



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

Tesis:

**“Competitividad Regional de la Industria Textil y de la Confección
en la Región Bajío-Sur (Michoacán-Guanajuato)”**

Qué para obtener el grado de:

“Doctor en Ciencias del Desarrollo Regional”

Presenta: Rafael Lara Hernández

Director de Tesis: Dr. Joel Bonales Valencia

Junio 2009; Morelia, Michoacán, México.

CONTENIDO

RESUMEN	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPITULO 1. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.1 Introducción	13
1.2 Antecedentes	15
1.3 Identificación del problema	17
1.3.1 Pregunta de investigación:	19
1.4 Objetivo general de la investigación:	19
1.4.1 Objetivos particulares:	20
1.5 Hipótesis:	20
1.5.1 Hipótesis de trabajo:	20
1.6 Diagrama de variables	21
1.7 Justificación:	21
1.8 Metodología:	24
CAPITULO 2. CONSTRUCCIÓN TEÓRICO-CONCEPTUAL	30
2.1 La región	30
2.2 El desarrollo regional	36
2.3 El desarrollo local endógeno	40
2.4 Competitividad	45
2.5 Competitividad regional	53
2.6 Principales índices y estudios de competitividad	61
2.6.1 Internacionales	61
2.6.2 Nacionales	63
2.7 Competitividad en México	72
2.7.1 Competitividad a nivel país	73
2.7.2 Competitividad a nivel estatal	75
2.8 Variables que integran la competitividad	77
2.8.1 Articulación Productiva	78
2.8.2 Capital Logístico	83
2.8.3 Capital Humano y Social	86
2.8.4 Capital Tecnológico	94
2.8.5 Capital Institucional	98
2.9 Constructo Teórico	101
CAPITULO 3. LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN	103
3.1 Importancia de la industria textil y de la confección en el mundo	103
3.2 China: el impacto en la industria textil y de la confección	107
3.2.1 Estructura de la industria textil china.	114
3.2.2 Shaoxing: Clúster textil de la provincia de Zhejiang.	117
3.3 La industria textil y de la confección en México	124
3.4 Intercambio comercial textil y de la confección México-China	137
3.5 La importancia de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	140
CAPITULO 4. RETROSPECTIVA HISTÓRICA DEL DESARROLLO REGIONAL EN EL BAJÍO-SUR	154
4.1 El desarrollo regional en México	154
4.1.1 La problemática regional en el México actual	166
4.1.2 La regionalización mexicana	171

4.2	El desarrollo regional y la regionalización en Michoacán.....	175
4.3	El desarrollo regional y la regionalización en Guanajuato.....	186
4.4	La región Bajío-Sur (Guanajuato-Michoacán).....	198
4.4.1	Localización	200
4.4.2	Población.....	201
4.4.3	Economía.....	205
CAPITULO 5.	METODOLOGÍA Y ANÁLISIS	209
5.1	Metodología:	209
5.2	Operacionalización de las variables propuestas.....	210
5.3	Obtención de información estadística.....	212
5.3.1	Articulación productiva.....	212
5.3.2	Capital Humano y Social.....	216
5.4	Obtención de información para las variables independientes.....	223
5.4.1	Diseño del instrumento.....	223
5.4.2	Indicadores de la encuesta social:	224
5.4.3	Indicadores de la encuesta empresarial:	225
5.5	Medición	227
5.5.1	Escalas de medición	227
5.6	Diseño del cuestionario	231
5.6.1	Cuestionario social	231
5.6.2	Cuestionario empresarial.....	232
5.7	Obtención de datos.	233
5.7.1	Diseño estadístico	234
5.8	Obtención, procesamiento y análisis de datos.....	239
5.8.1	Cuestionario social	241
5.8.2	Cuestionario empresarial.....	247
5.8.3	La cadena glocal	263
CAPITULO 6.	COMPETITIVIDAD REGIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN	268
6.1	Índice de competitividad regional	268
6.1.1	Articulación Productiva (AP)	270
6.1.2	Capital Humano y Social (CHS).....	273
6.1.3	Capital Logístico (CL)	276
6.1.4	Capital Tecnológico (CT).....	279
6.1.5	Capital Institucional (CI).....	282
6.1.6	Competitividad regional (CR)	284
6.2	Análisis de correlación.	288
6.3	Prueba de hipótesis	290
CAPITULO 7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	298
BIBLIOGRAFÍA	305
ANEXOS	313
	Anexo 1: Definición de las variables independientes.	313
	Anexo 2: Ítems del cuestionario social	314
	Anexo 3: Ítems del cuestionario empresarial	320
	Anexo 4: Análisis regional del cuestionario social aplicado.....	331
	Anexo 5: Análisis regional del cuestionario empresarial aplicado	347
	Anexo 6: Definición de la cadena de valor glocal de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur.....	371

RELACIÓN DE TABLAS

Tabla 1	<i>Factores del Índice del Crecimiento de Competitividad (GCI)</i>
Tabla 2	<i>Factores del Índice de Competitividad Macroeconómica (MICI)</i>
Tabla 3	<i>Factores del Anuario de Competitividad Mundial (WCY)</i>
Tabla 4	<i>Factores del Reporte de Competitividad de los Estados del ITESM</i>
Tabla 5	<i>Factores del Reporte de Competitividad de Aregional</i>
Tabla 6	<i>Factores del Modelo de Competitividad Sistémica del CECIC</i>
Tabla 7	<i>Factores del Índice de Competitividad por Entidad Federativa</i>
Tabla 8	<i>Factores del Informe de Competitividad Estatal</i>
Tabla 9	<i>Factores para la Entidad Competitiva.</i>
Tabla 10	<i>Posiciones competitivas de México en índices internacionales</i>
Tabla 11	<i>Posiciones competitivas de los estados de Michoacán y Guanajuato en diferentes índices nacionales.</i>
Tabla 12	<i>Rentabilidad de compañías textiles en china en ingresos brutos:</i>
Tabla 13	<i>Producción interna de tejidos e hilados desde el ingreso de china a la OMC</i>
Tabla 14	<i>Participación de la industria textil y del vestir en el comercio exterior de</i>
Tabla 15	<i>Exportaciones textiles, prendas de vestir y confección (millones de dólares)</i>
Tabla 16	<i>México 200-2004 (millones de dólares)</i>
Tabla 17	<i>Exportación del algodón de México</i>
Tabla 18	<i>Importaciones de México de prendas de vestir y complementos excepto los de punto.</i>
Tabla 19	<i>Industria textil y del vestido en México</i>
Tabla 20	<i>Industria textil y del vestido en el estado de Michoacán</i>
Tabla 21	<i>Industria textil y del vestido en el estado de Guanajuato</i>
Tabla 22	<i>Industria textil y del vestido en el estado de Michoacán</i>
Tabla 23	<i>Industria textil y del vestido en el estado de Guanajuato</i>
Tabla 24	<i>Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil en los municipios de Michoacán (1).</i>
Tabla 25	<i>Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil en los municipios de Michoacán (2).</i>
Tabla 26	<i>Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil en los municipios de Guanajuato.</i>
Tabla 27	<i>Producción bruta total de la industria textil de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 28	<i>Unidades económicas de la industria textil de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 29	<i>Personal ocupado en la industria textil de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 30	<i>Valor agregado censal bruto en la industria textil de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 31	<i>Las regiones del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006:</i>
Tabla 32	<i>La regionalización del Programa Nacional de Turismo 2001-2006</i>
Tabla 33	<i>La regionalización común para algunos Programas Sectoriales 2001-2006:</i>
Tabla 34	<i>La regionalización del programa de ordenación urbano y ordenación del territorio: sistema urbano nacional</i>
Tabla 35	<i>La regionalización para el caso de la agricultura rural del programa sectorial de agricultura, ganadería, pesca y alimentación.</i>
Tabla 36	<i>Regionalización de estado de Michoacán de Ocampo.</i>
Tabla 37	<i>Regionalización del estado de Guanajuato</i>
Tabla 38	<i>Posición geográfica de los municipios que conforman la región</i>
Tabla 39	<i>Crecimiento poblacional de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 40	<i>Crecimiento demográfico y densidad población de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 41	<i>Índice de masculinidad de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 42	<i>PEA de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 43	<i>Personal ocupado por sector de los municipios que conforman la región.</i>

Tabla 44	<i>Producción por sector de los municipios que conforman la región.</i>
Tabla 45	<i>Matriz de congruencia aumentada con índices o indicadores para las variables independientes.</i>
Tabla 46	<i>Obtención de información estadística disponible para las variables independientes</i>
Tabla 47	<i>Personal ocupado en la industria textil en la región</i>
Tabla 48	<i>Personal remunerado en la industria textil en la región</i>
Tabla 49	<i>Productividad del personal en la industria textil en la región.</i>
Tabla 50	<i>Productividad del personal (VACB) en la industria textil de la región</i>
Tabla 51	<i>Índice de Desarrollo Humano en la región</i>
Tabla 52	<i>Índice de Marginación en la región</i>
Tabla 53	<i>Producto Interno Bruto per cápita en la región</i>
Tabla 54	<i>Población Alfabetizada en la región</i>
Tabla 55	<i>Población con Educación Superior en la región</i>
Tabla 56	<i>Población con posgrado en la región.</i>
Tabla 57	<i>Indicadores cualitativos que conforman las variables independientes.</i>
Tabla 58	<i>Ítems por indicador del cuestionario social</i>
Tabla 59	<i>Ítems por indicador del cuestionario empresarial</i>
Tabla 60	<i>Total de encuestas sociales aplicadas:</i>
Tabla 61	<i>Total de encuestas empresariales aplicadas:</i>
Tabla 62	<i>Instancias y acciones de apoyo a la industria textil en la región.</i>
Tabla 63	<i>Indicadores de la variable Articulación Productiva (1)</i>
Tabla 64	<i>Indicadores de la variable Articulación Productiva (2)</i>
Tabla 65	<i>Indicadores de la variable: Articulación Productiva (3)</i>
Tabla 66	<i>Valor estandarizado de la variable: Articulación Productiva</i>
Tabla 67	<i>Indicadores de la variable: Capital Humano y Social (1)</i>
Tabla 68	<i>Indicadores de la variable: Capital Humano y Social (2)</i>
Tabla 69	<i>Indicadores de la variable: Capital Humano y Social (3)</i>
Tabla 70	<i>Valor estandarizado de la variable: Capital Humano y Social</i>
Tabla 71	<i>Indicadores de la variable: Capital Logístico</i>
Tabla 72	<i>Indicadores de la variable: Capital Logístico</i>
Tabla 73	<i>Valor estandarizado de la variable: Capital Logístico</i>
Tabla 74	<i>Indicadores de la variable: Capital Tecnológico</i>
Tabla 75	<i>Indicadores de la variable: Capital Tecnológico</i>
Tabla 76	<i>Valor estandarizado de la variable: Capital Tecnológico</i>
Tabla 77	<i>Indicadores de la variable: Capital Institucional</i>
Tabla 78	<i>Indicadores de la variable: Capital Institucional</i>
Tabla 79	<i>Valor estandarizado de la variable: Capital Institucional</i>
Tabla 80	<i>Nivel de competitividad por municipio.</i>
Tabla 81	<i>Matriz de coeficientes de correlación de Pearson (r)</i>
Tabla 82	<i>Matriz de coeficientes de Determinación (r²)</i>
Tabla 83	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (multivariada)</i>
Tabla 84	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)</i>
Tabla 85	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)</i>
Tabla 86	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)</i>
Tabla 87	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)</i>
Tabla 88	<i>Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)</i>

RELACIÓN DE GRÁFICOS Y MAPAS

Gráfico 1	<i>Diagrama de variables</i>
Gráfico 2	<i>Posiciones Competitivas de México</i>
Gráfico 3	<i>Posición Competitiva de Michoacán y Guanajuato</i>
Gráfico 4	<i>Modelo de Competitividad Regional</i>
Gráfico 5	<i>Distribución de la Industria Textil en la provincia de Zhejiang</i>
Gráfico 6	<i>Distribución de la Industria Textil en la provincia de Zhejiang por Rama (excepto prendas de vestir).</i>
Gráfico 7	<i>Distribución de la Industria Textil en el condado de Shaoxing</i>
Gráfico 8	<i>Evolución del Comercio Exterior Total de la Industria Manufacturera y de la Industria Textil y del Vestido (Exportación 1994-2004)</i>
Gráfico 9	<i>Exportaciones Textiles, Prendas de Vestir y Confección (Tasa de crecimiento Anual)</i>
Gráfico 10	<i>Producción Bruta Total por rama de la industria textil en la región</i>
Gráfico 11	<i>Distribución de las Empresas Textiles en la Región por Rama</i>
Gráfico 12	<i>Valor Agregado Censal Bruto de la Industria Textil en la Región</i>
Gráfico 13	<i>Crecimiento poblacional</i>
Gráfico 14	<i>Personal ocupado por sector</i>
Gráfico 15	<i>Producción por sector</i>
Gráfico 16	<i>Indicador: Importancia de la Industria Textil en la Región</i>
Gráfico 17	<i>Indicador: Percepción de Estabilidad Política en la Región</i>
Gráfico 18	<i>Indicador: Percepción de Seguridad en la Región</i>
Gráfico 19	<i>Indicador: Acceso e Importancia de la Información Pública en la Región.</i>
Gráfico 20	<i>Indicador: Percepción del Nivel de Corrupción en la Región</i>
Gráfico 21	<i>Indicador: Nivel de Capital Social en la Región</i>
Gráfico 22	<i>Indicador: Calidad del Financiamiento en la Región</i>
Gráfico 23	<i>Indicador: Importancia de la Tecnología entre la Empresas de la Región</i>
Gráfico 24	<i>Indicador: Importancia de la I+D al interior de las Empresas de la Región</i>
Gráfico 25	<i>Indicador: Vinculación Escuela-Empresa en la Región</i>
Gráfico 26	<i>Indicador: Pertinencia de los Programas Educativos en la Región</i>
Gráfico 27	<i>Indicador: Presencia del Mercado Informal en la Región</i>
Gráfico 28	<i>Indicador: Disponibilidad de Insumos en la Región</i>
Gráfico 29	<i>Indicador: Calidad del Transporte y Mensajería en la Región</i>
Gráfico 30	<i>Indicador: Calidad de la Energía Eléctrica en la Región.</i>
Gráfico 31	<i>Indicador: Productividad de la Mano de Obra en la Región</i>
Gráfico 32	<i>Indicador: Cooperación Tecnológica entre Empresas en la Región</i>
Gráfico 33	<i>Indicador: Nivel de Asociatividad entre Empresas en la Región.</i>
Gráfico 34	<i>Indicador: Nivel de Responsabilidad Social y Ambiental de la Empresas en la Región</i>
Gráfico 35	<i>Indicador: Importancia de la Industria entre las Empresas de la Región</i>
Gráfico 36	<i>Indicador: Importancia de la Formación Empresarial en las Empresas de la Región.</i>
Gráfico 37	<i>Indicador: Calidad del Entorno Institucional en la Región</i>
Gráfico 38	<i>Variable: Articulación Productiva</i>
Gráfico 39	<i>Valores estandarizados de la variable: Articulación Productiva</i>
Gráfico 40	<i>Variable: Capital Humano y Social</i>
Gráfico 41	<i>Valores Estandarizados de la variable: Capital Humano y Social</i>
Gráfico 42	<i>Variable: Capital Logístico</i>
Gráfico 43	<i>Valores Estandarizados de la Variable: Capital Logístico</i>
Gráfico 44	<i>Variable: Capital Tecnológico</i>
Gráfico 45	<i>Valores estandarizados de la Variable: Capital Tecnológico</i>

