primeras características de los sistemas productivos locales, un entramado de ciudades pequeñas y localidades rurales que tienen como base una actividad económica soportada por MPYMES que genera una red de relaciones productivas con un impacto que trasciende la región.

Así, en el sistema productivo del mueble ocotlense se identifican: 1) Una organización productiva con relaciones horizontales dominadas por la existencia de micro y pequeñas empresas con una división de trabajo basada en la subcontratación por especialización de productos específicos (sillas y pedestales) y otra para cubrir las etapas con sobre demanda, para lo cual se recurre a familiares o amigos que tienen empresas. A diferencia de la maquila de exportación, no hay una jerarquización clara entre las empresas, la subcontratación se da en ambos sentidos: de las medianas a las micros y pequeñas y de éstas a las primeras. 2) Un avance en la conformación de la micro-región, a partir de una malla de ciudades pequeñas y localidades rurales que

se encuentran bien conectadas por carreteras estatales, en donde Ocotlán estaría fungiendo como el principal centro de empleo y desde donde parece estar difundiéndose la elaboración del mueble de madera hacia las demarcaciones de Poncitlán, Jamay y Tototlán.

La micro-región no es estática, sino en construcción constante, sus límites son cambiantes y están determinados por los flujos de trabajadores, de materias primas e insumos, así también por las redes empresariales y socio institucionales que se han ido creando y recreando en los más de 50 años que tiene el sistema. Contribuyendo a esta dinámica están los intercambios extra regionales; la compra de insumos y materias primas y contratación de servicios al productor que se realizan en empresas localizadas en otras ciudades de mayor tamaño e incluso el pertenecer a asociaciones de carácter estatal que inyecta al sistema flujos de información constantes. Y que dan prueba de necesidad importante de los sistemas productivos locales, no aislarse o excluirse de su entorno, ya que ese contacto e intercambio les posibilita el flujo de información para innovar, la ampliación de los mercados para asegurar su permanencia, y en paralelo, la recreación del conocimiento tácito.

Al mismo tiempo, la entrada de las empresas comercializadoras proyecta el mueble de Ocotlán más allá del ámbito regional o estatal y condiciona a los fabricantes a elevar estándares de calidad, la entrega puntual e innovar en diseños de productos, procesos y gestión. Pero en contraposición debilita la capacidad de negociación individual y grupal, al representar un obstáculo para la consolidación de una red de comercialización, además de que acrecienta las diferencias entre los empresarios. En el caso de los micro, no alcanzan los estándares exigidos y se encuentran fuera de estos canales de distribución y comercialización de sus productos. Mientras que, en los pequeños y medianos se marcan diferencias entre los que se encuentran supeditados a las disposiciones y tiempos de entrega que imponen las firmas y los que no requieren e incluso rechazan esas relaciones; en el

primer caso las ventajas se dan al asegurar los mercados de sus productos y el estar al día en las tendencias del mueble, las desventajas es la pérdida de autonomía en esa etapa del proceso. En el segundo caso, se denota la capacidad que tienen algunos de los empresarios para gestionar y negociar la venta de sus productos, condiciones que se acompañan de estrategias de innovación permanentes y mayor capacidad financiera.

Otra característica en el sistema es la existencia de redes que se establecen entre diversos actores. Están presentes las de tipo empresarial entre los propios productores del mueble que son las más fuertes, las relaciones horizontales inter empresa son un sello distinto del sistema, su fortaleza, en el sentido que privilegia la cooperación a través de lazos de solidaridad y confianza entre familiares o amigos, sea para cubrir sobre demandas por medio de la subcontratación, especialización en la producción como las sillas de madera maciza o incluso mantener a flote una empresa que pasa por un momento de crisis. Dicho de otro modo, la fortaleza está en la existencia de la empresa familiar y las relaciones que establecen bajo la idea de trabajo en familia.

Sin embargo, hay un elemento patente en el sistema (en el pensamiento de los empresarios) que impide un mayor fortalecimiento de este tipo de red, y que se hace más evidente entre los diversos tamaños de empresas. La desconfianza, que se acompaña del nivel diferencial de la información que fluyen entre las empresas y que lleva a prácticas desleales en la compra de insumos, resistencia a unir esfuerzos en la compra de insumos y la comercialización y la “piratería o robo” de personal calificado. Esta desconfianza dada también por diferencias en las capacidades productivas y de gestión entre los fabricantes, es uno de los grandes obstáculos para consolidar el SPL (Sistema Productivo Local); ejemplo de ello es la dificultad de consolidar la creación de una empresa integradora para la compra colectiva del MDF (tablero de fibra de densidad media).

Así, la acción colectiva horizontal no es asimilada igual por todos los empresarios por lo que las relaciones van desde la rivalidad a la cooperación. La rivalidad, entendida como competencia seguramente desempeña un papel positivo si motiva a las empresas hacia la innovación, la asociación y la búsqueda constante de expansión y renovación, pero puede también ser destructiva si se transforma en una guerra de precios, control de la información, de los mercados y prácticas desleales. Esto se aprecia claramente en la rivalidad que tienen la asociación de muebles estatal y la asociación local, en donde la indiferencia de la primera, el recelo de la segunda y la competencia de ambas inhibe la puesta en marcha de acciones conjuntas para lograr una cultura empresarial, la implementación de innovaciones que trasciendan más allá de las mejores tecnológicas y un frente conjunto y solidario para posicionar a los empresarios jaliscienses en los mercados nacional e internacional del mueble. Mediante la consolidación del sistema productivo de Ocotlán y la creación de otro sistema en la zona metropolitana de Guadalajara, aprovechando en ambos la riqueza de *saber cómo* y *saber hacer* el mueble que tienen los fabricantes y un entorno propicio para la innovación con la presencia de proveedores, empresas que prestan servicios al productor, instituciones académicas y dependencias gubernamentales estatales.

Un elemento más que se identifica es la “flexibilidad” de las empresas, sobre todo en las pequeñas y micros, se expresa en: uno, movimientos entre la formalidad y la informalidad según su vulnerabilidad ante momentos económicos adversos; dos, reducción o rotación escalonada de su personal en las temporadas de baja demanda; tres, uso de materias primas y insumos de calidad variable para ahorrar gastos; cuatro, prácticas de subcontratación y cinco, canales de comercialización diversos. Esa “flexibilidad” ha contribuido a la permanencia del sistema porque la capacidad de adaptación a las condiciones no favorables internas y externas de las empresas, le da solidez.

Las redes socio institucionales en Ocotlán son menos claras y fuertes que las empresariales. Académicos de varias instituciones educativas han realizado trabajos que desde diversas aristas han estudiado y analizado a la actividad del mueble; estos estudios han implicado un acercamiento a las empresas que genera flujos de información en ambos sentidos. Hay también, otras acciones que se enfocan al manejo de tecnología y la capacitación de recursos humanos. Al igual que con las dependencias públicas, las interacciones más cercanas con las empresas no involucran a la mayoría de las empresas existentes.

Por lo que toca a las relaciones con dependencias, en la mayoría de los casos se limitan únicamente al cumplimiento de disposiciones y obligaciones, aunque ha habido intentos del gobierno estatal por impulsar la formación de *clusters* o encadenamientos productivos por medio de las dos asociaciones de fabricantes. Sin embargo, en el caso de la de Ocotlán los logros no parecen permear en el sistema y se quedan a nivel de los socios con empresas de tamaño mediano y algunas pequeñas. En ambos tipos de relaciones, se denota un escepticismo y/o desconocimiento que expresan los empresarios cuando se les pregunta sobre la importancia de la interacción con otros actores o el aporte que hacen, sobre todo las dependencias estatales. Sin embargo, cabe señalar que una línea de investigación que de continuidad al análisis de las redes socio institucionales del sistema sería deseable.

Un elemento que no puede faltar para la consolidación y evolución de un sistema productivo local es la innovación, esfuerzo constante de mejores en las diversas áreas de sistema. En Ocotlán, la innovación está presente por medio de las estrategias en los procesos productivos para optimizar tiempos y elevar la productividad, el cambio hacia materias primas e insumos de mayor calidad, la organización y, la gestión de las empresas mediante la ampliación de las tareas sustantivas o creación de departamentos específicos. Sin embargo, estas prácticas no

son generalizadas, en particular las empresas micro están al margen de ellas; aquí se hace nuevamente patente las diferencias tan marcadas que existen entre las limitadas capacidades (económicas, de gestión y de decisión) que tiene las empresas de menor tamaño, con respecto a las otras.

Aunque el sistema ha logrado evolucionar desde el primer taller en los años cuarenta de un carpintero venido de Chapala, al entramado de talleres y empresas que existen ahora, a través de esfuerzos de innovación; las prácticas de innovación han estado caracterizadas por la adopción y en el mejor de los casos adaptación de lo que se hace o se utiliza en otras partes del mundo. La información y conocimiento de “lo nuevo” en la elaboración del mueble fluye por los canales formales con los proveedores, clientes, las asociaciones y en mayor medida por los informales en el llamado *efecto de cafetería*.

La adopción y adaptación permiten la sobrevivencia del sistema, pero no son suficientes para evolucionar a un sistema o un entorno más sólido, que genere sus propias estrategias de innovación para trascender y consolidarse en un mercado externo cada vez más competitivo. El capital intelectual lo tienen, es un territorio dinámico donde el *saber hacer* el mueble se combina con el *saber cómo* y *saber quién*, conocimiento tácito que ha crecido a través de los lazos familiares y de amistad. Se requiere trabajar más en el fortalecimiento de las redes empresariales y socio institucionales y en la desconfianza que permea al sistema, es decir los actores están ahí, ahora deben interactuar más para buscar un beneficio mayor.

Existen además otros factores que son externos, pero no menos importantes, ya que puede ser el empuje para el sistema o su debilitamiento. La competencia tan fuerte que hay en el mercado por parte de los muebles de origen chino, más baratos, pero de menor calidad y con un reducido ciclo de vida útil. La incertidumbre económica nacional e internacional que tienen un efecto sobre el costo de las materias primas y también en la reducción de los mercados de consumo. Factores

para el empuje es la ampliación de la carretera estatal a cuatro carriles del tramo Santa Rosa a La Barca que pasa por tres de los cuatro municipios de la micro región, y reduce el tiempo de transporte de materias primas y los muebles entre la capital del estado, Guanajuato y Michoacán con ella, así como el interés de parte del Gobierno estatal por impulsar la formación de cadenas productivas que tengan un enraizamiento en el territorio.