- Gráfico 46** *Variable: Capital Institucional*
- Gráfico 47** *Valores Estandarizados de la Variable: Capital Institucional*
- Gráfico 48** *Análisis Regional de las Variables Independientes.*
- Gráfico 49** *Análisis Regional de las Variables Independientes por Municipio*
- Gráfico 50** *Valores estandarizados de la Variable: Competitividad*
- Gráfico 51** *Análisis de dispersión con curva de regresión*
-
- Mapa 1** *Industria Textil en la Provincia de Zhejiang*
- Mapa 2** *Regiones de Michoacán de Ocampo*
- Mapa 3** *Regiones de Guanajuato*
- Mapa 4** *Localización de la región bajo estudio*

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo, determinar los principales factores que en mayor medida influyen en la baja competitividad regional de la industria textil en la región Bajío-Sur, comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, la cual está integrada por 8 municipios, que presentan actividad textil significativa en su economía y que han visto afectada su participación en el mercado local, regional y nacional, debido a la introducción de productos textiles chinos al país; abordando el análisis teórico de los conceptos del desarrollo regional, desarrollo local endógeno y de la competitividad.

Se investigaron las variables independientes más significativas que influyen en la competitividad, por lo que fueron considerados y analizados los diferentes estudios e índices nacionales e internacionales que miden esta variable, a fin de desarrollar un modelo para la medición de la competitividad a nivel regional, partiendo de la identificación de la vocación productiva, definida como el sistema productivo local o clúster.

Se encuestaron 54 empresas dedicadas a la actividad textil, así como a 392 ciudadanos, durante el año 2007; asimismo, se analizó información estadística proveniente de fuentes oficiales, para conformar los índices que integraron las variables explicativas de la competitividad regional. Dicha información fue procesada en diferentes programas informáticos, aplicando técnicas estadísticas como análisis de frecuencias, estadística descriptiva, análisis correlacional, regresión lineal y prueba de hipótesis, a fin de identificar las principales variables que influyen en la baja competitividad regional de la industria textil.

ABSTRACT

The present investigation aims to determine the main factors that most influence in the low competitiveness of the textile industry in the Bajío region-south between the states of Michoacán and Guanajuato, which is composed of 8 municipalities, which have significant textile industry and its economy that have affected their participation in the local, regional and national levels, due to introduction of chinese textile products to the country; analysis approaching the theoretical concepts of regional development, local endogenous development and competitiveness.

It investigated the most significant independent variables that influence the competitiveness, which were considered and analyzed several studies and national and international indices that measure this variable in order to develop a model for the measurement of competitiveness at the regional level, starting the identification of the production profile, defined as the local productive system or cluster.

It surveyed 54 companies in the textile industry, as well as 392 citizens during 2007, also analyzed statistical information from official sources, to create indices that included the explanatory variables of regional competitiveness. This information was processed in different computer programs, applying statistical techniques such as frequency analysis, descriptive statistics, correlation analysis, linear regression and hypothesis testing to identify the main variables that influence the low competitiveness of the textile industry.

INTRODUCCIÓN

Competir se ha vuelto una cuestión de supervivencia no solo para las empresas, sino también para los sectores productivos, así como para los estados y municipios, que buscan a toda costa emprender acciones que les permitan reforzar la competitividad de sus sistemas productivos regionales, así como atraer mayor inversión pública y privada para promover el desarrollo económico; por lo que se han venido adoptando y puesto en marcha nuevos conceptos y enfoques basados en la competitividad como pilar del desarrollo regional; reconociendo explícitamente la interacción de factores tangibles e intangibles que explican el nivel competitivo de su base productiva y de su desempeño en un mundo cada más globalizado y abierto.

En México diversos sectores manufactureros se han visto afectados debido a la liberalización que han sufrido y al nivel competitivo internacional que han alcanzado países como China, India, Corea y España, entre otros; siendo uno de los más golpeados, en los últimos años, el de la industria textil y de la confección que ha visto mermar su participación de mercado nacional e internacional, debido al alto nivel competitivo de los textiles y productos chinos.

Este sector, ha representado para la economía de la región Bajío-Sur, unos de sus principales motores y generadores de empleos; el cual, ha resentido de forma importante esta problemática, demandando acciones que les permitan hacer frente a la entrada de textiles chinos a partir del 2012.

Ante esta problemática, el presente trabajo es el resultado de una investigación que busca explicar y determinar cuáles han sido las variables de mayor influencia en la baja competitividad regional y su incidencia en la industria textil y de la confección. La investigación es de carácter científico y su diseño es correlacional con el fin de determinar la relación funcional de las variables consideradas como explicativas del objeto de estudio.

Bajo la premisa de que la competitividad es un atributo de sectores y actividades económicas específicas, la cuáles corresponden siempre a una región geográfica en particular, estableciendo que esta es un asunto de orden regional o en todo caso secto-regional; es por lo que el presente trabajo parte de establecer que la competitividad de la región incide directamente sobre su industria textil y de la confección, por lo que indagar e investigar en este tenor, significa contribuir a la búsqueda de alternativas y soluciones que le permita a las empresas de este sector y a los gobiernos locales, emprender acciones que refuercen su nivel competitivo.

En este contexto se inscribe la presente investigación, la cual se estructuró en 7 capítulos, siguiendo las pautas del método científico para la solución de problemas y para la generación de nuevos conocimientos; así como para dar cumplimiento a los objetivos planteados y respuesta a los cuestionamientos que dieron origen al trabajo de investigación. Siendo el campo de investigación la región comprendida entre los límites territoriales de los estados de Michoacán y Guanajuato, denominada en este estudio como la región Bajío-Sur, la cual se integra por los municipios guanajuatenses de Moroleón, Uriangato y Yuriria, así como por los municipios michoacanos de Cuitzeo, La Piedad, Morelia, Quiroga, Pátzcuaro y Santiago Tangamandapio; donde se encuestaron a 52 empresas textiles y de la confección y a 390 ciudadanos, entrevistándose también a funcionarios, líderes empresariales y autoridades locales.

En el capítulo uno, se presentan los antecedentes y la problemática actual, de igual manera se plantean el objetivo e hipótesis que orientan el trabajo de investigación, así como la justificación y metodología empleada.

En el capítulo dos, se presentan los resultados de la investigación documental, con base en el material bibliográfico y hemerográfico pertinente, sobre las teorías y conceptos que aluden y fundamentan el concepto, la aplicación, utilidad y

vigencia de la competitividad regional; asimismo se enlistan los principales índices a nivel nacional e internacional, 9 en total, que tratan de medir la competitividad a escala geográfica, registrándose el desempeño de nuestro país y de los estados de Michoacán y Guanajuato, con dichos índices se logró identificar y definir las variables de mayor influencia en la competitividad a nivel regional, la cuáles permitieron la construcción de un modelo de medición para la competitividad regional con base en el sistema productivo local o vocación productiva, el cual es tomado como base para el trabajo de campo.

En el capítulo tres, se describe la importancia de la industria textil y de la confección en la economía mundial, así como a nivel nacional y regional logrando establecerse como una actividad básica que comprende el sistema productivo local o vocación productiva de la región. Asimismo, se incluye una breve descripción de la industria textil china y del clúster textil de Shaoxing, el cual es resultado de una estancia de investigación, que tuvo como objetivo el de conocer e identificar la forma de operación de este sistema productivo y establecer futuros análisis comparativos.

En el capítulo cuatro, se analizan y presentan de forma histórica las políticas de desarrollo regional emprendidas a nivel nacional y estatal, con el objetivo de establecer el marco descriptivo de la región, detallando los aspectos económicos y sociales que permitan fundamentar el trabajo empírico. Este análisis, permite identificar y establecer la importancia de la competitividad regional como política pública, así como la importancia que dan los gobiernos de los estados a las diferencias regionales y las acciones locales emprendidas para fortalecer el desarrollo económico equilibrado.

En el capítulo cinco, se especifica la metodología empleada, la operacionalización de las variables, así como la recolección y procesamiento de la información obtenida en el trabajo de campo y escritorio; destacando la medición de la escala, el diseño de los cuestionarios empleados, la obtención de datos y el

procesamiento de los mismos, presentándose los principales estadísticos de cada indicador que conforman las variables definidas.

En el capítulo seis, se integran y calculan los valores de las variables que integran el índice de competitividad regional desarrollado, se presentan también los resultados obtenidos por municipio y se realizan los análisis correlacionales que permiten establecer la relación funcional entre las variables propuestas, como explicativas de la competitividad regional y su incidencia en su industria textil y de la confección. Asimismo, se presentan los resultados de las pruebas de hipótesis realizadas, para llevar a cabo la comprobación y rechazo de las hipótesis propuestas; logrando cumplir el objetivo central de la investigación que es: Determinar las variables de mayor influencia en la competitividad de la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, y su incidencia en la industria textil y de la confección.

En el capítulo siete, se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de los análisis anteriores, a manera de buscar incidir en la solución de la problemática detectada al inicio de la presente investigación y tratando de dar respuesta al cuestionamiento que dio origen a la misma: ¿Cuáles son las variables (factores) que tienen más influencia en la competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato?

Finalmente, los anexos contienen el clúster análisis de los índices de competitividad analizados, el cual, permitió la definición de las variables empleadas; así mismo se incluyen los cuestionarios tipo empleados y el análisis de frecuencias de los mismos, y la cadena de valor glocal que explica de forma esquemática los eslabones principales de la cadena textil-confección en la región.

CAPITULO 1. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La problemática que han experimentado los diferentes sectores industriales de nuestro país, provocada por la apertura comercial que hemos vivido en los últimos años, así como la aparición en el concierto global de economías emergentes, han puesto en la mesa de la discusión un concepto que hasta hace pocos años era aún desconocido por muchos, el de competitividad. Este concepto, ha orillado a las empresas y a los gobiernos a realizar estudios que les permitan entender y medir el grado de competitividad que estas tienen a fin de insertarse de mejor manera en el entorno global.

La presión competitiva cada vez mayor, ha aumentado las exigencias de las empresas en cuanto a la ubicación, poniendo énfasis en la importancia de lo local y regional, siendo un tema actual, que ha existido desde hace muchos años. Alfred Marshall, fue el primero en describir fenómenos relacionados con la aglomeración de empresas de ramos iguales o similares, donde se tiene fácil acceso a la mano de obra especializada, insumos y servicios y donde las innovaciones se propagan más rápidamente, quedando este fenómeno en el olvido, hasta que Piore y Sabel, observaron en Italia, los fenómenos descritos por Marshall, coincidiendo al mismo tiempo con otras investigaciones en todo el mundo; y siendo Michael Porter quien rescatara este fenómeno al que llamó clúster y poniendo en boga el concepto de competitividad, surgiendo diversos estudios y debates académicos, que a la fecha han podido fundamentar el papel que juegan los aspectos locales y regionales en el rendimiento de las empresas.

Así, en el desempeño competitivo de las empresas, además de factores microeconómicos, cobran importancia otros factores sistémicos que determinan la competitividad. Se hace referencia a la importancia y especial significado del ambiente, del entorno institucional de apoyo a la producción y del importante rol que éste juega en el desarrollo de las capacidades competitivas. Esto, otorga

relevancia a los factores que se materializan en el territorio, como el conjunto de relaciones sociales, económicas y productivas donde se han sedimentado la cultura y otros rasgos locales que son propios de cada localidad o región.

En México, la industria textil y de la confección, ha sido uno de los sectores más golpeados en los últimos años, aun cuando a finales del siglo pasado alcanzó niveles de crecimiento récord, impulsados principalmente por la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN). Esta industria, intensiva en mano de obra, se ha visto trastocada con el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), por lo cual se ha replanteado la urgencia de elevar el nivel competitivo de las empresas mexicanas. Lo anterior, prevé un escenario en el que México podría perder hasta un 7% de su participación en el mercado ante Asia para el año 2008, así como la pérdida de 200 mil empleos y poco más de tres mil millones de dólares en los próximos dos años.