Otro elemento que se encuentra presente en el sistema es la presencia de las grandes empresas fabricantes de muebles, que también tienen un origen endógeno y pueden ser ejemplo de prácticas exitosas. De hecho, algunas actúan como proveedoras de materias primas, otras han sido “escuela” del *saber cómo* y en su conjunto han contribuido a proyectar el mueble ocotlense en mercados internacionales. Sin embargo, su participación en el sistema no está bien delineada; más allá de fungir (algunas) como proveedoras, no parece haber un impacto en las redes empresariales: hay una indiferencia por participar en la asociación local de fabricantes, en ser parte de la cadena productiva mediante la subcontratación por especialización o en participar en canales de comercialización colectivos.

En otras palabras, pueden estas empresas y ser un impulso, al inyectar al sistema innovaciones a través de procesos de filtrado de información, capacitación y abastecer de materia prima de hechura nacional. O bien, pueden desequilibrarlo al concentrar el poder y la toma de decisiones del rumbo de la actividad o influir para el debilitamiento de las redes horizontales, características del sistema productivo local del mueble de madera ocotlense, a favor de redes verticales centradas en el dominio de la gran empresa.

Por último, tal cual se estableció en la hipótesis, es posible afirmar que la micro región de Ocotlán es un territorio dinámico que se construye a través de las acciones y relaciones de los actores involucrados con la actividad mueblera. Siendo el empresariado local quienes han contribuido más a la creación del sistema productivo

Conclusiones

a través de alianzas familiares y de amistad, generando una sinergia que se alimenta con la presencia de otros actores: proveedores, comercializadoras, asociaciones, Instituciones educativas y gubernamentales, por mencionar los más significativos. Sin embargo, la presencia no es sinónimo de integración y como quedó comprobado hay factores que debilitan las redes, desestabilizando el sistema. La evolución del sistema hacia un medio o entorno innovador es todavía incierta.

Referencias bibliográficas

- Alba, Carlos (2007) "Globalización y desarrollo regional en México" en Calva, José Luis (Coordinador) *Políticas de desarrollo regional. Agenda para el desarrollo*, (13) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 34-55.
- Albertos, Juan Miguel; Caravaca, Inmaculada; Méndez, Ricardo y Sánchez, José Luis (2004) "Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales" en Alonso, José Luis / Aparicio, Luis Javier y Sánchez, José Luis (Eds.) *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Ediciones Universidad Salamanca, España, pp. 17-50.
- Albuquerque, Francisco (2005) "Las iniciativas locales de desarrollo y el ajuste estructural" en Solari, Andrés y Martínez, Jorge (Comps.) *Desarrollo local, textos cardinales*. Facultad de Economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, pp. 69-89.
- Alonso, José Luis; Aparicio, Luis Javier y Sánchez, José Luis (2004) "Recursos, agentes y procesos de innovación en los sistemas productivos locales de España" en Alonso, José Luis / Aparicio, Luis Javier y Sánchez, José Luis (Eds.) *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Ediciones Universidad Salamanca, España, pp. 295-324.
- Alvarado, Concepción (1999) *La Apertura Comercial y la Microindustria del vestido en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Impacto y Perspectivas en los Noventa*. Tesis de Doctorado en Geografía, UNAM, México D.F. 237 p.
- Amin, Ash y Robins, Kevin (1994) "El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible" en Benko Georges y Lipietz Alain (Comps.) *Las Regiones que Ganan*. Edicions Alfons el Magnànim, España, pp. 123-158.
- Arias, Patricia (1983) *Fuentes para el estudio de la industrialización en Jalisco: Siglo XX*. CIESAS, Cuadernos de la Casa Chata, 74, 256 p.
- _____ (1985) "La industria en perspectiva" en Arias, Patricia (Coord.) *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*. El Colegio de Michoacán, pp. 77-130.
- Arroyo, Jesús (1988) "Población, urbanización y desarrollo" en Aldana, Mario Alfonso (Coord.) *Jalisco desde la Revolución. Crecimiento Industrial y manufacturero, 1940-1980*. Gobierno del Estado de Jalisco. Universidad de Guadalajara, pp. 297-397.
- Asuad, Normand / Quintana, Luis y Ramírez, Roberto (2007) "Desarrollo y políticas urbanas en México: retos y perspectivas" en Calva, José Luis (Coord.)

- Políticas de desarrollo regional. Agenda para el desarrollo*, (13) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 353-383.
- Basave, Jorge (1994) "Asociaciones Internacionales y Proceso de Globalización del Capital en México" en Dabat, Alejandro (Coord.) *México y la Globalización*. CRIM-UNAM, pp.169-196.
- _____ (2003) "Sectores y Regiones: dos dimensiones complementarias" en *Soberanía y desarrollo regional. El México que queremos*. Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 199-204.
- Becattini, Giacomo (1994) "El distrito marshalliano: una noción socioeconómica" en Benko, Georges y Lipietz, Alain (Comps.) *Las Regiones que Ganan*. Edicions Alfons el Magnànim, España, pp. 37-57.
- Benko, George y Lipietz, Alan (1994) "El Nuevo Debate Regional" en Benko y Lipietz (Comps.) *Las Regiones que Ganan*. Ediciones Alfons El Magnànim, España, pp. 19-28.
- Borja, Jordi y Castells, Manuel (1997) *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. UNCHS, Santillana, Taurus, 424 p.
- Boyer, Robert (1994) "Las Alternativas del Fordismo. De los años 80 al siglo XXI" en Benko y Lipietz (Comps.) *Las Regiones que Ganan*, Ediciones Alfons El Magnànim, España, pp. 185-220.
- Bustamante, Carlos (2007) "Políticas estructurales y de cohesión social para el desarrollo territorial incluyente" en Calva, José Luis (Coord.) *Políticas de desarrollo regional. Agenda para el desarrollo*, (13) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 207-230.
- Cabrales, Luis Felipe (1993) "El proceso de urbanización en los Altos de Jalisco" en Cabrales, Luis Felipe y Castillo, María del Rocío (Comps.) *Procesos regionales en Jalisco*. El Colegio de Jalisco, México, pp. 59-89.
- Calva, José Luis (2003) "Balance de las políticas públicas: la economía mexicana bajo el consenso de Washington" en *Soberanía y desarrollo regional. El México que queremos*. Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 143-171.
- Capdevielle, Mario y Gabriela, Dutrénit (2007) "La interacción entre la política de ciencia, tecnología e innovación y la política industrial" en Calva, José Luis (Coord.) *Política industrial manufacturera. Agenda para el desarrollo*, (7) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 37-53.
- Caravaca, Inmaculada; González, Gema; Méndez, Ricardo; Silva, Rocío (2002) *Innovación y Territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales en*

- Andalucía*. Junta de Andalucía, Consejería de economía y hacienda, España, 392 p.
- Castro, Miguel y Galán, Luz María (2003) "Análisis de liderazgo ejercido y la motivación aplicada en la industria mueblera de Ocotlán, Jalisco, en la actualidad" en Guerrero, Pedro Javier y Macías, Luis Arturo (Comps.) *La industria mueblera en Ocotlán*. Universidad de Guadalajara, pp. 13-32.
- Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco (CCIJ) (2005) "Cadenas de Valor y articulación de redes" en *Foro Centroamericano de Estrategias de asociatividad para las MIPYMES* (pdf), 32 p.
<http://www.slideshare.net/pablosen/integracion-cadenasvalor#btnNext>
- Cuervo, Luis Mauricio (2006) "Globalización y territorio" en *Serie Gestión Pública*, 56 Instituto Latinoamericano y del Caribe Planificación Económica y Social (ILPES), CEPAL, pp. 3-51.
- Dabat, Alejandro y Rivera, Miguel Ángel (1994) "Las Transformaciones de la Economía Mundial" en Dabat Alejandro. (coord.) *México y la Globalización*, CRIM, UNAM, pp. 15-38.
- De la Peña, Sergio (1994) "El T.L.C. una larga historia" en Dabat, Alejandro (Coord.) *México y la Globalización*. CRIM-UNAM, pp. 133-147.
- Del Río, Isabel (2000) "Los caminos de la innovación en un marco territorial cohesionado. La Industria del mueble en la comarca Soriana de Pinares" en Alonso, José Luis y Méndez, Ricardo (Coord.) *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Civitas Ediciones, España, pp. 253-267.
- Del Toro, Héctor (1993) "Una regionalización para el estado de Jalisco" en Cabrales, Luis Felipe y Castillo, María del Rocío (Comps.) *Procesos regionales en Jalisco*. El Colegio de Jalisco, México, pp. 13-58.
- Delgadillo, Javier y Torres, Felipe (2007) "Políticas públicas y estrategias de desarrollo regional para México" en Calva, José Luis (Coord.) *Políticas de desarrollo regional. Agenda para el desarrollo*, (13) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 163-176.
- Dicken, P (1992) *Global Shift. The International of Economic Activity*. Paul Chapman Publishing Ltd. London, Great Britain. 492 p.
- Dini, Marco (2004) "Programas de fomento de la articulación productiva: experiencias en América latina en los años noventa" en Dini, Marco y Stumpo Giovanni (Coords.) *Pequeñas medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina*, CEPAL, Siglo veintiuno editors, pp. 235-283.

- Dussel, Enrique (1997) *La Economía de la Polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. UNAM, Editorial Jus, 326 p.
- _____ (2007) “Política industrial y microempresa: lineamientos generales” en Calva, José Luis (Coord.) *Política industrial manufacturera. Agenda para el desarrollo*, (7) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 54-64.
- d’Entremont, A. (1997) *Geografía Económica*, Cátedra, Geografía. Madrid, España. 567 p.
- Feagin, J. y Smith, M. (1991) “Cities and the New International Division of Labor: An Overview” en Smith y Feagin (Eds.) *The Capitalist City IDEAS*, pp. 3-33.
- Fröbel, Folker; Heinrichs, Jürgen y Kreye, Otto (1981) *La Nueva División Internacional del Trabajo. Paro estructural de los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Siglo XXI editores, 580 p.
- Fukuyama, Francis (2003) “Capital social y desarrollo: la agenda venidera” en Atria, Raúl y Siles, Marcelo (Comps.) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. ONU/CEPAL, Libros de la CEPAL No. 71, Chile, pp. 33-48.
- García, Jacobo (2006) “Geografía regional” en Lindón, Alicia y Hiernaux, Daniel (Dir.) *Tratado de geografía humana*. Editorial Anthropos, España, pp. 25-70.
- Garofoli, Gioacchino (1994) “Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno” en Benko, Georges y Lipietz, Alain (Comps.) *Las Regiones que Ganan*. Edicions Alfons el Magnànim, España, pp. 59-80.
- Garrido, Celso y Padilla, Ricardo (2007) “Evolución estratégica de la manufactura y nueva organización económica. Problemas y desafíos para el desarrollo manufacturero en México” en Calva, José Luis (Coord.) *Política industrial manufacturera. Agenda para el desarrollo*, (7) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 85-103.
- Garza, Gustavo (2000) “Tendencias de las Desigualdades urbanas y Regionales en México, 1970-1996” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 5 (3) (45), septiembre-diciembre, El Colegio de México, pp. 489-532.
- Gasca, José () Dimensionando los cambios territoriales y regionales en México en los últimos 30 años: procesos emergentes versus procesos seculares. Mimeo. 111 p.
- Gatto, F (1989) “Cambio Tecnológico Neofordista y Reorganización Productiva” en *Revista EURE*, Santiago, Chile, XVI (47), pp. 7-34.

- Glickman, N (1991) "Cities and the International Division of Labor" en Smith and Feagin (Eds.) *The Capitalist City*. IDEAS, USA, (Reimpresión), pp. 66-86.
- Graizbord, Boris y Ruiz, Clemente (1999) "Reestructuración regional-sectorial en México, 1980-1993: una evaluación" en *Comercio Exterior*, 49 (4), pp. 321-330.
- Guerrero, Pedro (2003) "La industria mueblera en México" en Guerrero, Pedro Javier y Macías, Luis Arturo (Comps.) *La industria mueblera en Ocotlán*. Universidad de Guadalajara. pp. 69-114.
- _____ (2003) "Análisis sectorial de la industria mueblera de Ocotlán" en Guerrero, Pedro Javier y Macías, Luis Arturo (Comps.) *La industria mueblera en Ocotlán*. Universidad de Guadalajara, pp. 115-166.
- Guerrero, Pedro y Aceves, Alma (2009), Análisis sectorial de la industria mueblera de Ocotlán, en *Tercer encuentro nacional sobre estudios regionales*. Centro Universitario de la Ciénega, Universidad de Guadalajara, <http://www.cuci.udg.mx/estudiosregionales/ponencias/mesa%203/Pedro%20Javier%20Medina%20Guerrero.pdf>.
- Hernández, Enrique (1995) "Perspectivas del Desarrollo Regional en México frente a la Globalización" en *VIII Seminario sobre Economía Urbana. Impacto de la Globalización en las Ciudades Mexicanas en el Marco Latinoamericano*. Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 1-18.
- Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX) (2005) Sector del Mueble en México, Generalitat Valenciana, 40 p. www.ivex.es/dms/estudios/informacion-paises/mexico-mueble-2005/mexico%20mueble.pdf.
- Klein, Juan-Luis (2006) "Geografía y desarrollo local" en Lindón, Alicia y Hiernaux, Daniel (Dirs.) *Tratado de geografía humana*. Editorial Anthropos, España, pp. 303-319.
- Knox, Paul y Agnew, J. (1994) *The Geography of the World Economy*. 436 p.
- Leborgne, Danielle y Lipietz, Alain (1990) "Nuevas Tecnologías, Nuevas Formas de Regulación. Algunas Consecuencias Espaciales" en Alburquerque, Francisco / De Mattos, Carlos y Jordán, Ricardo (Eds.) *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales*. ILPES/ONU, IEU/PUC y Grupo Editorial Latinoamericano, pp. 103-136.
- Leborgne, Danielle. y Lipietz, Alain (1993) "El Posfordismo y su Espacio" en *Investigación Económica*, 205 (julio-septiembre), pp. 173-204.
- Lozano, Katia (2007) "Los sistemas productivos locales y la importancia de la innovación en la construcción del territorio: El caso de la industria mueblera en Jalisco, México" en Paunero, Xavier y Corona, Leonel (Eds.) *Sistemas*

productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea. Edicions a petició SI, Universitat de Girona, pp. 189-214.

- _____ (2009) “Los procesos de desarrollo local y el fomento a la empresarialidad: experiencias a partir del análisis en la industria mueblera del Estado de Jalisco” en *Revista Pueblos y fronteras digital*, Vol. 3, Núm. 6, Diciembre – Mayo, (pdf), pp. 1 – 33. http://www.pueblosyfronteras.unam.mx/a08n6/art_06.html
- Luna, Rogelio (1988) “Estado, industria y economía, 1930-1940” en Aldana, Mario Alfonso (Coord.) *Jalisco desde la Revolución. Crecimiento Industrial y manufacturero, 1940-1980.* Gobierno del Estado de Jalisco. Universidad de Guadalajara, pp. 15-55.
- Mejía, Leticia (2003). *Los nuevos espacios industriales en la Región centro. El caso de la maquila en Tehuacán, Puebla.* Tesis de Maestría en Geografía, FFyL, UNAM, inédita, 171 p.
- Mencarelli, Mauricio (1999) “Las pequeñas y medianas empresas italianas en la era global: los sistemas locales frente al espacio mundo” en Rueda, Isabel y Simón, Nadima (Coords.) *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas. Mexico, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España.* UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Contaduría y Administración, pp. 151-158.
- Méndez, Ricardo (1997) *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global.* Ariel, Geografía. 384 p.
- _____ (2000) “Procesos de innovación en el territorio: los medios innovadores” en Alonso, José Luis y Méndez, Ricardo (Coord.) *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España.* Civitas Ediciones, España, pp. 23-59.
- Méndez, Ricardo y Caravaca, Inmaculada (1996) *Organización Industrial y Territorio. Espacios y Sociedades*, 15. Editorial Síntesis, Madrid, España, 365 p.
- Méndez, Ricardo; Del Río, Isabel; Moya, Juana y Michelini, Juan José (2004) “La industria de la madera y el mueble en Castilla-La Mancha: entre la tradición y la innovación” en Alonso, José Luis; Aparicio, Luis Javier y Sánchez, José Luis (Eds.) *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Ediciones Universidad Salamanca, España, pp. 189-222.
- Meyer-Stamer, Jörg (2005) “Estrategias de desarrollo local/regional: cluster, políticas de ubicación y competitividad sistémica” en Solari, Andrés y Martínez, Jorge (Comps) *Desarrollo local, textos cardinales.* Facultad de Economía de la Universidad de San Nicolás de Hidalgo, México, pp. 132-154.

- Moncayo, Edgar (2001) "Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial" en *Serie Gestión Pública*, Núm. 13. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES, CEPAL, pp. 1-51.
- Mundo Ejecutivo (2000) México y sus empresas, 1999-2000. Tomo 1. Grupo Internacional Editorial.
- Olivera, Guillermo (1999) "El auge exportador mexicano desde una perspectiva espacio-sectorial y de política" en *Revista Mexicana de Sociología*, 61 (4) octubre-diciembre, Instituto de Investigaciones Sociales, pp. 73-108.
- Ortega, José (2000). *Los horizontes de la geografía: Teoría de la Geografía*. Ariel: Ariel geografía. Barcelona, España. 604 p.
- Ortiz, Alberto y Martínez, André (2000) "Factores de competitividad, situación nacional y cadena productiva de la industria del calzado en León, Guanajuato" en *Economía, sociedad y territorio*. Vol. II, Núm. 7, Enero-Junio, El Colegio Mexiquense A.C., pp. 561-562.
- Padilla, Cristina (1988) "La pequeña y mediana industria, 1940-1980" en Aldana, Mario Alfonso (Coord.) *Jalisco desde la Revolución. Crecimiento Industrial y manufacturero, 1940-1980*. Gobierno del Estado de Jalisco. Universidad de Guadalajara, pp. 57-79.
- Parnwell, Michael J. G. y Wongsuphasawat, Luxmon (1997) "Between the global and the local. Extended metropolitanisation and industrial location decision making in Thailand" en *Third world planning review*, Vol. II, pp. 119-138.
- Pastor, Manuel y Wise, Carol (1997) "State Policy, Distribution and Neoliberal Reform in Mexico" en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 29, Issue 02, May 1997, pp. 419-456.
- Paunero, Xavier; Sánchez, Germán y Corona, Leonel (2007) "Introducción" en Paunero, Xavier y Corona, Leonel (Eds.) *Sistemas productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea*. Edicions a Petició SL, Universitat de Girona, pp. 11-30.
- Precedo, Andrés (2004) *Nuevas realidades territoriales para el siglo XXI. Desarrollo local, identidad territorial y ciudad difusa*. Editorial Síntesis, España, 207 p.
- Quintana, Luis; Egurrola, Jorge y Nandayapa, Carlos (2007) "Encadenamientos productivos, industria y vaciamiento productivo regional en México" en Calva, José Luis (Coord.) *Políticas de desarrollo regional. Agenda para el desarrollo*, (13) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, pp. 267-283.