Con la firma del acuerdo comercial de transición en materia de cuotas compensatorias, entre México y China, ha sido posible ampliar a cuatro años más la entrada de textiles y prendas de vestir chinas a México, por lo que los esfuerzos para mejorar el nivel competitivo de esta industria de manera más rápida e inteligente, se hacen imprescindibles.

Para los estados de Michoacán y Guanajuato, la industria textil y de la confección tiene una larga historia que se ha caracterizado por su importancia económica y comercial, la cual en la actualidad, experimenta una contracción de sus mercados y de su producción.

En este entorno, la presente investigación busca identificar aquellos factores materializados en el territorio que explican el nivel competitivo de la región Bajío-Sur, comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato y su incidencia en su industria textil y de la confección.

1.2 Antecedentes

La apertura comercial, en la mayoría de las empresas, es vista como un fenómeno problemático que altera su ancestral manejo, restringe los márgenes de acción y las obliga a trabajar de manera estratégica, para el logro de sus objetivos.

La alteración que causa la apertura económica, se relaciona directamente con su competitividad, es decir, las empresas que no están preparadas para hacer frente a la apertura, reflejan una disminución de su participación de mercado; fenómeno que se considera como un problema que debe resolverse, y que es ocasionado por el ingreso a nuestro país de nuevos competidores y nuevos productos. Las empresas y los gobiernos tienen que enfrentar ahora una economía globalizada e internacionalizada. Los esfuerzos necesarios para lograr tasas sustentables de rendimiento, son mayores a los que se hacían hace unos cuantos años. Así, la necesidad de mejorar la competitividad se hace un imperativo, ya que se han reducido los márgenes de maniobra, los mercados se han expandido de manera descomunal y se han vuelto más selectivos y exigentes, de ahí que toda empresa que desee por lo menos mantener su porción del mercado, deberá de establecer precios competitivos, una calidad creciente y sostenida y un buen servicio.

México ha experimentado un fenómeno de pérdida de competitividad a medida que ha venido instrumentando su política de liberalización, siendo afectados diferentes sectores productivos, más aún existen índices que muestran una baja considerable en la productividad y un bajo compromiso con la calidad, uno de los sectores que en los primeros años de este siglo, ha padecido la pérdida de competitividad de nuestro país es el de la industria textil y de la confección.

Los resultados obtenidos en los diferentes estudios muestran que México como país ha perdido competitividad por el incremento de sus costos de producción, especialmente salariales, así como en los energéticos, combustibles, agua, apreciación de su moneda, etc. Asimismo, el “Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido”, señala que esta cadena enfrenta problemas

derivados del contrabando y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción en productos básicos (commodities), la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos; así como por deficiencias en la calidad y el servicio.

La industria textil y de la confección tiene una larga historia en nuestro país y ha jugado un papel importante en la economía nacional. Esta industria, estuvo sujeta a todos los beneficios y costos resultantes del prolongado desarrollo vía proteccionismo del aparato productivo, su producción se orientó básicamente al mercado interno, su localización cerca de los grandes centros de consumo interno no permitió su desarrollo equilibrado en el país, en muchos de los casos no utilizó tecnología avanzada y no logró incorporarse a los canales de comercialización para el mercado externo. El diseño se limitó en muchos de los casos a la copia de modelos traídos del exterior y la calidad en general estuvo por debajo de las exigencias del mercado internacional. Asimismo, expertos en la industria textil manifiestan que el estancamiento de México se debe a que no se está dando ninguna de las grandes inversiones para empujar al país hacia delante y en particular a esta industria.

A partir de la aceptación de China en la OMC, los desequilibrios en el intercambio comercial textil entre ambos países, así como el incremento de productos textiles chinos al mercado interno, ha significado para la industria una pérdida de mercado, provocando una baja en la competitividad de los productos textiles y de la confección mexicanos.

Por esta razón, la liberalización comercial ha propiciado profundos cambios en la industria textil y de la confección, los cuáles no han sido asimilados del todo por gran parte de las empresas mexicanas, en particular por las pequeñas y micro empresas. Más aún cuando esta industria ha sido definida como una de las 12

actividades económicas prioritarias para impulsar la competitividad sectorial del país, como se manifestó en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y al considerarse en la actual administración como una actividad tradicional de la economía nacional generadora de empleo directo e indirecto, de las cuales dependen numerosas familias. Por lo que se negoció con el país de China, la adopción de una medida de transición hasta el 11 de diciembre de 2011, buscando con ello disminuir el riesgo de un fuerte incremento de importaciones chinas y permitiendo a las empresas mexicanas fortalecer la competitividad y reconvertirse para responder a las tendencias del mercado, alentar la inversión y preservar la planta productiva (El Financiero, 2008. p. 14).

Ante esta situación, la competitividad regional, surge como una alternativa para los sectores industriales, donde los diferentes factores que la conforman y la incentivan de manera positiva, ofrece a las empresas e industrias locales la posibilidad de alcanzar mayores niveles de competitividad con respecto a sus competidores y de responder a la problemática de la competencia global. Reconociendo que las ventajas competitivas secto-regionales pueden determinarse por factores independientes de las condiciones actuales y de su evolución histórica, pero para ello, se requiere precisión conceptual al abordarse el problema de la competitividad de sectores y regiones específicos.

1.3 Identificación del problema

La región Bajío-Sur, es una región de tradición textil, comprendida por los municipios guanajuatenses de Moroleón, Uriangato y Yuriria; así como de los municipios michoacanos de Cuitzeo, Morelia, La Piedad, Pátzcuaro, Quiroga y Santiago Tangamandapio.

Según el Censo Económico 2005, la región cuenta con 1544 empresas y emplea a 7911 trabajadores, absorbiendo el 2.17% de la población económicamente activa de la región; representando aproximadamente el 9% del personal ocupado en el sector secundario de la región (INEGI, 2005).

Por otra parte, la región se ha convertido en un importante centro comercial textil, en la que se encuentran localizadas más de 5 mil establecimientos comerciales, formales e informales, que emplean a más de 15 mil personas, constituyéndose para algunos municipios de esta región, como la actividad más importante de sus economía.

Si bien la región, presentó un importante crecimiento de la industria textil durante las décadas de los 80's y 90's, logrando una expansión y alcanzando una fuerte presencia en el mercado, regional y nacional, el nuevo siglo ha traído innumerables retos que han impactado de manera negativa en su participación de mercado, lo que ha representando un replanteamiento de sus estrategias para elevar su nivel competitivo y sustentar su supervivencia.

El mercado mundial de textiles se ha vuelto cada vez más competitivo siendo China el principal competidor, atrayendo y creando a una gran cantidad de empresas, que aprovechan la mano de obra barata, la tecnología, el financiamiento, los incentivos fiscales, la organización del sector, el mercado, el diseño, la marca, etc., haciendo más competitivos a los productos textiles de procedencia china y siendo uno de los principales problemas que ha enfrentado esta industria en la región. A decir de los gobiernos locales y de los dirigentes empresariales, la competencia desleal frente a productos textiles chinos, los cuáles han inundado el mercado local, ha significado una caída en la ventas de más del 30%, llevando a una disminución de la producción local estimada por los propios empresarios en más del 20% y una reducción del 50% en la utilización de la capacidad instalada, trayendo consigo la consecuente pérdida de empleo, que según estimaciones de las cámaras de industria textil y de la confección asciende a casi 2 mil empleos directos. Asimismo, la industria en la región, afronta otros problemas como la falta de materia prima nacional, financiamiento reducido, baja capacitación, entre otros (Zavala, 2007).

Si bien es cierto que la situación actual de la industria textil a nivel nacional y regional, experimenta una problemática compleja, diversos estudios y análisis, muestran que esta no es exclusiva de la competencia china (ITAM), existiendo de manera adicional otros factores que afectan la posición competitiva de la industria nacional y regional, como la falta de innovación de sus productos, la reconversión tecnológica, el registro de marcas y diseños, así como la débil integración de la cadena productiva.

De esta manera, empresarios, gobiernos locales y estatales, así como diversas instituciones, han venido planteando diferentes acciones de apoyo a la industria textil y de la confección en la región, a fin de incrementar su nivel competitivo, sin lograr los resultados esperados y llevando a la industria a una crisis que se ha venido agravando; por tal motivo, la presente investigación se plantea con la idea de identificar los principales los factores que a nivel regional contribuyan a incrementar el nivel competitivo de la región y de su industria textil y de la confección, como una posibilidad de afrontar la situación actual que experimentan.

Ante esta problemática, surge la interrogante, que da sentido a este trabajo de investigación.

1.3.1 Pregunta de investigación:

¿Cuáles son los principales factores que han influido en mayor medida, en la baja competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, en los últimos años?

1.4 Objetivo general de la investigación:

“Determinar cuáles han sido los factores que han influido en mayor medida, en la baja competitividad regional de la industria textil y de la confección, en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.”

1.4.1 Objetivos particulares:

1. Identificar y establecer las variables que integran la competitividad regional, así como determinar un modelo que permita cuantificarlas.
2. Definir la relación funcional de las variables que conforman el nivel de competitividad de la región y su influencia en la industria textil y de la confección en los últimos años.

1.5 Hipótesis:

La articulación productiva, el capital humano y social, el capital logístico, el capital tecnológico y el capital institucional, son las variables que influyen en mayor medida en la baja competitividad de la región Bajío-Sur, comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, las cuáles tienen incidencia directa en su industria textil y de la confección.

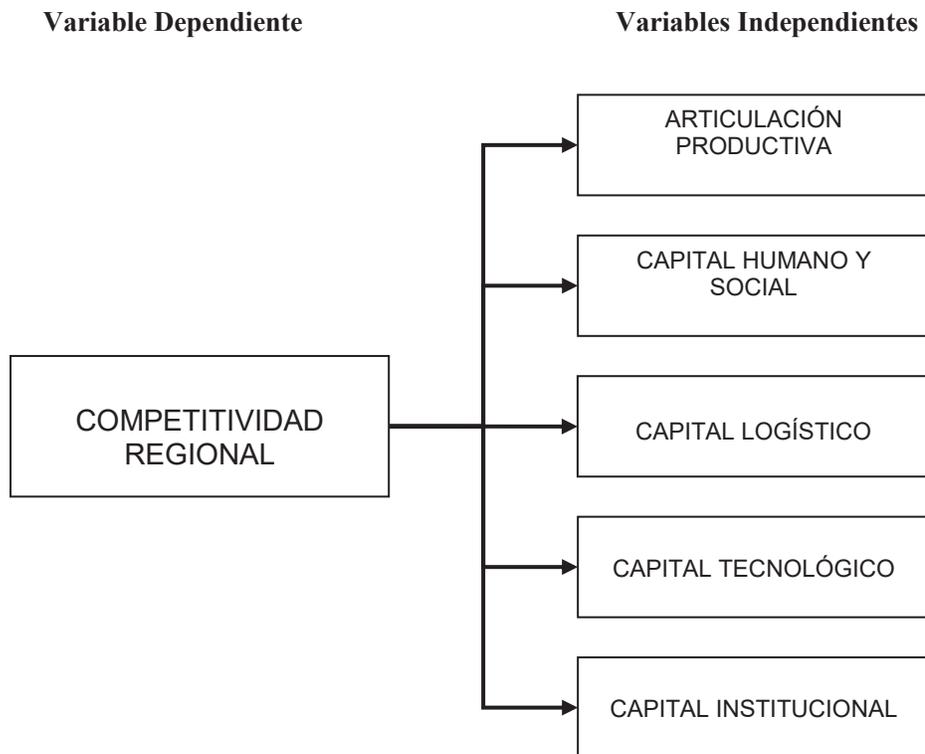
1.5.1 Hipótesis de trabajo:

1. La articulación productiva influye de manera directa en el nivel de competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.
2. El capital humano y social influye de manera directa en el nivel de competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.
3. El capital logístico influye de manera directa en el nivel de competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.
4. El capital tecnológico influye de manera directa en el nivel de competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.
5. El capital institucional influye de manera directa en el nivel de competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato.

1.6 Diagrama de variables

La siguiente gráfica, muestra el diagrama de variables que habrán de desarrollarse conceptualmente, derivadas de las hipótesis de trabajo:

Gráfico 1
Diagrama de variables



Fuente: Elaboración propia con base en las hipótesis de trabajo planteadas.

1.7 Justificación:

La industria textil y de la confección, es considerada como un verdadero empleador mundial y se ha constituido como una importante fuente de ingresos y empleo para muchos países, en particular para países en vías de desarrollo, como el nuestro, en el cual, esta industria genera más de 500 mil empleos directos según cifras no oficiales y 400 mil empleos formales adscritos al Seguro Social (Dussel, 2008, p. 6). Esta industria es considerada, como una actividad tradicional de la economía nacional generadora de empleo directo e indirecto, de las cuales

dependen numerosas familias, pero que en los últimos años de 2000 a 2007, se ha visto severamente afectada al perder cerca de 300 mil empleos (El Financiero, 2008, p. 14).

Por otra parte, los estudios de competitividad en México son recientes, en particular en la industria textil y de la confección. La Secretaría de Economía y las Cámaras Nacionales de la industria textil y del vestido han desarrollado en los últimos años varios estudios de esta naturaleza pero con un enfoque macroeconómico, buscando instrumentar políticas de estado que beneficien a este ramo, desde la perspectiva nacional.