- Ramírez, Blanca (2003) *Modernidad, posmodernidad, globalización y territorio. Un recorrido por los campos de las teorías*. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 216 p.
- _____ (2007) “Escala local y desarrollo: significados y perspectivas metodológicas” en Rosales Ortega, Rocío (Coord.) *Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales*. Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 51-336.
- Ramírez, Juan Manuel (1996) “Las teorías sociológicas y la acción colectiva” en *Ciudades*, Núm 29, Enero-Marzo, RNIU, México, pp. 28-40.
- Rivera, Miguel Ángel (1992) *El Nuevo Capitalismo Mexicano. El Proceso de Reestructuración en los Años Ochenta*, ERA, México. 223 p.
- _____ (1994) “Apertura Comercial y Reestructuración Económica en México” en Dabat A. (coord.) *México y la Globalización*. CRIM-UNAM, pp. 151-168.
- _____ (2007) “El marco global de la política tecnológica y la modalidad de inserción de México” en Calva José Luis (Coord) *Política industrial manufacturera. Agenda para el desarrollo*, (7) La H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, 67-84.
- Robinson, Lindón; Siles, Marcelo y Schmid, Allan (2003) “El capital social y la reducción de la pobreza hacia un paradigma maduro” en Atria, Raúl y Siles, Marcelo (Comps.) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. ONU/CEPAL, Libros de la CEPAL No. 71, Chile, pp. 51-90.
- Rosales, Rocío (2006) “Geografía económica” en Lindón, Alicia y Hiernaux, Daniel (Dir.) *Tratado de geografía humana*. Editorial Anthropos, España, pp. 129-146.
- _____ (2007) “Desarrollo local: un camino para la investigación en la relación territorio y actores sociales” en Rosales Ortega, Rocío (Coordinadora) *Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales*. Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 5-23.
- Rueda, Isabel (1999) “La micro, pequeña y mediana empresas en México: importancia, entorno, asociación y subcontratación” en Rueda, Isabel / Simón, Nadima (Coords.) *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas. Mexico, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Contaduría y Administración, pp. 15-34.
- Ruiz, Crescencio (1998) “La economía y las modalidades de la urbanización en México: 1940-1990” en *Población, Desarrollo y Globalización*, Vol. II Serie

- Investigación Demográfica en México. SOMEDE, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 193-209.
- Ruiz, Mónica (2003) "Ocotlán, espacio de localización industrial" en Guerrero, Pedro Javier y Macías, Luis Arturo (Comps.) *La industria mueblera en Ocotlán*. Universidad de Guadalajara, pp. 33-54.
- Salom, Julia (2003). "Innovación y actores locales en los nuevos espacios económicos: un estado de la cuestión", en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. Núm 36, pp. 7-30.
- Santos, Milton (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo, razón y emoción* Ariel. Barcelona, España. 305 p.
- Saraví, Gonzalo (1997) *Redescubriendo la microindustria: Dinámica y configuración de un distrito industrial en México*. Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Juan Pablos Editor, 233 p.
- Sarmiento, Humberto. (1999) "Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana" en *Comercio Exterior*, Vol. 49, Núm. 10, octubre, pp. 930-938.
- Scott, Allen (1988) "Flexible Production Systems and Regional Development: the rise of new industrial spaces in North American and Western Europe" en *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. XII, Núm. 2, pp. 171 - 186.
- _____ (1998) *Regions and the World Economy. The Comming Shape of Global Production, Competition and Political Order*. Oxford University Press. 177 p.
- Sforzi, Fabio (2007) "Del distrito industrial al desarrollo local" en Rosales Ortega, Rocío (Coord.) *Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales*. Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 27-50.
- Sobrino, Luis Jaime (2001) *Productividad y Ventajas Competitivas en el Sistema Urbano Nacional*. Tesis de Doctorado en Urbanismo (inédita), UNAM, México D.F., 312 p.
- Storper, Michel (1990) "Industrialization and the Regional Question in the Third World: Lessons of Postimperialism; Prospects of Post-Fordism" en *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. XIV, Núm. 3, pp. 423-444.
- _____ (1997) *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. The Guilford Press, U.S.A. 337 p.
- Stumpo, Giovanni (2004) "Articulación productiva y pequeñas y medianas empresas: reflexiones a partir de algunos estudios de caso en América Latina" en Dini, Marco y Stumpo, Giovanni (Coords.) *Pequeñas medianas empresas y*

eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina, CEPAL, Siglo veintiuno editores, pp. 11-30.

Téllez, Carlos (2009), *Modernas localizaciones industriales y urbanización difusa. La reciente red territorial del Bajío*, El Colegio de Michoacán, 218 ps.

Uribe-Echevarría, Francisco (1990) "Desarrollo Regional en los años noventa" en Alburquerque F.; de Mattos C. y Jordán R. (Eds.) *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales* ILPES/ONU, IEU/PUC y Grupo Editorial Latinoamericano, pp. 25-54.

Vázquez, Antonio (1999) *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Ediciones Pirámide, España, 268 p.

_____ (2005) "Desarrollo económico local y descentralización" en Solari, Andrés y Martínez, Jorge (Comps) *Desarrollo local, textos cardinales*. Facultad de Economía de la Universidad de San Nicolás de Hidalgo, México, pp. 33-68.

Wong, Pablo y Salido, Patricia (1991) "Libre Comercio, Integración Internacional e Impacto Territorial en México" en *Estudios Sociales. Revista de Investigación del Noroeste*, Vol. II, Núm. 4 (Julio-Diciembre), pp. 7-14.

Publicaciones oficiales

Gobierno de Jalisco (2001) *Plan Estatal de Desarrollo. Jalisco 2001-2007*. Gobierno de Jalisco, Poder Ejecutivo, 337 p.

Gobierno de Jalisco (2007) *Plan Estatal de Desarrollo. Jalisco 2030*. Gobierno de Jalisco, Poder Ejecutivo, Secretaría de Planeación, 427 p.

INEGI (1991) *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Resultados Definitivos, Integración Territorial, Resumen General y estado de Jalisco*. Aguascalientes, Ags.

_____ (1991) *XII Censo Industrial, 1986. Resultados Definitivos. Datos Municipales*, Tomos I, II, III y IV. Aguascalientes, Ags.

_____ (1995) *Censos Económicos, 1994. XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios. Resultados Definitivos. Resumen General y estado de Jalisco*. Aguascalientes, Ags.

_____ (2001) *Censos Económicos, 1999*. Aguascalientes, Ags. (consulta en medio magnético).

_____ (2001) *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*. Aguascalientes, Ags. (consulta medio magnético).

_____ (2005) *Censos Económicos, 2004*. www.inegi.gob.mx.

- INEGI (2005) *II Censo de Población y Vivienda, 2005*. www.inegi.gob.mx.
- INEGI (2005) *Banco de Información Económica. Producto Interno Bruto a precios constantes de 2003, sector manufacturero*. www.inegi.gob.mx.
- Secretaría de Economía Nacional (1952) *VII Censo de Población, 1950. Integración territorial, Jalisco*. México, D.F.
- Secretaría de Industria y Comercio (1971) *IX Censo General de Población, 1970. Integración territorial, Jalisco*. México, D.F.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1979) *X Censo Industrial, 1976. Resumen General*. Tomo I y II. México D.F.

Consultas Hemerográficas

- El Informador (2009) <http://www.informador.com.mx/economia/2009/79723/6/genera-sector-mueblero-mas-de-10-mil-empleos-directos-en-jalisco.htm>
- El Porvenir (2008) http://www.elporvenir.com.mx/notas.asp?nota_id=187951
- El Universal (2009) http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/vi_49583.html
- Gaceta Universitaria (1997) 13 de octubre. <http://www.gaceta.udg.mx/Hemeroteca/paginas160/11-60-pdf>.
- La Jornada Jalisco (2008) <http://www.lajornadajalisco.com.mx/2008/02/24/index.php?section=politica&article=006n1pol>
- La Jornada (2001) 10 y 11 de Mayo. Sección Economía. <http://www.jornada.unam.mx>
- La Jornada (2009) 25 y 26 de febrero. Sección Economía. <http://www.jornada.unam.mx>
- Reforma (2001) 11 de Mayo. Sección Economía. <http://www.reforma.com/>.
- Revista Internacional Informativa del Sector Mueblero (2007). <http://www.moblaje.com.mx/hemeroteca.html>.

Fuentes directas

- Secretario General del Ayuntamiento de Zapotlanejo, Lic. José Rubio Olmedo. Entrevista del 22 de febrero de 2007.

Jefe de Promoción Económica del Ayuntamiento de San Miguel el Alto, Arath Campos. Entrevista del 22 de febrero de 2007.

Jefa del Departamento de Desarrollo Social del Ayuntamiento de Teocaltiche, Srita. Janet Gutiérrez. Entrevista del 23 de febrero de 2007.

Jefe de Promoción Económica del Ayuntamiento de Villa Hidalgo, Carlos López López. Entrevista del 23 de febrero de 2007.

Jefe del Área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Atotonilco el Alto, Ing. Villalobos. Entrevista del 14 de noviembre de 2007.

Jefe del Área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Ayotlán, Sr. José Luis Gerardo Nava Morales. Entrevista del 14 de noviembre de 2007.

Gerente General de la Asociación de fabricantes del mueble de Ocotlán, Lic. Melina Arias. Entrevista del 16 diciembre de 2007.

Miembro de la Familia Chavoya, pioneros de la industria del mueble ocotlense, Sra. Emma Rivas de Chavoya. Entrevista del 4 de febrero de 2008.

Miembro de la Familia Del Toro, pioneros de la industria del mueble ocotlense, Sr. Felipe Del Toro. Entrevista del 16 de abril de 2008.