Sin embargo, los estudios basados en análisis regionales, que busquen identificar el nivel de las variables que inciden de manera directa sobre la competitividad de las empresas son escasos. En particular para la industria textil y de la confección, en el estado de Michoacán existen solamente análisis y estudios sectoriales, destacándose el “Estudio de Competitividad Sistémica”, realizados por encargo del gobierno del Estado, existiendo poco avance en la investigación científica sobre el tema y en la aplicación de políticas que permitan instrumentar programas y proyectos para el desarrollo del sector y de la región en la cual se encuentra localizada.

Por su parte en el estado de Guanajuato existen análisis genéricos realizados por la Secretaria de Desarrollo Económico Sustentable del Estado, en el que de igual manera han sido elaborados para la instrumentación de políticas gubernamentales, existiendo aportaciones de carácter científico sobre el tema, destacándose las publicaciones y estudios elaborados por el Dr. Ulrik Vangstrup de la universidad de Dinamarca, así como, algunos estudios realizados por el Grupo Textil Guanajuato A. C. (GTG) y la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior (COFOCE), así como de Universidades locales. Sin embargo, gran parte de estos trabajos, abordan temas del crecimiento estadístico del sector textil y su impacto en la economía del Estado, concluyendo sobre proyectos de carácter

gubernamental de promoción y apoyo al sector, que rara vez han incidido sobre el desarrollo integral de la región en su conjunto.

A nivel regional la problemática experimentada por la industria textil, se ha visto reflejada en un importante número de micro, pequeñas y medianas empresas, a las cuáles algunos analistas pronostican poco más de 10 años de vida (Rosiles, 2008), de no implementar acciones que les permitan hacer frente a las condiciones de un nuevo mercado cada vez más competido, donde aspectos como la moda, el diseño, la logística, el desarrollo tecnológico, la capacitación, la información, están sustituyendo a las ventajas en costo y precio, representando para las empresas de la región una problemática debido a la desintegración que toda la cadena presenta.

Adicionalmente, en los últimos años la comercialización de productos textiles chinos ha representado una problemática adicional para las empresas textiles y de la confección, ya que según la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), de cada 10 prendas que se venden en México, 6 son procedentes de China, de las cuáles se argumenta, entran al país de manera ilícita a través de contrabando, perjudicando a la planta productiva nacional y al erario público; respecto a la región, diversas fuentes, estiman que el 50% de las prendas que se comercializan, son de origen chino, de la cual solo 5% entran de manera legal.

Por lo anterior, los gobiernos de ambos Estados, han venido desarrollando proyectos y programas en apoyo al sector, así como instituciones públicas y privadas que buscan a través de convenios aportar conocimientos y apoyar a las empresas, con la finalidad de incrementar su nivel competitivo; pero que sin embargo no han logrado impactar en el desempeño de la industria, erogándose partidas importantes de recursos públicos, que en poco o en nada han resuelto la problemática actual de las empresas textiles y de la confección en la región.

Por estas razones, el presente trabajo busca incidir en esta problemática, abordando a través de la investigación científica, la baja competitividad en la región y su incidencia en esta importante industria, buscando con ello generar el conocimiento necesario del problema, de manera que las empresas, las agrupaciones y/o cámaras, los gobiernos locales, estatales y federales, así como las instituciones, instrumenten y pongan en marcha acciones que permitan contribuir a incrementar el nivel competitivo de la región y de las empresas textiles y de la confección asentadas en ella.

1.8 Metodología:

En la construcción científica, los investigadores ponen en marcha procesos para explorar la realidad, los cuáles resultan en un proceso social, empleando el método científico para resolver diversos tipos de problema, por lo que, en la búsqueda de conocimientos este método es el más usado.

Por otra parte la metodología se refiere a las reglas del juego refrendadas para generar conocimientos y cuyo cumplimiento demostrado es requisito para avalarlo y aceptarlo por parte de la comunidad científica; así el método científico establece las reglas para producir de manera rigurosa el conocimiento.

Cohen y Nagel nos indican al respecto: *"Método científico es la persistente aplicación de la lógica para poner a prueba nuestras impresiones, opiniones o conjeturas, examinando las mejores evidencias disponibles en favor y en contra de ellas"*.

Pardinas nos dice: *"Método de trabajo científico es la sucesión de pasos que debemos dar para descubrir nuevos conocimientos o, en otras palabras, para comprobar o disprobar hipótesis que implican o predicen conductas de fenómenos, desconocidos hasta el momento"*.

Esta sucesión de pasos como menciona Pardias, aseguran la adecuada selección y formulación de un problema, a la toma de decisiones técnico-metodológicas sobre como observarlo en la realidad y a la adecuada interpretación de los resultados.

Según Ruth Vieytes (Bonilla, Hurtado y Jaramillo, 2009, p.33), el método científico se puede expresar en los siguientes momentos:

- i. El momento epistémico, donde se plantea el objeto de la investigación y sus objetivos, en este momento se plantea el problema de investigación; el marco teórico, que establece la teoría del objeto; y se plantean las hipótesis que responden a las conjeturas que hace el investigador respecto a las posibles soluciones a la problemática planteada.
- ii. El momento técnico-metodológico, que permite definir la manera en cómo se habrá de investigar; estableciendo la operacionalización de los conceptos y la definición de los indicadores; asimismo, se realiza la elección y diseño de los instrumentos, la determinación de la unidad de análisis y la muestra que habrán de utilizarse para observar al objeto de estudio; para proceder a la recolección de la información.
- iii. El momento teórico, que establece el cómo construir y analizar los datos, se refiere a la validación, limpieza, construcción, análisis e interpretación de los datos; asimismo es en este momento donde se contrastan las hipótesis deduciendo las posibles soluciones al problema de la investigación.
- iv. El momento de cierre, se refiere a la difusión de los resultados entre pares, con lo cual se validan los resultados para ser divulgados fuera de la comunidad científica.

Para la realización de este trabajo, se utilizó la metodología de R. Hernández Sampieri, Pilar Baptista Lucio y Carlos Fernández Collado (1995). Donde el proceso de investigación está compuesto por ocho pasos que se siguieron para la realización de la presente investigación:

1. Planteamiento del problema: Plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. El paso de la idea al planteamiento del problema puede ser en ocasiones inmediato, casi automático, o bien llevar una considerable cantidad de tiempo; lo que depende de qué tan familiarizado esté el investigador con el tema a tratar, la complejidad misma de la idea, la existencia de estudios antecedentes, el empeño del investigador y las habilidades personales de éste. De acuerdo con Kerlinger (1975), los criterios para plantear adecuadamente el problema de investigación son:
 - a. El problema debe expresar una relación entre dos o más variables.
 - b. El problema debe estar formulado claramente y sin ambigüedad como pregunta.
 - c. El planteamiento implica la posibilidad de prueba empírica.
2. Elaboración del marco teórico: Implica analizar y exponer aquellas teorías, enfoques teóricos, investigaciones y antecedentes en general que se consideren válidos para el correcto encuadre del estudio (Rojas, 1981). La elaboración del marco teórico comprende dos etapas:
 - a. La revisión de la literatura correspondiente que consiste en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales que pueden ser útiles para los propósitos del estudio, así como en extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe a nuestro problema de investigación; y
 - b. La adopción de una teoría o desarrollo de una perspectiva teórica, que nos permita construir nuestro marco de referencia.
3. Definición del tipo de investigación a realizar: Según la clasificación de Dankhe (1986), los trabajos de investigación se dividen en: exploratorios, descriptivos, correlacionales y explicativos. Esta clasificación es muy importante, debido a que según el tipo de estudio de que se trate varía la estrategia de investigación, el diseño, los datos

que se recolectan y la manera de obtenerlos, así como el muestreo y otros componentes del proceso de investigación.

4. **Formulación de Hipótesis:** El siguiente paso consiste en establecer guías precisas hacia el problema de investigación o fenómeno que estamos estudiando. Estas guías son las hipótesis, que nos indican lo que estamos buscando o tratando de probar y pueden definirse como explicaciones tentativas del fenómeno investigado, formuladas a manera de proposiciones.
5. **Selección del diseño de la investigación:** El término “diseño” se refiere al plan o estrategia concebida para responder a las preguntas de investigación (Christensen, 1980). El diseño señala al investigador lo que debe hacer para alcanzar sus objetivos de estudio, contestar las interrogantes que se ha planteado y analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto en particular. La elección sobre qué clase de investigación y diseño específico hemos de seleccionar, depende de los objetivos que nos hayamos trazado, las preguntas planteadas, el tipo de estudio a realizar (exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo) y las hipótesis formuladas. Debiendo definir si el diseño será experimental, cuasi experimental o no experimental.
6. **Selección de las unidades de estudio:** Se refiere a la selección de la población o universo que habrá de estudiarse, el tamaño de la muestra, la representatividad de la misma y el procedimiento de selección. La selección de las unidades de estudio, depende de igual manera del planteamiento inicial de la investigación.
7. **Recolección de los datos:** Una vez que se selecciona el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo con el problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación. Recolectar los datos implica tres actividades estrechamente vinculadas entre sí:

- a. Seleccionar un instrumento de medición. Este instrumento debe ser válido y confiable, de lo contrario no podemos basarnos en sus resultados.
 - b. Aplicar el instrumento de medición. Es decir, obtener las observaciones y mediciones de las variables que son de interés para nuestro estudio (medir variables).
 - c. Preparar las mediciones obtenidas para que puedan analizarse correctamente (a esta actividad se le denomina codificación de los datos).
8. Análisis de la información: Usualmente el investigador busca, en primer término, describir sus datos y posteriormente efectuar análisis estadísticos para relacionar sus variables. Es decir, realiza análisis de estadística descriptiva para cada una de sus variables y luego describe la relación entre éstas. Los tipos o métodos de análisis son variados. Pero cabe señalar que el análisis no es indiscriminado, cada método tiene su razón de ser y un propósito específico, no deben hacerse más análisis de los necesarios. Siendo la estadística una herramienta para analizar los datos.

La investigación se nutrió de materiales documentales y de procesamiento de los datos obtenidos durante el trabajo de campo. Los documentales permitieron fundamentar teórica y metodológicamente el tema de investigación, siendo de carácter general y especializado. Se consultaron libros, artículos de divulgación científica, revistas y periódicos, así como documentos históricos, archivos y documentos oficiales de gobierno y de la iniciativa privada.

En cuanto a los materiales derivados del procesamiento de datos, estos fueron el resultado de visitas a empresas, durante el año 2006 y 2007, donde se entrevistó a empresarios, encargados y personal operativo, quienes respondieron al cuestionario diseñado para recabar información pertinente para el logro del objetivo de la investigación; asimismo, se entrevistó a funcionarios públicos y

representantes del sector textil, quienes aportaron información importante para el diseño de los cuestionarios aplicados. De igual manera, se entrevistó a ciudadanos de la región a quienes respondieron un cuestionario a fin de contar con la información correspondiente a los indicadores establecidos.

Finalmente, la investigación fue complementada con información obtenida durante una estancia de investigación en la República Popular de China, durante el periodo de septiembre de 2007 a agosto de 2008, en el cual fue posible estudiar de cerca al país más competitivo en el sector textil, así como el modelo de desarrollo regional que han puesto en marcha desde su etapa de reforma y apertura.

CAPITULO 2. CONSTRUCCIÓN TEÓRICO-CONCEPTUAL

Este capítulo presenta los aspectos teóricos que permiten fundamentar el problema y dar soporte a las hipótesis planteadas. Se analizan los conceptos de región y las teorías del desarrollo regional y local, a fin de establecer la vigencia y relación de la dimensión territorial en la explicación de los fenómenos sociales y económicos. De igual manera, se contextualiza a la competitividad y su evolución como concepto explicativo y de medición comparativa del desarrollo regional.

Dentro del análisis presentado en el capítulo, se analizan los principales índices de competitividad nacionales e internacionales, a fin de identificar y establecer los aspectos teóricos y conceptuales de las variables que explican y fundamentan el concepto de competitividad regional y su incidencia en su actividad productiva. Se incluye también el análisis histórico del nivel de competitividad de México y de los estados de Michoacán y Guanajuato, con base en estos índices.

Finalmente se conceptualizan y explican las variables que permiten fundamentar el modelo teórico explicativo de la competitividad regional y su incidencia en su actividad económica.

2.1 La región

¿Qué, cómo y para quién producir? Son las preguntas básicas que formula la economía al proponer los criterios para la asignación eficiente de los recursos disponibles. Dónde producir es, también, un elemento relevante de las decisiones económicas tanto en términos privados como sociales, así como un aspecto básico de las acciones que se realizan en el mercado.

La obra clásica del economista Alfred Marshall (1890), titulada: Principios de Economía, explica el porqué las industrias tienden a concentrarse, y desarrolla la forma en que se da la división del trabajo entre pequeños negocios, concentrados

en una región o distrito industrial, creando ventajas de economías externas y generando así una lógica de localización de las empresas.

Ante la actual realidad, en la que los modelos económicos aplicados no han prestado atención directa a los factores relativos al espacio y la geografía; ni a los aspectos referidos a la localización espacial de la actividad productiva, surgen los aportes de la Nueva Geografía Económica (NEG), que en esencia se propone contestar, una vieja pregunta de la economía espacial: ¿Por qué unas regiones atraen más actividad productiva y población que otras?

La atención especial al problema de la ubicación de la actividad productiva se asocia con las actividades generales de la planeación económica. La planeación no es una tarea exclusiva del gobierno, es asimismo, es una de las actividades básicas del funcionamiento de las empresas. Estas planifican sus diversas áreas de operación de manera integrada, y hasta centralizada, para administrar los mercados.

En este sentido, la perspectiva regional surge como un complemento casi natural de la preocupación por las condiciones que promueven u obstaculizaban el proceso de desarrollo económico.

La consideración regional de la economía, entendida como el despliegue de la actividad productiva en términos espaciales, demanda tomar en cuenta las posibilidades de distintas áreas de un país para participar de manera eficiente en el proceso de desarrollo. Este enfoque regional también abarca de manera inevitable el fenómeno más amplio de la integración a los mercados internacionales.

Los eventos de la economía internacional tienen cada vez más influencia sobre las regiones. La revolución tecnológica, la reestructuración productiva, la globalización, la caída del bloque socialista, la formación de la unión europea, la

firma de tratados de libre comercio, la universalización de la declinación del modo de regulación apoyado en un estado keynesiano, así como de las crisis fiscales de los estados, y las tendencias generalizadas del lento crecimiento y desempleo estructural en los países industrializados, han marcado el debate sobre el futuro de las regiones y las formas de desarrollo regional que se deben adoptar.

El fenómeno de globalización no define las condiciones del funcionamiento económico en escala global, como podría suponerse, sino que describe algunas de las formas de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo. La globalización es, en todo caso, un fenómeno que se presenta de manera muy desigual para diversos países, regiones, sectores de actividad, industrias y empresas. Así, los aspectos de la economía internacional caracterizados como globales deben, cuando menos, circunscribirse en cuanto a sus alcances específicos a una economía o una región en particular.

Actualmente coexiste el proceso de globalización con la formación de bloques económicos regionales, en lo que constituye un escenario de conflictos potenciales en el marco de la competencia. Pero al mismo tiempo se genera la contradicción entre el funcionamiento global de los mercados y las regiones internas a escala nacional. Esto ha hecho que la región cobre una gran relevancia, debido a que, mientras que se diluyen las formas tradicionales de identidad a través de las fronteras entre países, las sociedades construyen nuevos espacios delimitados por factores culturales, económicos, políticos y ambientales, distintos a los tradicionales dictados nacionalmente.

La apertura económica de las fronteras regionales, también ha modificado las condiciones del mercado de cada uno de los factores productivos, ocasionando así, cambios en los patrones económicos regionales, y por lo tanto en las ventajas comparativas regionales. La demanda y la oferta internacional tienen un efecto directo sobre la demanda y la oferta local, por lo que los cambios en los precios relativos afectan a los costos, alterando así la economía regional (Bell, 1982).

Lo anterior, ha ocasionado en las regiones un nuevo tipo de problemas que no se conocieron durante el período de certidumbre que rigió durante el boom de la posguerra, pues se experimentaron cambios en la demanda internacional y nacional de los productos, se sustituyeron materias primas por nuevos materiales, se reestructuraron las industrias y las empresas, e hicieron su aparición el desempleo crónico y escasez presupuestal.

Durante las últimas dos décadas la región se ha revelado como una importante fuente de ventajas competitivas en la economía política de la globalidad. Autores como Scott y Storper (2003, pp. 579-593), señalan que existen razones suficientes para concebir a la región “como un nivel esencial de coordinación económica”, como una “base fundamental de la vida económica y social”, o como un “motor indispensable” del capitalismo contemporáneo.

Este nuevo enfoque de la región ha coincidido temporalmente con la emergencia de nuevas geografías de organización de la producción y con novedosos dispositivos de regulación política, económica y social, por lo cual se le han atribuido características distintivas y especiales como regiones flexibles (Sabel, 1988), regiones de aprendizaje (Florida, 1995) o regiones inteligentes (Cooke y Morgan, 1994), entre otras denominaciones.

En su acepción más general la región es caracterizada como una construcción social (Gelman, Carrió, Bonilla, Silvero y Rosa Marín, 2006) localizada dentro de fronteras territoriales, la cual remite a un tipo particular de territorio comúnmente asociado a cuestiones de política económica, a la vez que se diferencian de las categorías de ciudad o localidad, términos más vinculados con problemáticas urbanas, consumos culturales y política social. Debido al carácter social de su naturaleza, la región refiere a un concepto de fronteras difusas que puede cubrir una variedad de escalas espaciales, además de variados contenidos políticos, económicos y sociales:

- En su definición mínima y más difundida, región es entendida como un nivel territorial intermedio entre el estado y la localidad, definición que resulta por demás controversial ya que existen regiones que superan en tamaño a los mismos estados nacionales.
- Existe una tendencia a identificarlas en función de criterios geográficos, como espacios físicos más o menos homogéneos en términos topográficos, climáticos, etc., o como regiones de tipo nodal, donde ésta es definida por algún punto central común existente dentro de un territorio, como puede ser una ciudad capital o un accidente geográfico.
- Las regiones también pueden ser definidas en función de variables culturales, tales como tradiciones compartidas, patrones de socialización, lenguaje/dialecto, o de acuerdo a un sentido de identidad compartido por los ciudadanos y actores políticos del territorio.
- Por otra parte las regiones han sido definidas también en función de divisiones institucionales, constituidas históricamente o de creación más reciente, las cuales incluyen a las organizaciones e instituciones políticas establecidas por el estado (sea éste nacional, regional o local), así como también instituciones de carácter diverso, sean éstas públicas, privadas o intermedias, establecidas como resultado del accionar político de los propios actores de la región.
- Finalmente, la región puede ser pensada en función de factores económicos, donde la definición está dada por patrones comunes de producción, dotación de factores, interdependencias reales o potenciales (de tipo sectorial u otro), problemáticas y/o proyectos comunes, mercado de trabajo, entre otros (Keating, 1999).

Las regiones también se definen por su participación en los mercados, por el espacio que abarcan y por las áreas de influencia que establecen. Por tanto, no coinciden necesariamente con las fronteras políticas de los países o de los estados que para estos efectos son arbitrarias.

Todas las regiones, de una manera u otra, están siendo presionadas para ajustarse y adaptarse a las nuevas condiciones de la economía mundial. Sus alternativas de éxito están directamente determinadas por factores como la capacidad para adaptar o crear tecnología, los niveles de inversión nacional y extranjera que puedan captar, la disponibilidad de mano de obra capacitada, el desarrollo de infraestructura, el desarrollo de sistemas de redes entre empresas y de acuerdos entre ellas, la experiencia y calidad en acuerdos de subcontratación, la capacidad de las empresas para realizar ajustes, tipo y calidad en las exportaciones, nivel de penetración de las importaciones y capacidad de acceso a los mercados mundiales. Sin estas condiciones, los niveles de vida de la población y los niveles de empleo regionales pueden verse en dificultades (Dávalos).

El ambiente regional, es entendido como el conjunto de instituciones y agentes locales y las interrelaciones que éstos generan. Se trata de un espacio abierto a la participación de instituciones públicas y privadas, que puede dar lugar a procesos de eficiencia colectiva definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Bianchi y Miller, 1994, citado por Ferraro y Costamanga, 2000, p. 3).

Dentro de esta concepción amplia del territorio cobran importancia las instituciones (tanto las públicas como las privadas, las del sector educativo, las del sector tecnológico, las organizaciones gremiales, etc.), así como las modalidades a través de las cuáles éstas se vinculan y el entramado que constituyen cuando se relacionan. La densidad de estos vínculos y la existencia de un entramado institucional articulado, con proyectos conjuntos, trabajo en redes, etc., juegan un papel importante en el aumento de las oportunidades que tienen las empresas para enfrentar las dificultades que se les presentan, mejorando de esta forma sus capacidades y competencias para resolver problemas y para definir estrategias frente a los grandes desafíos que impone la dinámica económica actual.

El surgimiento de las regiones en la economía internacional se explica por su funcionalidad para integrar y armonizar una serie de nuevas realidades que permiten a las empresas crear ventajas frente a sus competidores; a los países disponer de plataformas aportantes al desarrollo nacional y atractivas a nivel internacional; y a las personas a mejorar su nivel y calidad de vida.

La dimensión espacial de la actividad económica tiene un significado muy preciso para el fenómeno del desarrollo económico, y lo reclama aun más en el marco del amplio y profundo proceso actual de internacionalización económica.

2.2 El desarrollo regional

Tradicionalmente han existido medidas que pretenden medir el desempeño de los países en aspectos estrictamente económicos. En la actualidad se ha presentado el debate sobre cuál puede ser la mejor medida no sólo de los aspectos económicos de un país en comparación a otro, sino de otros aspectos más del desarrollo humano. El debate se ha centrado en definir qué aspectos son los relevantes para poder tener un indicador que permita comparar el desempeño no sólo en el aspecto económico sino también los niveles de bienestar de la población, implicando debate secundario enfocado a la definición del bienestar.

La conclusión es que la medición del desarrollo a través de la variable de producto interno, ya no resulta la más adecuada. Los avances teóricos acerca del desarrollo han llevado a superar la noción clásica de que los incrementos en el capital físico son la única fuente del crecimiento económico. Desde los años sesenta, se ha considerado los agregados económicos o el incremento de la capacidad física de una economía como factores necesarios para que exista el desarrollo de las personas entendiendo este, como un conjunto de atributos sociales, de necesidades básicas a satisfacer, de generación de oportunidades iguales para toda la población, de aspiraciones, de interacción entre las generaciones presentes y futuras, entre otros.

La palabra desarrollo sugiere la propiedad de las sociedades modernas de crecer, en todos los sentidos. Desde el punto de vista social, el desarrollo puede concebirse como el *“proceso permanente de mejoría en los niveles de bienestar social, alcanzado a partir de una equitativa distribución del ingreso y la erradicación de la pobreza, observándose índices crecientes de mejoría en la alimentación, educación, salud, vivienda, medio ambiente y procuración de justicia en la población”* (SHCP, 2001). *Haciendo énfasis en el aspecto regional, el desarrollo puede entenderse como “el proceso de cambio sostenido, que tiene como finalidad el progreso permanente de la región, de la comunidad regional como un todo y de cada individuo residente en ella”* (Boisier, 1996).

El desarrollo regional es concebido como un proceso holístico en el cual distintos actores de la región participan en la definición, decisión e implementación del desarrollo más conveniente para las presentes generaciones sin afectar la capacidad de inversión económica y social, ni los activos ambientales de las futuras generaciones. Este enfoque, implica que el desarrollo regional comprende desde el nivel estratégico, hasta el nivel operativo. El cual a su vez, es transversalmente enfocado desde el nivel programático hasta el nivel administrativo.

Así, el desarrollo regional comprende los distintos sectores que conforman la peculiar característica de desarrollo de cada región, los cuales se encuentran englobados en los siguientes sectores (Desarrollo Regional, 2003):

- Económicos: crecimiento de la renta, ingreso, balanza comercial regional, producción, capacidad de endeudamiento, capital, movilización de recursos, capacidad de apalancamiento, articulación de mercados, cadenas de valor, eficiencia y geomarketing.
- Sociales: reducción de la pobreza, aumento de la participación social, democracia, cohesión, inclusión, género, diversidad, intangibles, educación, salud y nutrición.

- Culturales: puesta en valor de centros históricos, rescate de áreas históricas y arqueológicas, conservación de la cultura regional, individualidad, tradición, y conocimientos ancestrales y populares.
- Administrativos: cohesión, capacitación, funcionalidad, reingeniería, competitividad y fortalecimiento institucional.
- Gestión: toma de decisiones, priorización, negociación y socios estratégicos.
- Políticos: estabilidad, resolución de conflictos, minimización de impactos legales, fuero regional, participación en la definición de políticas nacionales, pensamiento estratégico, inteligencia, influencia y alianzas políticas para el desarrollo.
- Físicos: infraestructura, equipamiento y servicios, ordenación del territorio, acondicionamiento espacial y sistemas de información geográfica.
- Ambientales: conservación de áreas protegidas y zonas de influencia, aprovechamiento sostenible de recursos naturales, descontaminación de cuerpos de agua, monitoreo de la calidad ambiental y manejo de residuos sólidos.

Ahondando más en el concepto de desarrollo regional, puede decirse que el mismo, ha sido considerado en dos vertientes: subordinado al contexto nacional e independiente del contexto nacional. En el primer caso, el desarrollo regional es un proceso de desarrollo nacional a escala regional (subnacional), que abarca las características económicas, sociales y físicas del cambio en una zona durante un determinado periodo de tiempo (ONU, 1972), identificándose los siguientes objetivos en su consecución:

1. Un nivel adecuado y creciente de eficiencia basado en la incorporación orgánica de todos los recursos naturales y humanos y en un manejo estratégico del espacio económico y social;
2. Una distribución territorial adecuada de los esfuerzos y beneficios del desarrollo, en busca de la eliminación de los contrastes regionales adversos;

3. Relaciones interregionales, orgánicas y justas;
4. Condiciones reales de un desarrollo interior auto sostenido y creciente;
5. Una ocupación y un desarrollo metódico para orientar y facilitar el desarrollo de los asentamientos humanos y de la vida en comunidad; y
6. La incorporación sistematizada de la iniciativa y de la participación popular y local.

En la segunda vertiente, el desarrollo regional se concibe:

1. Como un aumento del bienestar en la región expresado en indicadores tales como el ingreso por habitante, su distribución entre la población, la disponibilidad de servicios sociales y la adecuación de sus normas legales y administrativas;
2. Procesos de transformación económica y social que comprende crecimiento del producto per cápita, cambio de las estructuras productivas y modernización de la sociedad en su conjunto. Entre otras cosas, se manifiesta a través del equilibrio entre las regiones.

Otros enfoques del desarrollo regional reconocen que es la empresa la unidad que debe de enfrentar la competencia global en el mundo y en el mercado local, pero requiere para ello, salir a competir en ambos escenarios a fin de elevar las ventajas de la articulación productiva de la cadena de negocios que es la forma en que hoy se compite en los mercados globales.