Cuadro Anexo II.1. Principales megaproyectos de desarrollo regional y urbano 2000-2006

Nombre	Localización	Objetivos	Principales instrumentos
Programa de Desarrollo de la Frontera Norte	Estados fronterizos del norte del país	Desarrollar y fortalecer los vínculos comerciales con los países socios del TLCAN	Apoyo y financiamiento para la infraestructura carretera y comercial
Programa de Desarrollo de la Escalera Náutica	Estados litorales del noroeste del país (BC, BCS, Sonora, Sinaloa, Nayarit)	Desarrollo turístico e inmobiliario	Apoyo y financiamiento a la infraestructura carretera, portuaria, aeroportuaria y urbana
Proyecto de Gran Visión para la Región Centro	Estados interiores del centro del país más el norte de Veracruz	Desarrollo comercial e industrial	Apoyo y financiamiento a la infraestructura carretera, portuaria y urbana
Plan Puebla-Panamá	Estados interiores del centro-orientado, sur, Pacífico sur y península de Yucatán	Desarrollo comercial, industrial y turístico	Apoyo y financiamiento a la infraestructura carretera y turística
Programa de ordenación del Territorio	Todos los estados del país	Ordenamiento de los usos de suelo y reservas territoriales	Apoyo y financiamiento a la infraestructura urbana
Programa Habitat	Todos los estados del país	Desarrollo inmobiliario y ordenamiento del Sistema Urbano Nacional	Apoyo y financiamiento a la infraestructura urbana mediante la construcción de vivienda popular a través del fondo Habitat y Red-Ciudad
Programa Suelo-Reserva Territorial	Todo el territorio nacional	Desarrollo urbano e inmobiliario	Acciones del inventario de Suelo que permita establecer criterios y estrategias para apoyar la toma de decisiones en materia de adquisición de suelo para vivienda en 65 ciudades del Sistema Urbano Nacional

FUENTE: Tomado de Bustamante, 2007

Cuadro Anexo III.1. Municipios en las 12 regiones del Estado de Jalisco

Región 01 Norte	Región 02 Altos Norte	Región 03 Altos Sur
Bolaños, Colotlán Chimaltitán Huejúcar Huejuquilla el Alto Mezquitic San Martín de Bolaños Santa María de los Angeles Totatiche Villa Guerrero	Encarnación de Díaz Lagos de Moreno Ojuelos de Jalisco San Juan de los Lagos Teocaltiche Unión de San Antonio Villa Hidalgo San Diego de Alejandría	Acatic Arandas Cañadas de Obregón Jalostotitlán Jesús María Mexticacán San Julián San Miguel el Alto Tepatitlán de Morelos Valle de Guadalupe Yahualica de González Gallo
Región 04 Ciénega	Región 05 Sureste	Región 06 Sur
Jamay La Barca Ocotlán Poncitlán Tototlán Zapotlán del Rey Chapala Jocotepec Tuxcueca Tizapán el Alto Atotonilco el Alto Ayotlán Degollado	Concepción de Buenos Aires Jilotlán de los Dolores La Manzanilla de la Paz Manuel M. Diéguez Mazamitla Pihuamo Quitupan Tamazula de Gordiano Tecalitlán Valle de Juárez	Ameca Atemajac de Brizuela Atoyac Zapotlán el Grande Gómez Farías Sayula Tapalpa Techaluta de Montenegro Teocuitatlán de Corona Tolimán Tonila Tuxpan San Gabriel Zacoalco de Torres Zapotiltic Zapotitlán de Vadillo
Región 07 Sierra de Amula	Región 08 Costa Sur	Región 09 Costa Norte
Atengo Ejutla El Grullo Juchitlán El Limón Tecolotlán Tenamaxtlán Tonaya Tuxcacuesco Unión de Tula Chiquilistlán	Autlán de Navarro Casimiro Castillo Cihuatlán Cuautitlán de García Barragán La Huerta Purificación	Cabo Corrientes Puerto Vallarta Tomatlán
Región 10 Sierra Occidental	Región 11 Valles	Región 12 Centro
Atenguillo Guachinango Mixtlán Ayutla Cuautla Mascota San Sebastián del Oeste Talpa de Allende	Ahualulco de Mercado Amatitán Ameca San Juanito de Antonio Escobedo Arenal Cocula Eztatlán Hostotipaquillo Magdalena San Marcos San Martín de Hidalgo Tala Tequila Teuchitlán	Acatlán de Juárez Cuquío El Salto Ixtlahuacán del Río Ixtlahuacán de los Membrillos Juanacatlán San Cristóbal de la Barranca Tlajomulco de Zúñiga Villa Corona Zapotlanejo

FUENTE: Periódico oficial del Estado de Jalisco, 15 de octubre 1998

Cuadro Anexo III.2. Evolución de la Población de Jalisco por tamaño de población, 1950-2005

	1950	1970	1990	2000	2005
Jalisco	1,746,777	3,296,586	5,302,689	6,322,002	6,752,113
Metropolitana	484,532	1,533,485	3,003,868	3,699,136	4,095,853
Urbana	588,911	882,199	1,308,912	1,569,962	1,166,699
Transición	167,795	236,808	297,818	330,295	216,926
Rural	505,539	644,094	692,091	722,609	1,272,635

Porcentajes

	1950	1970	1990	2000	2005	Incremento 1950 - 2005
Metropolitana	27.74	46.52	56.65	58.51	60.66	0.74
Urbana	33.71	26.76	24.68	24.83	17.28	0.88
Transición	9.61	7.18	5.62	5.22	3.21	0.50
Rural	28.94	19.54	13.05	11.43	18.85	0.23

FUENTE: Cálculos propios con datos de: Secretaría de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.
*Los valores regionales incluyen únicamente la suma de los municipios que contenían localidades urbanas, en transición o eran metropolitanos.

Cuadro Anexo III.3. Incremento Porcentual de la población de la Zona Metropolitana de Guadalajara, 1950-2005.

Municipio	Población 1950	Población 1970	Incremento 1950-1970	Población 1990	Incremento 1970-1990
Zona Metropolitana	381,138	1,480,472	2.9	3,003,868	1.03
Guadalajara	381,138	1,199,391	2.1	1,650,205	0.38
Zapopan	27,059	155,488	4.7	712,008	3.58
Tonalá	11,486	24,648	1.1	168,555	5.84
Tlaquepaque	33,187	100,945	2.0	339,649	2.36
El Salto	8,290	12,367	0.5	38,281	2.10
Tlajomulco de Zúñiga	18,609	35,145	0.9	68,428	0.95
Juanacatlán	4,763	5,501	0.2	10,068	0.83
Ixtlahuacán de los Membrillos				16,674	

Municipio	Población 2000	Incremento 1990-2000	Población 2005	Incremento 2000-2005
Zona Metropolitana	3,699,136	0.23	4,095,853	0.11
Guadalajara	1,646,319	0.00	1,600,940	-0.03
Zapopan	1,001,021	0.41	1,155,790	0.15
Tonalá	337,149	1.00	408,729	0.21
Tlaquepaque	474,178	0.40	563,006	0.19
El Salto	83,453	1.18	111,436	0.34
Tlajomulco de Zúñiga	123,619	0.81	220,630	0.78
Juanacatlán	11,792	0.17	11,902	0.01
Ixtlahuacán de los Membrillos	21,605	0.30	23,420	0.08

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Economía Nacional, 1952; Secretaría de Industria y Comercio, 1971; INEGI, 1991; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

Cuadro Anexo III.4. Distribución del empleo y valor agregado manufactureros por subsector para los municipios metropolitanos, según subsector, 1975-2004

Municipio/Subsector	1975		1986		1994		2004	
	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado	Empleo	Valor agregado
GUADALAJARA	85.90	82.20	76.96	67.27	59.56	43.60	44.52	35.16
31	84.70	78.11	75.71	59.32	59.71	41.31	49.99	33.39
32	97.41	98.32	91.67	96.49	81.59	82.39	72.70	72.86
33	90.93	91.12	72.28	84.82	60.61	61.27	41.95	41.38
34	92.11	89.07	81.28	96.35	76.01	79.24	61.99	51.29
35	91.23	91.31	72.68	70.68	49.76	39.21	47.21	45.48
36	48.31	58.44	42.40	22.26	35.57	21.10	15.61	10.32
37	100.00	100.00	94.65	98.74	83.38	87.37	87.09	90.11
38	81.41	81.17	74.40	69.18	49.80	34.41	30.46	22.43
39	50.23	33.47	86.76	101.90	81.64	78.29	66.68	73.99
ZAPOPAN	8.78	14.16	17.36	25.90	19.13	27.98	24.82	34.11
31	10.58	19.63	20.99	39.05	25.43	40.44	28.43	46.79
32	1.27	0.88	5.75	1.28	9.65	8.34	17.37	13.24
33	5.14	5.46	18.51	15.55	21.75	19.53	25.96	28.01
34	0.64	0.66	10.17	2.05	7.99	8.13	23.98	24.55
35	3.22	2.74	22.30	23.37	24.47	26.08	30.88	31.78
36	19.01	23.81	27.11	36.46	22.19	24.38	22.15	30.58
37	0.00	0.00	5.35	1.26	0.00	0.00	1.93	2.16
38	14.68	15.14	21.59	24.97	17.81	19.14	24.11	25.74
39	46.20	65.51	7.55	-3.70	13.83	17.64	21.64	17.45
TONALÁ	1.00	0.23	0.75	0.20	1.57	0.38	3.44	0.99
31	0.88	0.13	0.75	0.15	1.69	0.42	3.20	0.87
32	0.23	0.08	0.84	0.34	1.32	0.35	2.10	0.75
33	0.00	0.00	0.00	0.00	1.27	0.46	9.14	6.20
34	0.00	0.00	0.59	0.10	0.13	0.04	0.39	0.08
35	0.00	0.00	0.04	0.02	0.18	0.07	0.44	0.28
36	9.32	1.69	5.08	0.81	13.23	2.34	33.90	7.66
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
38	0.38	0.32	0.18	0.06	0.78	0.20	1.28	0.42
39	3.57	1.01	0.00	0.00	2.39	0.93	2.18	0.80
TLAQUEPAQUE	4.33	3.42	4.93	6.63	7.84	6.11	7.59	9.99
31	3.83	2.13	2.55	1.49	3.96	0.77	5.34	11.81
32	1.08	0.72	1.75	1.89	2.34	3.29	2.14	2.55
33	3.94	3.42	9.21	-0.37	11.23	11.63	14.24	14.37
34	7.25	10.27	7.97	1.51	5.65	4.46	4.52	2.52
35	5.55	5.95	4.98	5.92	8.60	7.39	9.49	8.33
36	23.36	16.05	25.41	40.47	20.87	47.58	18.62	47.52
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.72	0.12	0.21	0.03
38	3.53	3.37	3.82	5.79	12.91	6.25	8.30	5.48
39	0.00	0.00	5.69	1.80	2.01	3.14	8.72	7.03