La empresa es el nudo crucial de la competitividad y la innovación, pero ella está integrada a una red de vinculaciones que incluye a sus proveedores de bienes y servicios, al sector financiero, al sistema educativo, tecnológico, energético, de transportes, telecomunicaciones, entre otros, así como la infraestructura y la calidad del sector público y de las relaciones al interior de las propias regiones y empresas. Los rezagos en estos ámbitos afectan su competitividad por lo que constituir sistemas de competitividad exige avances razonablemente simultáneos

en la red de contactos que definen a las regiones y al entorno cercano de a la empresa (Rosales, citado por Miguel y Heredia, 2004, p. 15).

En este sentido, el proceso de desarrollo regional debe de articular una visión de integración productiva que vea a la región, como ampliación de la base productiva y su articulación como una forma de complementar los factores de producción y los recursos con que se cuentan de manera óptima y eficiente. Por otra parte, este proceso debe tener un enfoque de desarrollo endógeno, propio de la región, que implique el desarrollo empresarial, laboral y de los gobiernos, que permitan el éxito económico, la integración social y la inserción competitiva a la globalización (Garza, citado por Acevedo, 2005).

2.3 El desarrollo local endógeno

En el entorno de transformaciones económicas, organizativas, tecnológicas, políticas e institucionales, surge la teoría del desarrollo endógeno como una interpretación adecuada para el análisis y la acción en tiempos de globalización. Los mecanismos del desarrollo endógeno tienen una especificidad propia que ha dado lugar a la política de desarrollo local. Los modelos de crecimiento endógeno (MCE), formulados a finales de los años ochentas, sustituyen los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos decrecientes a escala y competencia perfecta, por los rendimientos crecientes y competencia imperfecta. El concepto endógeno tiene que ver con el supuesto de que la acumulación y el cambio tecnológico (innovación) son consecuencia de decisiones de inversión tomadas por agentes racionales maximizadores de ganancias en un determinado contexto histórico, social, político y económico. Es decir, los determinantes del crecimiento no solo son las funciones de producción y utilidad sino, también, el conocimiento, el capital humano y las políticas económicas adecuadas (Moncayo, 2002, p. 12).

Rofman (2002), señala que el desarrollo local ha surgido como modelo de acción estratégica para hacer frente a los diversos problemas que enfrenta la comunidad local apelando a los recursos propios de ese territorio, proponiéndose encontrar

vías de solución para los problemas o carencias que preocupan a una sociedad local .

Un importante trabajo (PNUD/OIT/UNOPS/EUR, 2002) destaca algunos puntos relevantes sobre el desarrollo local:

- i) El desarrollo de un territorio está fuertemente condicionado por la voluntad y capacidad de los actores locales;
- ii) El desarrollo de un territorio gira alrededor de la valorización de las potencialidades locales;
- iii) En todas partes se ha comprobado la importancia de la pequeña y mediana empresa;
- iv) El desarrollo depende de la capacidad de integrar las iniciativas empresariales;
- v) El territorio debe dotarse de instrumentos adecuados, y
- vi) El secreto del éxito reside en la capacidad de interacción activa entre lo local, lo nacional y lo internacional.

El desarrollo local (Buarque 1999, citado en Boisier 2005, p. 47) es un proceso endógeno registrado en pequeñas unidades territoriales y asentamientos humanos capaz de promover el dinamismo económico y la mejoría en la calidad de vida de la población. A pesar de constituir un movimiento de fuerte contenido interno, el desarrollo local está inserto en una realidad más amplia y compleja, con la cual interactúa y de la cual recibe influencias y presiones positivas y negativas. El concepto genérico de desarrollo local puede ser aplicado a diferentes cortes territoriales y asentamientos humanos de pequeña escala, desde la comunidad al municipio e incluso a micro regiones de tamaño reducido. Y agrega Buarque: *“..el desarrollo local dentro de la globalización es una resultante directa de la capacidad de los actores y de la sociedad local para estructurarse y movilizarse con base en sus potencialidades y en su matriz cultural, para definir, explorar sus prioridades y especificidades en la búsqueda de competitividad en un contexto de rápidas y profundas transformaciones”* (Boisier, 1999, p. 9).

El desarrollo local se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región (Vázquez-Barquero, 2000. p. 21).

Desde la perspectiva del desarrollo local y regional, territorio: implica la heterogeneidad y complejidad del mundo real, sus características medioambientales específicas, los actores sociales y su movilización en torno a estrategias y proyectos diversos, así como la existencia y acceso a los recursos estratégicos para el desarrollo productivo y empresarial, esto es, el territorio como actor del desarrollo.

El concepto desarrollo local endógeno concede un papel predominante a las empresas, organizaciones, instituciones locales y a la propia sociedad civil en los procesos de crecimiento y cambio estructural, que se sustentan en un territorio determinado. Es una aproximación de abajo hacia arriba del desarrollo económico, que considera que los actores locales, públicos, privados y sociales, son responsables de las acciones de inversión y el control de los procesos, como lo señala Vázquez-Barquero (1988, p. 129): *“Un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”*.

De esta manera se considera que el desarrollo local será viable, si se considera: su endogeneidad, esto es, su propia gente marca el rumbo y se involucra en su

desarrollo; si fortalece las autonomías; si genera espacios de articulación regional, estatal y nacional; si buscan estrategias para incidir en lo público; si crea las bases para un nuevo proyecto de vida; si fortalece la construcción de la ciudadanía y si integra una visión de largo plazo.

La estrategia de desarrollo local endógeno, es una respuesta a los desafíos que presentan la reestructuración productiva y la globalización, estas respuestas son limitadas y se pueden sintetizar en dos estrategias básicas: o se pone en marcha una estrategia de desarrollo exógeno y de atracción de inversiones externas, en la que compiten las ciudades y regiones entre sí (juegos de suma cero) o se pone en marcha una estrategia de desarrollo económico local que cree las condiciones por el surgimiento de iniciativas locales e intente una solución de los problemas locales (juego de suma positiva). Cuando la alternativa del desarrollo desde afuera ha reducido su viabilidad, el ajuste de los sistemas productivos locales a las nuevas condiciones de la competitividad exige la promoción de iniciativas locales. Por lo que los gobiernos locales y regionales deben participar en la solución de los problemas que el proceso de reestructuración productiva internacional ha creado en las diferentes localidades y territorios (Vázquez-Barquero, 1998, 2001).

Reconociendo las nuevas tendencias mundiales de globalización y regionalización, así como las teorías que explican la relación entre competitividad de la producción, desarrollo económico regional y participación social en el proceso de gestión del desarrollo; la competitividad y la participación ciudadana son los dos ejes principales para el diseño de una estrategia nacional de promoción de iniciativas de desarrollo local.

Así pues, la gestión del desarrollo involucra nuevos enfoques y formas de gestión territorial, alrededor de las propuestas de desarrollo endógeno, regional y local, entendidos como la creación de capacidades en los agentes locales para el logro simultáneo de mejora en los niveles de calidad de vida, el cambio estructural del

sistema productivo y una competitividad creciente de las empresas en la economía global (Castell, 1999)¹.

De esta manera, muchos países industrializados han impulsado el desarrollo local, poniendo en práctica una política de ubicación activa y creativa, más allá del fomento económico tradicional, observándose modelos en los que los factores de ubicación cobran gran importancia (Meyer-Stamer, 1999. p. 141-142), siendo estos:

Factores de ubicación duros:

- Ubicación geográfica en relación a los mercados de provisión y venta
- Conexión a los medios de transporte
- Mercado laboral
- Disponibilidad de superficie
- Costos energéticos y ambientales
- Tributos locales
- Ofertas de fomento (ventajas fiscales, subvenciones, etc.)

Factores de ubicación blandos:

- Clima económico de la ciudad o región
- Reputación de la ciudad o región
- Contactos con empresas en el ramo
- Universidades, investigación y tecnología
- Nivel de innovación de la región
- Rendimiento de gremios económicos

Factores de ubicación blandos relacionados a las personas:

- La calidad de las viviendas y del ambiente
- Calidad del medio ambiente
- Calidad de las escuelas y otras instituciones de educación
- Calidad de la infraestructura social
- Valor recreativo de la ciudad o región

¹ La cita se encuentra en el documento sin autor, “Enfoque conceptual para una estrategia de integración regional Medellín, Área Metropolitana del Valle de Aburrá y Antioquia”, consultada en www.medellin.gov.co/alcaldia/jsp/modulos.

2.4 Competitividad

En el contexto del análisis del comercio internacional las ventajas comparativas se desarrollan en función del diferencial de abundancia de recursos entre países. Las ventajas comparativas del comercio internacional en el análisis de la competencia imperfecta están en función de una estructura de mercado más concentrada y un clima más propicio para la innovación y avance tecnológico.

Porter (1985) estableció la diferenciación entre ventajas comparativas y ventajas competitivas en países e industrias. La teoría de las ventajas comparativas tiene como objeto de análisis a los países y regiones, enfatizando su estudio en aspectos económicos, descuidando elementos específicos de la estructura de producción y organización internas de las empresas y las propias regiones. Esta deficiencia en el análisis de las ventajas comparativas propició la generación del paradigma de las ventajas competitivas.

Las ventajas comparativas promueven en las regiones las actividades con abundancia de recursos para producir con costos y precios menores a sus competidores, por el contrario las ventajas competitivas se relacionan específicamente con los aspectos internos de las empresas y regiones donde se fundamenta su desarrollo y desempeño, enfatizando la manera en que una empresa o región desarrolla la habilidad en la administración de recursos intangibles, como los conocimientos y la experiencia, en la producción y comercialización de sus bienes y servicios.

La dinámica de la actividad de las empresas y los países en el mercado y en el contexto internacional está más en función de su velocidad de innovación, esto es, del número de nuevos productos introducidos por unidad de tiempo y de la rapidez de imitación de las innovaciones de los países extranjeros como señala Loyola y Schettino (Miguel y Heredia, 2004, p. 16), así como en el mejoramiento tecnológico, y en su capacidad de acceso a los recursos públicos y privados.

Estos mismos autores sugieren que puede darse un tercer tipo de competencia que es la interrelación entre las ventajas comparativas y las ventajas competitivas. Señalan que *"...la combinación de ventajas comparativas y competitivas genera un panorama más complejo al definir las posibilidades internacionales en las actividades de la empresa. Por un lado, las empresas compiten sobre la base de fortalezas en procesos de producción especializados, tecnologías o sistemas de control. Por otro lado, basan también su competitividad en su superioridad relativa en configurar fuentes de aprovisionamiento externas y en decisiones de producto/mercado"*. Para estos autores la última forma de competencia es la ideal para alcanzar un mayor grado de posicionamiento y beneficios en el mercado internacional.

Según Christensen (2001) varios son los factores que han atribuido poder a las compañías que poseen estas ventajas, siendo estas: las economías de escala y ámbito; la integración o no integración; competencias clave basadas en procesos. La importancia de las economías de escala se da cuando existe un predominio de los costos fijos respecto a los variables, situación que las grandes empresas pueden amortizar en base a grandes volúmenes, relegando a jugar contra la adversidad a los pequeños negocios. Por su parte, las economías de ámbito están muy relacionadas con las economías de escala y se refieren a la amplitud en la línea de productos.

Anteriormente la integración vertical se consideraba como un factor esencial para la creación de ventajas competitivas, sin embargo, actualmente producir los bienes y servicios está en función de una cadena de valor agregado de actividades, las cuáles se caracterizan por ser realizadas por productores ubicados en diferentes partes del mundo. Las economías de escala y de ámbito están ubicadas en el posicionamiento del mercado, mientras otras están localizadas en los procesos o las competencias de las organizaciones. Las competencias clave basadas en procesos de las organizaciones son todos los aspectos contenidos en la generación de conocimientos y competencias tácitas en las empresas, y

conformándose como pilares de la ventaja competitiva por ser difíciles de imitar o copiar.

El concepto de competitividad generalmente se vincula con el desempeño de la iniciativa privada. Si bien es cierto que por lo general esta característica se relaciona con el sector empresarial, también es cierto que existen industrias, regiones, entidades y países altamente competitivos.

Para comprender la significación de la competitividad, es conveniente analizar las concepciones que han surgido en las últimas décadas. Según el diccionario de la lengua española, competitividad se define como la capacidad de competir. En un contexto de competencia global de empresas, regiones y países, la competitividad se refiere a la aptitud de competir en los mercados.

Una de las primeras definiciones de competitividad es la de Scott y Lodge (citado por Chudnovsky y Porta, 1990), quienes señalan que la *"competitividad de una nación es un asunto de la estrategia económica y que la teoría de las ventajas comparativas ya no se puede considerar adecuada como una base para el diagnóstico y la determinación de políticas"*.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1992) definió que la competitividad requiere de una transformación productiva basada en la creciente difusión e incorporación del progreso técnico al proceso productivo. Siendo el progreso técnico el factor que posibilita el crecimiento con equidad y da viabilidad a la convergencia de la competitividad con la sustentabilidad ambiental; por lo que la incorporación del progreso técnico al proceso productivo requiere el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica, la base empresarial y la calidad de los recursos humanos; así como de políticas que faciliten el aprendizaje tecnológico y la articulación productiva, y reconozcan el carácter sistémico de la competitividad. Entonces la CEPAL considera que la competitividad auténtica debe estar basada en la incorporación de la tecnología y el uso renovable de los

recursos naturales, concepción que contrasta con la competitividad concebida mediante la explotación de los recursos humanos y naturales.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1992) define la competitividad como el grado en el que una nación puede, bajo libre comercio y condiciones justas de mercado, producir bienes y servicios que cubran las exigencias de los mercados nacionales e internacionales, al tiempo que mantiene y expande los ingresos reales de su población en el largo plazo. La competitividad estructural analizada por la OCDE, se refiere a la especialización de la economía, la innovación tecnológica, la calidad de las redes de distribución y los factores de localización, todo lo cual constituye el estado de suministro de bienes y servicios. La competitividad así entendida tiende a mejorar el desarrollo de las economías, en particular el desarrollo de una región (Miguel y Heredia, 2004, p. 17).

El Instituto Internacional para el Desarrollo de la Administración (IMD, 1997) define la competitividad a nivel empresa como la capacidad que tiene esta para, proporcionalmente, generar más riqueza que sus competidores en mercados internacionales". Asimismo, define competitividad a nivel país como "la habilidad de una nación para crear y mantener un clima que permita competir a las empresas que radican en él; estableciendo poca diferencia entre ambas definiciones.

Porter (1990) definió la competitividad como la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales, manifestándose en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales y señala que: *"...el único concepto significativo de la competitividad en el ámbito nacional parece ser la productividad. Siendo el principal objetivo de una nación el de proporcionar un nivel de vida alto y creciente a sus ciudadanos. La habilidad para lograr eso*

depende de la productividad con la cual son empleada la fuerza de trabajo y el capital de un país".

El mismo autor, señala que la competitividad depende, cada vez menos de la disminución de costos en función de la abundancia de los recursos productivos, y cada vez en mayor medida en el conocimiento y en la gestión de la tecnología. Por tanto, la competitividad se basa cada vez menos en las ventajas comparativas y más en las ventajas competitivas, las cuáles se generan al interior de las empresas y las regiones que las cobijan. Porter (2001) señala que el desafío de la competitividad ha cambiado, en particular, en las economías y regiones desarrolladas donde producir productos estándar con métodos estándar, ya no sostienen la ventaja competitiva; por lo que las empresas deben innovar (a través de la creación y comercialización de una diversidad de bienes y servicios más rápido que sus competidores) en el contexto global de las economías.

Wren (2001, pp. 847-860) identifica tres características de la competitividad: primero, la competitividad es un concepto relativo, el cual involucra la comparación de desempeño a través de las unidades económicas; segundo, la competitividad puede ser aplicada a diferentes niveles, incluyendo la empresa, industria o la economía nacional y tercero, cuando es usada a nivel de país puede estar relacionada con ambos el bienestar de los ciudadanos y al desempeño comercial. El mismo autor cita a Bolto, quien argumenta que, el nivel deseado del grado de competitividad, es aquel que está en conjunción con las políticas nacionales, asegurando el equilibrio interno y externo en el corto plazo, y que sea compatible con el logro de incrementar lo más alto posible los estándares de vida en el largo plazo. Concluyendo en señalar que, el énfasis en la competitividad puede ser visto como un renovado interés en las causas del crecimiento de la productividad, como una fuente de ventaja competitiva nacional.

Existen diferentes investigaciones que señalan que la ventaja competitiva puede provenir de factores exógenos a las empresas, como: la dotación nacional o

regional de factores de producción (recursos naturales, clima, ubicación geográfica, oferta de trabajo, niveles salariales, etc.), un ambiente socioeconómico favorable y la existencia de agrupamientos sectoriales regionales (clúster). También puede provenir de factores endógenos como: la escala de producción, la integración vertical u horizontal de procesos, la productividad factorial y la calificación de los recursos humanos, las habilidades gerenciales para el diseño y aplicación de estrategias de competencia, la curva de aprendizaje corporativa, el desarrollo tecnológico y la capacidad de innovación y desarrollo de nuevos productos o procesos productivos.

Anteriormente, Porter (1998) explicó que los clúster son concentraciones geográficas de compañías interconectadas e instituciones en un campo particular. Los clúster afectan la competencia de tres maneras diferentes: primero, aumentan la productividad de las empresas base en el área; segundo, manejan la dirección y ritmo de la innovación que apoya el futuro del crecimiento de la productividad; y tercero, simulando la formación de nuevos negocios, que expande y vigoriza el clúster mismo.

A la pregunta ¿por qué algunos países consiguen ser más competitivos que otros?, Loyola y Schettino (Miguel y Heredia, 2004, p. 16) señalan que la respuesta se encuentra en las argumentaciones de Porter, al señalar que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria a innovar y actualizarse acorde al paradigma de pensamiento predominante, los costos laborales, las tasas de interés, las tasas de intercambio, y las economías de escala son los más importantes determinantes de la competitividad.

Otro enfoque derivado de los estudios de Porter, es el que hace el Instituto Alemán de Desarrollo, con base en los trabajo del Organismo para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1992), clasificando la competitividad en 4 niveles:

- El nivel meta: estructuras básicas de organización jurídica, política y económica; capacidad social de organización e integración; y capacidad de los actores para la interacción estratégica.
- El nivel macro: mercados eficientes de factores, bienes y capitales.
- El nivel meso: políticas de apoyo específico, formación de estructuras y articulación de procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad.
- El nivel micro: las empresas que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, en redes de colaboración mutua.

En este sentido se habla de industrias y naciones competitivas, surgiendo otras definiciones como la del Foro Económico Mundial (WEF), que señala que un país competitivo es aquel que presenta un crecimiento sostenido del producto interno bruto (PIB) per cápita; siendo este indicador, sólo de crecimiento.

Para el Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO), la competitividad de un país es la habilidad para atraer y retener inversiones y para Gómez y Franco (2006, p. 28), competitividad significa la capacidad de crear un entorno que permita atraer inversión que genere nuevas empresas y permita crecer a las existentes.

Así pues, competitividad es el medio ambiente creado en una economía de mercado (considerase una nación, región o cualquier ámbito geográfico), el cual es suficientemente atractivo para localizar y desarrollar actividades económicas en ella (Campos, 2004, 2007, p. 2).

Con base de estas definiciones se deducen dos aspectos:

1. Que la competitividad se asocia a diferentes niveles y áreas geográficas, sean empresas, industrias, o bien, países y regiones;
2. La competitividad está muy asociada al concepto de productividad, en el sentido que un mayor rendimiento de los recursos naturales, la mano de obra y del capital, es un camino indispensable, aunque no necesariamente

suficiente para lograr que un país o empresa logre aumentar su competitividad.

La competitividad en las organizaciones o países en el mundo globalizado se identifica frecuentemente con el incremento de la parte del mercado o un alto retorno de la inversión. Por tanto, el éxito en la competitividad en los mercados globales depende de la innovación a través de la generación de nuevos productos y servicios, sin embargo, su sostenibilidad a largo plazo depende también de los aspectos organizacionales y de la cooperación entre instituciones (proveedores, consumidores, universidades, bancos, instituciones de transferencia y otros).

En este contexto, los países compiten basándose en la competitividad de sus sistemas productivos, destacando que estos se incuban en regiones geográficas específicas, y la responsabilidad de las instituciones que lo circundan, las empresas que lo conforman y el entorno que lo cobijan, es fundamental para diseñar e instrumentar acciones para el desarrollo de su competitividad y de la misma región en la que se encuentran ubicados.

Por lo anterior, se puede comentar que el éxito de la competitividad está a nivel de las empresas, las cuáles deben considerar criterios de competencia tales como calidad, el gasto en investigación y desarrollo, el nivel de destreza de la fuerza de trabajo, atención al cliente, tiempo de entrega y servicios después de la venta, los cuáles se están convirtiendo en fundamentales para acceder a niveles competitivos, por tanto, en las empresas es donde realmente se generan las condiciones para competir a nivel regional, nacional o internacional, pero para ello, se requiere además de un medio ambiente adecuado a la dinámica competitiva en donde se privilegie la interacción y cooperación entre las organizaciones, los aspectos políticos, sociales y económicos, a través de la participación del estado, así como los aspectos legales y de infraestructura, tanto física como humana, para lograr la posibilidad de poder competir en un mercado globalizado (Villarreal y Villarreal, 2002, p. 96).

Si bien es cierto que son las empresas las que compiten, su capacidad de competir se ve reforzada si el entorno territorial facilita esa dinámica y si, por su parte, las empresas sienten importancia de ser empresas del territorio (Silva, 2005, p. 81) y tomando en cuenta que las acciones emprendidas por unas empresas exitosas no necesariamente se difunden en el comportamiento de las otras empresas, por lo que se requiere un concepto más dinámico de competitividad, en el cual se pueden observar actividades íntra e ínter empresariales y con instituciones de apoyo como indicadores de la competitividad. En este último aspecto adquiere importancia la región.

Las peculiaridades que adquiere la competitividad dependen de las características de cada país, estado o región, que están determinadas por la disponibilidad de recursos en distintos ámbitos y la calidad de los entornos en los que operan las empresas (Informe de Competitividad Puebla 2004, p. 22). Las regiones, estados y países están vinculados a la economía internacional a través del comercio de bienes y servicios, los flujos de capital y los precios de los productos básicos, por lo que es importante reconocer que no se puede eludir la competencia internacional.

Todo ello nos enfrenta a la realidad de una economía regional donde la competitividad es la clave para el desarrollo de las empresas, la creación de empleos y la mejora en la calidad de vida de los ciudadanos; que se da cuando las condiciones del entorno permiten la inversión, el desarrollo de la actividad productiva, el mejoramiento de la calidad en los productos y servicios, así como el incremento de las oportunidades de acceso de la población a mejores niveles de desarrollo.

2.5 Competitividad regional

En un mundo globalizado el desarrollo de los territorios está crecientemente ligado a las capacidades que tengan de atraer o generar inversiones, conocimientos y tecnologías para apoyar la competencia de sus sectores productivos en los

mercados globales, generando riqueza, empleos de calidad y bienestar económico y social para sus ciudadanos. La experiencia histórica demuestra que la competitividad empresarial no es un fenómeno aislado del contexto cultural, institucional y social en que las empresas se desarrollan sino que todo proceso de desarrollo económico se inscribe en un cierto entorno dado por el territorio y sus características (Competitividad Regional, 2006).

Por otra parte, la región vive un proceso que se asocia con la redefinición de los mercados mundiales y sobre todo con la productividad y la competitividad, en términos que abarca bloques de países y hasta a las empresas como unidades básicas de producción.

Asimismo, el desarrollo regional se ha sustentado en una estrategia productiva enfocada no sólo en las ventajas competitivas derivadas de los precios, sino esencialmente de las ventajas asociadas con la diferenciación de los mercados. Esta estrategia puede guiar el crecimiento productivo de la región abriendo espacios para la inversión local y extrarregional, esencialmente en el marco del proceso de apertura económica que se vive.

Así pues, entre competitividad y desarrollo se establece una relación indisoluble. Por definición, la competitividad se entiende, hoy en día, como la capacidad de una región para sostener y expandir su participación en los mercados con el propósito de elevar la calidad de vida de su población (Fajnzylber, 1988 p. 8). El desarrollo se interpreta como un proceso de cambio de la población humana donde se combinan crecimiento económico, adecuada distribución de los ingresos y promoción de los valores humanos en la búsqueda del mejoramiento de las condiciones de vida de una sociedad.

Esta conexión entre la competitividad de la región y el desarrollo no pueden divorciarse en el actual contexto internacional. En primer lugar, para que una región sea competitiva deben darse ciertas condiciones que favorezcan esa tarea.

Michael Porter, manifiesta que la competitividad es producto de la sincronización de una serie de factores productivos, institucionales y de mercado, que determinan la manera eficaz y eficiente de llevar a cabo determinada actividad económica. Las economías que son prósperas, son aquellas que poseen los elementos de ese enfoque, desarrollados a su máxima expresión.

En este sentido el nuevo paradigma que ha emergido, es el de la competitividad regional, es decir, el carácter localizado de los procesos de acumulación, de innovación y de formación de capital social. El territorio es considerado pues como una estructura viva en desarrollo, de estancamiento o de regresión y no solamente como un perímetro receptáculo de las actividades productivas, una cuestión mucho más simple es que el desarrollo es claramente un fenómeno local en un sentido geográfico (Moncayo, 2002, p. 25).

Si bien es cierto cada sistema regional o territorial es un todo complejo y tiene sus propias características y especificidades, en general es posible identificar un conjunto de factores que contribuyen a la competitividad regional y sobre los cuáles es preciso investigar sus características específicas en cada caso.

En este contexto podemos definir la competitividad regional como la capacidad de una región para alcanzar niveles de crecimiento sustentables en el tiempo, incrementando el bienestar económico, social y la calidad de vida de sus ciudadanos (Reporte de la Comisión de Competitividad Industrial, 1985); su capacidad para crear redes innovadoras, generar dinámicas de inserción internacional y de desarrollo tecnológico; su capacidad para ser flexibles, reorientar recursos, actividades y objetivos que permitan aprovechar nuevas oportunidades de desarrollo.

De esta manera, la competitividad regional puede conceptualizarse como una compleja amalgama conformada por la variedad de factores de carácter demográfico, geográfico, ecológico-ambiental, económico, infraestructura y apoyos

públicos, en permanente unidad e interacción. La interrelación de esta diversidad de factores permite a las empresas y regiones ser más competitivas con respecto a otras.

Por otra parte, la competitividad regional debe entenderse como la capacidad de la región para adelantarse a otras regiones en el acceso al conocimiento y tecnología, a los recursos públicos y privados (materiales y financieros), así como al mercado para la venta de sus productos o la adquisición de recursos naturales y materias primas. La región que en un momento consigue adelantar a las demás, genera un aumento de su desarrollo, mejora su acceso a los recursos públicos y privados, y asimismo logra una presencia un poco más segura en el mercado, lo cual le permite, hacerse durante cierto tiempo de mayores recursos privados y públicos, reinvirtiéndolos con la perspectiva de obtener nuevas ventajas, que necesitará para mantenerse o avanzar en su posición en el contexto regional (Lengnick 1992, citado en Miguel y Heredia, 2004, p. 18), lo cual incide directamente con el desarrollo de la actividad económica que se establece en el área espacial geográfica, permitiendo a las empresas competir de mejor manera en el nuevo entorno global. El nuevo modelo de desarrollo se basa en la habilidad de gestión y las capacidades de cada territorio, las cuales ya no constituyen ventajas comparativas, sino competitivas.