EL SALTO	0.98	2.11	8.15	17.46	5.78	10.05	8.44	11.93
31	0.50	0.76	4.41	7.11	3.22	12.69	4.37	2.12
32	0.00	0.00	8.58	21.09	2.95	3.81	3.87	9.05
33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.71	0.43	0.23	0.19
34	0.00	0.00	7.83	13.66	8.85	7.16	7.82	20.55
35	7.02	11.61	9.34	29.57	2.48	2.81	4.47	3.73
36	0.00	0.00	0.00	0.00	3.75	3.22	2.16	0.76
37	0.00	0.00	16.55	14.06	8.31	4.28	9.32	5.30
38	0.10	0.11	13.46	30.75	13.62	18.03	19.23	33.49
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.56	0.48
TLAJOMULCO	1.95	0.56	0.79	0.27	5.78	11.60	10.10	6.27
31	3.96	0.38	1.82	0.08	5.20	4.01	7.43	3.83
32	0.03	0.01	0.38	0.41	2.13	1.81	1.82	1.54
33	0.96	1.24	0.00	0.00	4.33	6.65	8.15	9.65
34	1.21	0.65	1.38	0.62	1.38	0.97	1.29	1.01
35	2.70	1.64	0.00	0.00	14.49	24.44	7.17	9.79
36	7.86	2.16	1.46	0.28	4.22	1.31	7.53	3.14
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
38	0.18	0.07	0.67	0.70	4.90	21.80	14.20	9.05
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00	0.23	0.26
JUANACATLAN	0.03	0.01	0.02	0.00	0.15	0.13	0.04	0.01
31	0.12	0.01	0.07	0.01	0.56	0.32	0.05	0.01
32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.06	0.01
34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.09	0.04
36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.01
37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
38	0.00	0.00	0.03	0.00	0.03	0.00	0.03	0.01
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IXTLAHUACÁN	0.39	0.78	0.39	0.68	0.20	0.15	1.04	1.54
31	0.35	0.10	0.68	0.77	0.23	0.05	1.18	1.19
32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00
33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.02	0.26	0.18
34	0.00	0.00	6.27	16.86	0.00	0.00	0.00	0.00
35	1.96	4.77	0.00	0.00	0.01	0.00	0.24	0.57
36	1.11	0.09	0.00	0.00	0.16	0.07	0.01	0.00
37	0.00	0.00	0.00	0.00	7.59	8.22	1.46	2.40
38	0.00	0.00	0.03	0.01	0.15	0.17	2.39	3.38
39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

FUENTE: Cálculos propios con datos de: Secretaria de Planeación y Presupuesto, 1979; INEGI, 1991; INEGI, 1995 e INEGI, 2005.

Nota: * Los valores para estos municipios no se consideraron en el total metropolitano para los años 1975 y 1986, únicamente aparecen de forma ilustrativa

Cuadro Anexo III.5. Población metropolitana, urbana y en transición por regiones y localidades, 1950- 2005. Categoría de localidad en 2005.

Región	Localidad	1950	1970	1990	2000	2005	Categoría 2005
Norte	Urbana y en Transición			10,041	12,283	11,874	
	Colotlán	5,119	6,135	10,041	12,283	11,874	Transición
Altos Norte	Urbana y en Transición	13,220	77,571	136,317	175,845	204,762	
	Encarnación de Díaz	7,649	10,474	18,629	20,772	22,902	Urbana
	Lagos de Moreno	13,220	33,782	63,646	79,592	92,716	Urbana
	San Juan de los Lagos	7,795	19,570	34,415	42,411	43,003	Urbana
	Teocaltiche	9,582	13,745	19,627	21,518	21,661	Urbana
	Villa Hidalgo	1,978	3,177	8,583	11,552	13,782	Transición
	Ojuelos de Jalisco	3,600	4,478	7,265	9,338	10,698	Transición
Altos Sur	Urbana y en Transición	15,072	59,945	144,164	205,301	220,078	
	Arandas	9,318	18,934	30,889	39,478	46,099	Urbana
	Jalostotitlán	8,158	11,719	18,089	21,291	21,656	Urbana
	San Miguel el Alto	6,526	7,909	17,500	21,098	21,080	Urbana
	Tepatitlán de Morelos	15,072	29,292	54,036	74,262	82,975	Urbana
	Acatic	1,938	3,557	8,798	11,005	10,411	Transición
	San Julián	2,321	5,077	10,244	12,117	11,096	Transición
	Yahualica de González Gallo	5,707	9,502	13,406	14,225	14,265	Transición
	Capilla de Guadalupe	1,951	4,111	9,699	11,825	12,496	Transición
Ciénega	Urbana y en Transición	41,743	80,213	178,457	254,692	261,861	
	Atotonilco el Alto	11,037	16,271	23,834	26,235	26,044	Urbana
	La Barca	13,853	18,055	25,006	32,134	33,653	Urbana
	Jamay	7,572	8,981	13,954	15,498	15,948	Urbana
	Jocotepec	6,545	7,736	13,143	15,639	17,409	Urbana
	Ocotlán	16,853	35,367	62,595	75,942	81,165	Urbana
	Chapala	5,294	10,520	15,664	19,311	19,925	Urbana
	Ayotlán	4,536	5,199	7,946	10,131	10,245	Transición
	Degollado	2,982	5,485	9,299	10,217	10,011	Transición
	Poncitlán	3,406	6,848	10,863	12,418	13,105	Transición
	Tizapán el Alto	2,415	3,128	13,398	13,669	13,755	Transición
	Tototlán	4,805	6,999	9,207	10,467	11,147	Transición
	Ajijic	2,313	5,526	7,572	13,031	9,454	Transición

Sureste	Urbana y en Transición		13,521	29,504	30,309	29,494	
	Tamazula de Gordiano	7,837	13,521	16,239	17,481	17,441	Urbana
	Tecalitlán	4,710	8,627	13,265	12,828	12,053	Transición
Sur	Urbana y en Transición	33,734	100,224	154,712	172,907	184,722	
	Ciudad Guzmán	23,639	48,166	72,619	85,118	93,609	Urbana
	Sayula	10,095	14,339	21,575	24,051	27,311	Urbana
	Tuxpan	8,211	14,643	25,895	25,998	26,134	Urbana
	Zacoalco de Torres	7,459	11,343	14,100	15,648	16,228	Urbana
	Zapotiltic	6,647	11,733	20,523	22,092	21,440	Urbana
Sierra de Amula	Urbana y en Transición		10,538	17,881	19,984	19,364	
	El Grullo	6,989	10,538	17,881	19,984	19,364	Urbana
Costa Sur	Urbana y en Transición	11,355	20,398	57,946	65,663	57,504	
	Autlán de Navarro	3,571	9,451	13,333	15,697	42,112	Urbana
	Cihuatlán	11,355	20,398	34,073	39,310	15,392	Urbana
	La Resolana (Casimiro Castillo)	2,760	6,834	10,540	10,656	9,765	Transición
Costa Norte	Urbana y en Transición		24,155	93,503	169,217	201,807	
	Puerto Vallarta	4,794	24,155	93,503	151,432	177,830	Urbana
	Ixtapa	1,397	2,560	7,561	17,785	23,977	Urbana
Sierra Occidental	Urbana y en Transición						
	-	-	-	-	-	-	-
Valles	Urbana y en Transición	13,589	48,601	118,945	142,717	171,451	
	Ahualulco de Mercado	7,333	9,321	11,696	14,042	15,427	Urbana
	Ameca	13,589	21,018	30,882	34,703	35,047	Urbana
	Tala	9,003	15,744	24,563	30,236	32,180	Urbana
	Tequila	5,936	11,839	17,609	24,024	26,809	Urbana
	Cocula	7,859	9,880	11,835	13,715	14,205	Transición
	Etzatlán	7,163	9,822	11,339	12,526	12,924	Transición
	Magdalena	3,592	7,915	11,021	13,471	14,426	Transición
	Amatitán	2,855	5,050	6,777	9,303	10,230	Transición
	El Arenal	2,402	4,994	7,504	9,796	10,203	Transición
Centro	Metropolitana, Urbana y en Transición	471,479	1,527,984	3,005,047	3,705,139	4,126,015	
	Guadalajara	381,138	1,199,391	1,650,205	1,646,319	1,600,940	Metropolitana
	Zapopan	27,059	155,488	712,008	1,001,021	1,155,790	Metropolitana
	Tlaquepaque	33,187	100,945	339,649	474,178	563,006	Metropolitana

Tonalá	11,486	24,648	168,555	337,149	408,729	Metropolitana
El Salto	8,290	12,367	38,281	83,453	111,436	Metropolitana
Tlajomulco de Zúñiga	18,609	35,145	68,428	123,619	220,630	Metropolitana
Juanacatlán	4,763	5,501	10,068	11,792	11,902	Metropolitana
Ixtlahuacán de los Membrillos	2,528	3,346	4,503	5,263	23,420	Metropolitana
Zapotlanejo	4,635	9,411	17,853	27,608	30,162	Urbana

FUENTE: Cálculos propios con datos de Secretaría de Economía Nacional, 1952; Secretaría de Industria y Comercio, 1971; INEGI, 1991; INEGI, 2001 e INEGI, 2005.

Cuadro Anexo IV.1. Materias primas empleadas como segunda y tercera opción según principal materia prima

Primera materia prima	Segunda materia prima											
	Aglomerado	Caobilla	Chapa de caoba	Hule espuma	Madera	MDF	MDF enchapado	Melamina	Moldura PV	papel-celamina	Tubo mofle	no aplica
Aglomerado	0	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	10
Aglomerado con melamina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Madera	1	1	0	2	0	3	1	1	0	0	0	0
MDF (Tablero)	14	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	10
MDF enchapado	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Triplay	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Tubular	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0

Primera materia prima	Tercera materia prima								
	Aglomerado	Hule espuma	listón derivado pino enchapado	Madera	MDF enchapado	PVC	Tela	Triplay	no aplica
Aglomerado	0	0	0	1	0	0	0	0	14
Aglomerado con melamina	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Madera	1	1	1	0	0	0	2	1	3
MDF (Tablero)	2	1	0	1	1	0	1	1	22
MDF enchapado	0	0	0	1	0	0	0	1	0
Triplay	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Tubular	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con base encuestas, 2008

Cuadro Anexo IV.2. Muebles elaborados

Ante comedores	Chifonier
Comedores	Bancos
Cómodas	Cantinas
Libreros	Desayunador
Recamaras	Centros de entretenimiento
Roperos	Porta videos
Salas	Alacenas
Sillas	Gabinetes
Trinchadores	Modulares
Mesas de centro	Muebles para agua

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Cuadro Anexo IV.3 Razones para un centro de investigación y mejora tecnológica del sector

Razones	Frecuencia	%
Reducir costos	2	3.4
Mercado/Exportación	6	10.3
Calidad en proceso y productos	10	17.2
Capacitación y Asesoría	14	24.1
Tecnología de punta	5	8.6
Fortalecimiento de la Industria	7	12.1
Otros	3	5.2
No, lo hacen por ellos mismos	3	5.2
No contesto	8	13.8
Total	58	100

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas, 2008.

Encuesta

Encuesta para la caracterización de la Industria del mueble y sus redes productivas en Ocotlán, Jamay, Poncitlán y Tototlán, en Jalisco.

La presente encuesta forma parte de la investigación **“Sistemas Productivos Locales en la región Ciénega, Jalisco”**, que se lleva a cabo en el Centro de Estudios de Geografía Humana, de El Colegio de Michoacán.

Su objetivo es evaluar la situación de sector mueblero en cuanto a la formación de redes productivas, así como la experiencia y expectativas de los empresarios respecto a las condiciones locales y regionales para la integración industrial que existe en la región.

Cabe señalar que la información proporcionada será de carácter confidencial y solo será utilizada en la elaboración de cuadros estadísticos, es decir, la información nunca se referirá a la empresa específicamente sino al conglomerado industrial.

De antemano, por su colaboración

Muchas Gracias

Encuestador: _____ N° de Encuesta: _____
Fecha de entrevista: _____ Tiempo de aplicación: _____
Nombre del encuestado(a): _____
Cargo que ocupa: _____
Nombre de la localidad o colonia y municipio: _____

Mtra. Leticia Mejía Guadarrama

Responsable de la investigación

Tel. (352) 52 5 83 41 ó 43 ext 2409

Fax. (352) 52 5 83 42

I. Datos generales del establecimiento.

1.- Nombre de la planta o empresa: _____

2.- Giro de actividad: _____

3.- Domicilio: _____

3a. Terreno: a) propio () b) rentado () c) otro _____

4.- Carácter de la empresa. 4a. Jurídica 4b. Familiar. 1) si () 2) no ()

a) matriz

a) Empresario

() b) filial

b) Sociedad Anónima

c) establecimiento único

c) Sociedad limitada ()

d) Cooperativa

e) Otra _____

5.- ¿Cuál es el número de obreros y empleados con que cuenta la planta actualmente?

a) empleados _____ b) obreros calificados _____ c) obreros no calificados _____

6.- ¿El número de trabajadores en los últimos 5 años ha?

a) aumentado () b) disminuido () c) sido estable ()

7.- ¿Tienen rotación de trabajadores a lo largo de un año?

1) Si 2) No ()

8.- ¿Cuáles son las dos razones principales para esta rotación?

a) _____ b) _____

9.- ¿De dónde provienen mayoritariamente los:

a) directivos o gerentes ()

1) de esta ciudad

b) técnicos o supervisores ()

2) otros municipios: _____

c) obreros calificados ()

3) de otros estados: _____

d) obreros no calificados ()

4) otros países: _____

10.- ¿El capital de la empresa es?

Local _____% Regional _____% Otro Edo _____% Ext _____%

11.- ¿Cuándo inicio la empresa que tamaño tenía?

a) Taller b) micro c) pequeña d) mediana e) grande ()

21.- Mencione en el siguiente cuadro cuáles son las materias y los insumos que emplea la planta, en orden de importancia.

a) materias primas/ Insumos b) Localización del proveedor c) Proveedor(Nal/Extr) (local, Mpio, Edo)
--

Materias primas		
1.- _____	_____	_____
2.- _____	_____	_____
3.- _____	_____	_____
4.- _____	_____	_____
5.- _____	_____	_____
Insumos		
1.- _____	_____	_____
2.- _____	_____	_____
3.- _____	_____	_____
4.- _____	_____	_____
5.- _____	_____	_____

22.- ¿Qué tipo de relación tiene con el(los) proveedor(es) de las dos materias primas y los tres insumos principales?

Materia prima		
1) _____	()	a) casa matriz o filial de la empresa
2) _____	()	b) proveedor asociado
		c) proveedor independiente y permanente
		d) proveedor independiente y ocasional
Insumos		
3) _____	()	e) otro(s): _____
4) _____	()	
5) _____	()	

23.- ¿Durante los últimos tres años adquirió materias primas o insumos en el extranjero?

si () no () (pase a la preg. 27)

24.- ¿De qué país(es) importa las materias primas o insumos? (anote % aproximado)

Materia primas

1) _____ %

2) _____ %

Insumos

3) _____ %

4) _____ %

5) _____ %

25.- ¿Qué porcentaje del valor de las materias primas/insumos corresponde a importaciones?

Materia prima %

1) _____

2) _____

Insumos

3) _____

4) _____

5) _____

26.- ¿Cuál es la principal razón por la que recurre a las importaciones?

a) costos más bajos ()

b) mayor calidad de los insumos

c) es el único proveedor de esos insumos

d) otra(s) razón(es) (especifique): _____

III.2 Subcontratación

27.- ¿Qué partes del proceso se realizan en la planta?

Corte y preparación de la madera () Ensamblado del mueble () Colocación de Herrerajes u

otros aditamentos () Otros: _____ Proceso completo ()

28.- ¿Las partes que no se realizan en la planta son realizadas en?

Ubicación

a) Empresa filial o sucursal _____

b) Empresa del corporativo _____

- c) Empresa independiente _____
d) Empresa cliente _____

29.- ¿Durante los últimos tres años ha subcontratado alguna fase de la producción?

- 1) Si ¿Cuál? _____ 2) No (pasar a preg. 34) ()

30.- ¿Desde cuándo emplea el servicio de subcontratación (maquila) de otras empresas? _____

31.- ¿De qué tamaño son y donde se localizan estas empresas?

- a) taller ()
b) micro () 1) en la ciudad
c) pequeña () 2) otros municipios: _____
d) mediana () 3) otros estados: _____
e) grande () 4) otros países: _____

32.- ¿Cuáles fueron las dos razones principales para subcontratar durante los últimos tres años?

- a) costos más bajos en esa fase del proceso
b) mayor especialización en esa fase del proceso ()
c) cubrir incrementos de la demanda ()
d) mayor eficiencia o calidad de la empresa maquiladora
e) otros (especifique): _____

33.- La tendencia en la subcontratación en los últimos años ha ido en:

- a) Aumento b) estabilidad c) disminución ()

34.- ¿Durante los últimos tres años la empresa maquiló para otras empresas?

- 1) Si 2) No (pasar a la pregunta 41) ()

35.- ¿Desde cuándo maquilan para otras empresas? _____

36.- ¿El trabajo de maquila que realiza es?

- a) Permanente b) Frecuente c) Esporádico ()

37.- ¿La maquila que realizó en estos tres años fue?

- a) Nacional b) Exportación c) Ambas ()

38.- ¿De qué tamaño son y donde se localizan estas empresas?

- a) micro () 1) en la ciudad
b) pequeña () 2) otros municipios: _____
c) mediana () 3) otros estados: _____

d) grande () 4) otros países: _____

39.- ¿Aproximadamente qué porcentaje de la producción total fue por maquila durante los últimos tres años? _____%

40.- ¿Cuál es la razón principal para maquilar a otras empresas? _____

III.3 Integrante de corporativo o Holding

41.- ¿El establecimiento forma parte de una empresa que tiene otros establecimientos dentro del mismo giro de actividad en el país?

1) Si 2) No (pasar a pregunta 44) ()

42.- ¿Dónde se localiza esta empresa? _____

43.- ¿Con qué porcentaje aproximadamente participo este establecimiento durante 2006 en el total de la producción que genera a nivel nacional la empresa de la que forma parte? _____%

44.- ¿El establecimiento es parte de un grupo corporativo o "holding"?

1) Si 2) No (pasar a pregunta 49) ()

45.- ¿El corporativo es filial de alguna transnacional?

1) si ¿Cuál?: _____ 2) No ()

46.- ¿Dónde se localiza la casa matriz? _____

47.- ¿Existen otras empresas del corporativo dentro de la región?

1) Si 2) No ()

48.- ¿En qué municipios se ubican estas empresas? _____

49.- ¿Espera aumentar o disminuir el valor total de la producción en 2008 con respecto a los últimos tres años. Indique porcentaje.

a) aumentar

b) disminuir () _____%

c) mantenerlo igual

III.4 Destino de la producción

50.- Mencione en el siguiente cuadro cuáles son los principales productos que comercializa la planta, así como sus características.

Productos	Condiciones		Empresas consumidoras			Mercado			
	T	S/T	May	Min	Otras ind	Loc	Reg	Nal	Ext
1.-									
2.-									
3.-									
4.-									
5.-									
6.-									

T: Terminados

S/T: Sin terminar

May: Mayoristas

Min: Minoristas

Otras Ind: Otras industrias

Loc: Local

Reg: Regional

Nal: Nacional

Ext: Extranjero

51.- ¿Qué proporción (%) de sus ventas son diseños propios? _____

52.- ¿¿Qué proporción (%) de sus ventas son para exportación? _____

53.- ¿Qué tendencias han tenido las ventas en los últimos tres años?

Nacional a) aumento b) disminución c) estabilidad ()

Exportación a) aumento b) disminución c) estabilidad ()

54.- ¿Cuál es el mercado más rentable? Especifique ciudades y/o estados.

a) local: _____

b) estatal: _____

c) Cd. de México: _____

d) nacional: _____

e) extranjero: _____

55.- ¿Considera que sus productos tienen posibilidades de expansión durante los próximos 2 años?

1) si _____ ¿en qué áreas o mercados?: _____

2) no _____ ¿por qué? _____

62.- ¿Cuenta la empresa con equipo de transporte propio para la distribución al mercado de los productos? 1) Si () 2) No ()

63.- ¿Cuál es el medio de transporte utilizado para los productos terminados?

a) Trailer () b) ferrocarril () c) Camión o camioneta () d) otro: _____ ()

64.- ¿Considera necesario algún servicio que no se encuentra en la región?

1) Si ¿Cuál? _____ 2) No ()

65.- ¿Realizó la empresa algún estudio sobre las características de la mano de obra antes de la instalación de la planta?

1) Si () ¿de qué tipo?: _____ 2) No ()

66.- ¿Con qué tipo de empresas tiene vínculos para el manejo de sus desechos?

V. Innovación tecnológica y de gestión

67.- ¿Durante los últimos tres años adquirió maquinaria, equipo y/o refacciones en el extranjero?

1) Si () 2) No ()

68.- ¿De qué país los importo? _____

Maquinaria _____ Equipo _____ Refacciones _____

69.- ¿Durante los tres últimos tres años ha adquirido maquinaria o equipo de alta tecnología o de punta?

1) Si () ¿Por qué? _____

2) No () ¿Por qué? _____

70.- ¿Cuáles son las consecuencias de la nueva maquinaria? Pueden marcarse más de una opción.

a) Disminución en la contratación mano de obra () b) Despido de mano de obra ()

c) Contratación de personal más calificado () d) Capacitación del personal de la empresa ()

e) Otra: _____

71.- ¿Qué estrategias ha implementado para elevar la competitividad de la empresa? Marcar todas las que haya empleado.

a) Controles de calidad o aplicación de planes de calidad ()

b) Introducción de métodos de diseño y/o producción por computadora ()

c) Sistemas *Just in time* y minimización de *stocks* ()

d) Reorganización del trabajo: controles de tiempo, regulación del trabajo en cadena ()

e) Aumento del nivel de calificación de la mano de obra (capacitación) ()

f) Contratación de más personal técnico ()

- g) Creación de un gabinete I+D ()
- h) Cambios en las características o ampliación de productos y/o servicios ()
- i) Incremento del consumo de servicios avanzados: diseño, tecnología estudios de mercado ()
- j) Asistencia a ferias especializadas ()
- k) Otras: _____

72.- ¿A quiénes recurrió para llevar a cabo las innovaciones? Marque en orden de importancia.

- a) Se apoyó del personal de la misma empresa ()
- b) Se asesoró con otros empresarios ()
- c) Se asesoró con organismos públicos ()
- d) Se asesoró con organismos privados ()
- e) Se asesoró con la AFAMO ()
- f) Universidad o Tecnológico ()
- g) Clientes ()
- h) Proveedores ()

73.- ¿Cómo se suelen financiar las innovaciones?

- a) autofinanciamiento ()
- b) créditos bancarios ()
- c) apoyos gubernamentales ()
- d) otros recursos: _____ ()

74.- ¿Qué tipo de cooperación tiene con otras empresas regionales del mismo sector?

- a) Comercializar productos ()
- b) Financiar innovaciones ()
- c) Realizar tareas de formación de personal ()
- d) Compra de insumos/materias primas ()
- e) Otras: _____

75: ¿A qué asociación de empresarios pertenece?

- a) AFAMO
- b) Otra: _____
- c) Ninguna (Pasar a pregunta 78) ()

76.- ¿Qué tipo de servicios prestan estas asociaciones? Puede marcar más de una.

- a) Asistencia a ferias especializadas ()
- b) Difusión de información y tecnología ()
- c) Asesoramiento / apoyo técnico ()
- d) Asesoramiento fiscal y laboral ()
- e) Representación colectiva en la comercialización ()
- f) Apoyo en la compra de insumos y materias primas a mejores precios ()
- g) Otros: _____

77.- ¿Cómo calificaría la labor de la asociación de empresarios a la que pertenece?

- a) Excelente
- b) Buena
- c) Suficiente
- d) Nula ()

78.- ¿Por qué razón no pertenece a alguna asociación de empresarios?

79.- ¿Cree necesario un centro de investigación y mejora tecnológica del sector del mueble en la región?

- 1) Si
- 2) No ()

80.- Explique su respuesta: _____

V.2. Apoyos gubernamentales

81.- ¿Qué tipo de apoyos gubernamentales ha recibido en los últimos tres años? Marcar todos los apoyos.

	Federal	Estatal	Municipal
a) Infraestructura	()	()	()
b) Fiscales	()	()	()
c) Crediticios	()	()	()
d) Educación y capacitación de los trabajadores	()	()	()
e) Asesoría	()	()	()
f) otros: _____	()	()	()
g) No ha recibido	()	()	()

82.- ¿Qué medida pública de apoyo a la innovación considera más necesaria y útil?

- | | | | |
|------------------------------|-----|--------------------------------|-----|
| a) Asesoramiento financiero | () | c) Asesoramiento comercial | () |
| b) Asesoramiento informático | () | d) Agilización en los trámites | () |
| c) Excepciones fiscales | () | d) Otra: _____ | |

83.- ¿Cómo valoraría la atención que presta el Ayuntamiento a las empresas?

- | | | | | |
|--------------|----------|---------------|---------|-----|
| a) Excelente | b) Buena | c) Suficiente | d) Nula | () |
|--------------|----------|---------------|---------|-----|

84.- ¿Tiene relaciones con alguna dependencia de gobierno? 1) Si 2) No ()

85.-¿Con qué empresas y cuál es el vínculo?

1. _____

2. _____

3. _____

Por su colaboración, **muchas gracias**

Trabajo de Campo: Municipios del Centro, Altos Norte, Altos Sur y Ciénega

Objetivo: Obtener datos de primera fuente de la situación de las industrias en estudio a través de la información manejada por el área económica de los ayuntamientos correspondientes.

Funcionarios del área de Promoción Económica de los Ayuntamientos seleccionados en el Estado de Jalisco

1. ¿Cuántas empresas de la industria de la confección, mueblera o de lácteos hay en municipio?
2. ¿Dónde se localizan? ¿Cabecera, en diversas localidades, ejes carreteros?
3. ¿De qué tamaño son? ¿familiares, capital local, regional, nacional, extranjero?
4. ¿Desde qué año se instalaron en el municipio? ¿Etapas?
5. ¿Son maquiladoras? ¿Forman parte de alguna cadena productiva fuera o dentro del municipio?
6. ¿Cuáles son los productos que manufacturan?
7. ¿Cuáles son los mercados de esos productos?
8. ¿Qué relación tiene el ayuntamiento con ellas? ¿Cómo opera la relación?
9. ¿Qué les ofrece o ha ofrecido el ayuntamiento?
10. ¿Cuáles son los beneficios de su instalación? ¿Cuáles los problemas derivados?
11. ¿Existen otras actividades económicas o servicios ligados a estas industrias?
12. ¿Cuál es el impacto económico de estas industrias?

Trabajo de Campo: Municipios de la micro región de Ocotlán, Jalisco

Objetivo: Obtener datos de primera fuente de la situación de las industrias en estudio a través de la información por la asociación de muebleros de la ciénega.

1. ¿Cuántas empresas de la industria mueblera hay en municipio?
2. ¿Dónde se localizan? ¿Cabecera, en diversas localidades, ejes carreteros?
3. ¿Tienen empresas afiliadas que no sean del municipio de Ocotlán
4. ¿De qué tamaño son?
5. ¿Familiares, capital local, regional, nacional, extranjero?
6. ¿Desde qué año se instalaron en el municipio? ¿Etapas? ¿Por qué se da aquí?
7. ¿Son maquiladoras o dan a submaquilar?
8. ¿Forman parte de alguna cadena productiva fuera o dentro del municipio?
9. ¿Cuáles son los productos que manufacturan?
10. ¿Cuáles son los mercados de esos productos?
11. ¿Qué relación tienen con el ayuntamiento? ¿Cómo opera la relación?
12. ¿Con qué otras instituciones u organismo mantienen relación? (Civiles, económicos, educativos).
13. ¿Cuáles son los beneficios de su instalación? ¿Cuáles los problemas derivados?
14. ¿Existen otras actividades económicas o servicios ligados a esta industria?
15. ¿Cuál es el impacto económico de estas industrias?

Trabajo de Campo: Municipio de Ocotlán

Objetivo: Obtener datos de primera fuente de la situación de las industrias en estudio a través de los iniciadores (o sus familiares) de la actividad del mueble.

1. ¿Nombre, lugar y fecha de nacimiento del entrevistado y del iniciador?
2. ¿Grado de estudios y antecedentes laborales de la familia?
3. ¿De qué forma surge el trabajo con el mueble? ¿En dónde lo inicia?
4. ¿Cuántos más lo trabajaban? ¿Era trabajo familiar?
5. ¿Qué materias primas usaban, de dónde procedían?
6. ¿Qué muebles se trabajaban y cuál era el destino de la producción?
7. ¿Desde qué año se instalaron en el municipio? ¿Etapas? ¿Por qué se da aquí?
8. ¿En qué momento se da un boom en la actividad?
9. ¿Qué problemas ha enfrentado esta industria? ¿Cómo se han resuelto?
10. ¿En su empresa que cambios se han dado para adecuarse a las condiciones actuales? Tecnológicos, administrativos, familiares, etc.
11. ¿Cómo han sido las relaciones con los ayuntamientos en estos años? Hay apoyo?
12. ¿Cómo han sido las relaciones con los centros educativos y de capacitación?
13. ¿Existe una cultura empresarial, una cultura de fabricante de mueble?
14. ¿Se identifica la población con la actividad?
15. ¿Cuáles son las expectativas de la actividad? De su empresa y del conjunto de los empresarios.