Bajo este enfoque, la competitividad es hoy una competitividad sistémica, basada en la productividad conjunta de la cadena productiva y de servicios ligada a un producto que logra ubicarse en nichos competitivos. La red de subcontratistas, proveedores, prestadores de servicios, que se teje en torno a una producción competitiva, se constituye territorialmente, mostrando una elevada densidad de interacciones en el espacio geográfico próximo a la empresa, el cual más o menos coincide con un territorio local o regional.

Existe un conjunto de factores que hacen que una región se muestre más o menos propicia al desarrollo de redes de empresas innovadoras y competitivas, factores

que dan fuerza al concepto de competitividad regional, permitiendo comprender la generación de ambientes innovadores capaces de dinamizar y generar el desarrollo tecnológico, cultural y de conocimientos necesarios para la competitividad de sus empresas.

La diversidad de escenarios geográficos provistos de sus propios recursos físicos y humanos y la necesidad de enfrentar a las regiones a una economía globalizada hace impostergable la necesidad de desarrollar la competitividad regional.

En el proceso de consolidación de la globalización, es cada vez más claro que la competitividad reside en el terreno regional, esto es, depende cada vez más de actores como las universidades y las instituciones de investigación; el sistema educativo; la infraestructura y los estímulos para atraer el capital privado; en las instituciones públicas y en la capacidad de articulación entre los actores y en la sinergia de sus esfuerzos: es decir, en la capacidad de crear un tejido social regional sólido.

La teoría clásica sustenta una visión armoniosa del desarrollo de las regiones, e induce un concepto de competitividad que promueve la “especialización”, la “homogeneización” de la propia región, y por consiguiente considera que el impacto de esta competitividad es favorable, es decir, tarde o temprano eleva el bienestar regional. Esto conlleva a la reflexión de ¿cuáles pueden ser las características de la región en caso que los factores del desarrollo generaran una competitividad con un impacto diferente al previsto por la teoría clásica aludida?

La visión armónica del desarrollo regional descarta los desórdenes que puede ocasionar la competencia o los intentos por lograr la competitividad deseada, pues interpreta el comportamiento regional a partir del principio de las ventajas comparativas y la especialización regional de David Ricardo, principio que expresa que la especialización en los tipos de producción para los cuáles las regiones tienen una ventaja comparativa fundada en el mejor aprovechamiento de sus

recursos, puede resultar en ingresos mayores para todos los que participan en el comercio. Este es el argumento clásico para el libre comercio entre las regiones y entre las naciones. Tales ventajas pueden ser resultado de la acumulación de los recursos humanos o de capital (manufacturas e infraestructura), tales como mano de obra especializada, edificios industriales, sistemas de transportación, redes de comunicación, sistemas educativos, industrias tecnológicamente desarrolladas, etcétera. La idea subyacente en este principio es que la "especialización" en los diferentes tipos de producción para los cuáles los lugares poseen una ventaja comparativa, puede producir un aumento de la riqueza para las regiones involucradas. En caso de desarrollarse, esta visión supone que la competitividad tendría un impacto favorable o armónico en la región donde se manifieste (Miguel y Heredia, 2004, p. 19)².

Yoguel (2000), manifiesta *"...que las ventajas comparativas de los países, regiones y agentes no se derivan necesariamente de su dotación factorial, sino también de factores intangibles que se construyen a partir del desarrollo de competencias endógenas y de la articulación con otros agentes"*, y señala que *"la capacidad endógena de los agentes, el grado de desarrollo del ambiente en que actúan y la pertenencia a una red productiva se han convertido en elementos claves para desarrollar competencias y crear ventajas competitivas"*.

Interpretando los supuestos de la teoría clásica del desarrollo regional (Hermansen 1979), son diversos los factores que intervienen en la organización económica del territorio. La propuesta teórica es que la interacción de estos factores de alguna manera se manifiesta en la competitividad, y ésta en el desarrollo de las regiones.

Así, la teoría clásica del desarrollo regional supone que se tendrá mayor competitividad si se posee:

- Mejores condiciones económicas;

² Los autores desarrollan este concepto, en su obra "Regiones, Competitividad y Desarrollo en México".

- Mejores condiciones geográficas (ubicación, calidad y usos del suelo);
- Mejores apoyos financieros (privados y públicos);
- Mejores condiciones ambientales (recursos y calidad del ambiente);
- Mejores condiciones demográficas, etc.

Por otra parte, la identificación de las actividades económicas susceptibles de desarrollarse, es decir sus vocaciones productivas. Son un elemento primordial para impulsar la competitividad en el ámbito geográfico. La vocación productiva se puede entender como la ventaja comparativa (David Ricardo, 1772-1823), como aquella condición por la cual un país o región puede competir mejor que otros en la producción de un determinado bien en función de la dotación natural de recursos y los beneficios que esto le otorga a través de los costos y precios. Por lo que es esencial descubrir la vocación productiva de una localidad o región para potenciarla con base en centros de producción que tengan preferentemente la naturaleza de agrupamientos, entendiendo la manera cómo se integra el sistema productivo local, determinando cuanto valor le genera a la región y seleccionar únicamente aquellos productos aptos para su comercialización y producción, así como la manera en que se desarrolla la integración productiva.

La vocación productiva no implica necesariamente condiciones de producción altamente tecnificadas o productos de naturaleza sofisticada, existiendo experiencias que revelan que al identificar una ventana de oportunidad se puede lograr la integración de cadenas productivas en industrias tradicionales y productos poco complejos, fomentando el desarrollo de grupos con actividades correlacionadas entre sí.

En este sentido la fortaleza económica refleja la capacidad que tienen las empresas de una región para adaptarse a la dinámica macroeconómica del mundo actual donde, a través de un proceso de flexibilidad de los sistemas productivos, se logra responder adecuadamente los cambios bruscos e inesperados de dicho entorno.

Hablar de la fortaleza económica de una región se debe hacer un énfasis particular en el sector industrial como su principal motor pues, a través de una mayor participación de este sector en la economía, se pueden afrontar con más dinamismo los retos inherentes a la internacionalización del mercado y el surgimiento de nuevos competidores.

Según el Beacon Hill Institute for Public Policy Research (2001), la competitividad regional se refiere a una extensión territorial específica, desde municipios, ciudades, estados, países o conjunto de países. Este tipo de competitividad se mide de acuerdo al nivel de productividad registrado por las empresas ubicadas en este espacio geográfico. Por competitividad regional puede entenderse la capacidad que tienen los espacios geográficos de atraer e incubar nuevos negocios y promover un entorno que conduzca el crecimiento de las empresas existentes.

Cuando se hace referencia a la competitividad regional, se debe entender que este término se ha ido apoyando a lo largo del tiempo y tiene sus orígenes en el concepto de la ventaja competitiva de las naciones, desarrollado por Porter, como fue analizado. Para una región, la competitividad se traduce en la posibilidad que tienen sus ciudadanos de alcanzar un nivel de vida elevado y creciente. Siendo la competitividad en sí misma una medida del desarrollo económico de la región. Por lo que la competitividad debe ser un fenómeno integral que debe involucrar a todos los sectores y actores participantes.

Sin embargo es importante objetivizar el concepto de competitividad, esto es lograr medirla y cuantificarla, de manera que sea posible identificar las causas y las necesidades de un país, un estado, una región o en lo particular una industria, que inhiben o posibilitan su desarrollo y por ende el bienestar de quienes habitan y se circunscriben en el espacio geográfico. Por esta razón es importante enlistar y analizar los diferentes esfuerzos que se han hecho para medir la competitividad en los diferentes niveles y cortes territoriales.

2.6 Principales índices y estudios de competitividad

Desde la década de los 80's algunos organismos internacionales, se han dado a la tarea de establecer indicadores para evaluar y ubicar a una gran parte de los países del mundo en una escala comparativa de competitividad internacional. Estos esfuerzos han incluido diversas variables que proporcionan información sólida sobre los niveles competitivos de los diferentes países. Asimismo, en México, a partir de los años 90's, comenzaron a reproducirse estos estudios, los cuáles se realizan a escalas competitivas a nivel estado y ciudades.

2.6.1 Internacionales

De los más importantes sobresalen los realizados por Instituto Internacional para el Desarrollo de la Administración (IMD) y el del Foro Económico Mundial (WEF); así como el reporte Doing Business que mide el ambiente de negocios en los países.

2.6.1.1 Foro Económico Mundial (WEF)

El WEF cuenta con dos índices que evalúan por una parte los niveles microeconómicos (índice del crecimiento de competitividad, GCI) y macroeconómicos (índice de competitividad macroeconómica, MICI) de los países, estos índices son publicado anualmente y buscan medir la capacidad de la economía para lograr el crecimiento económico, así como las condiciones que hacen sostenible la productividad y soportan los niveles de prosperidad de las naciones.

Tabla 1
Factores del Índice del Crecimiento de Competitividad (GCI)

Subíndices	Componentes
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> ● Innovación ● Transferencia tecnológica ● Transferencia de la información y la comunicación
Medio ambiente macroeconómico	<ul style="list-style-type: none"> ● Estabilidad macroeconómica ● Calificación de crédito del país ● Gasto gubernamental
Instituciones públicas	<ul style="list-style-type: none"> ● Contratos y ley ● Corrupción

Fuente: Foro Económico Mundial

Tabla 2
Factores del Índice de Competitividad Macroeconómica (MICI)

Subíndices	Componentes	Elementos
Operaciones y estrategias de las empresas	<ul style="list-style-type: none"> ● Importancia de marcas ● Gasto en I + D ● Sofisticación de los procesos productivos ● Entrenamiento y capacitación 	
Calidad del medio ambiente nacional de los negocios	<ul style="list-style-type: none"> ● Condiciones de los factores 	<ul style="list-style-type: none"> ● Infraestructura física ● Infraestructura administrativa ● Recursos humanos ● Infraestructura tecnológica ● Mercados de capital
	<ul style="list-style-type: none"> ● Condiciones de la demanda 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● Industrias relacionadas y de apoyo 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● Contexto para la estrategia y rivalidad de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Incentivos ● Competencia

Fuente: Foro Económico Mundial

2.6.1.2 Instituto Internacional para el Desarrollo de la Administración (IMD)

El IMD, publica anualmente el anuario de competitividad mundial (WCY), el cual rankea a los países y recientemente a algunas regiones según el score de competitividad alcanzado, el cual es calculado al medir el entorno de los diferentes países y regiones y el proceso de creación de valor asumido por las empresas y los individuos de los mismo países y regiones del mundo.

Tabla 3
Factores del Anuario de Competitividad Mundial (WCY)

Subíndices	Componentes
Desempeño económico	<ul style="list-style-type: none"> ● Economía ● Comercio ● Inversión internacional ● Empleo ● Precios
Eficiencia gubernamental	<ul style="list-style-type: none"> ● Finanzas públicas ● Política fiscal ● Marco institucional ● Legislación de negocios ● Marco social
Eficiencia de negocios	<ul style="list-style-type: none"> ● Productividad ● Mercado laboral ● Finanzas ● Practicas ● Actitudes y valores
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ● Infraestructura básica ● Infraestructura ● Infraestructura científica ● Salud y medio ambiente ● Educación

Fuente: Instituto Internacional para el Desarrollo de la Administración (IMD).

2.6.2 Nacionales

La medición de la competitividad a nivel nacional se puede decir es reciente, los primeros esfuerzos se realizaron a mediados de los 90's con los trabajos del centro de estudios estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM); posteriormente los trabajos de René Villarreal, así como esfuerzos de algunos estados de la república que han buscado medir su posición competitiva, asimismo recientemente el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), así como diferentes investigadores e instancias privadas que han analizado y medido la competitividad de los diferentes estados de la república.

2.6.2.1 Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey

Ante el interés de las naciones por evaluar su nivel competitivo y ante la utilidad que estas mediciones tienen para su desarrollo, el ITESM, realizó el reporte de la competitividad de los estados, el cual se publicó cada dos años hasta 1999, en el que se muestran las posiciones relativas de los 32 estados, en los diferentes factores de competitividad definidos por el propio instituto.

Tabla 4
Factores del Reporte de Competitividad de los Estados del ITESM

Factores	Índices
Fortaleza económica	<ul style="list-style-type: none"> ● Desempeño de la actividad económica por sectores ● PIB
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ● Infraestructura básica ● Infraestructura de negocios
Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> ● Características de la población ● Educación ● Características de la fuerza laboral
Recursos financieros	<ul style="list-style-type: none"> ● Disponibilidad financiera ● Empresas que cotizan en bolsa ● Gestión de programas de financiamiento
Ciencia y tecnología	<ul style="list-style-type: none"> ● Gasto en investigación y desarrollo ● Recursos humanos ● Producción tecnológica ● Administración de la tecnología
Administración	<ul style="list-style-type: none"> ● Eficiencia en la administración y el enfoque de la corporación ● Actitud emprendedora
Administración de los recursos públicos	<ul style="list-style-type: none"> ● Eficiencia en el manejo de las finanzas públicas
Marco institucional	<ul style="list-style-type: none"> ● Participación de la ciudadanía en los planes de gobierno ● Programas de apoyo a la actividad empresarial ● Leyes y reglamentos ● Actividad sindical
Internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> ● Promoción estatal en el extranjero ● Flujo de la IED ● Formación de alianzas extranjeras con empresas internacionales ● Apertura cultural

Fuente: Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

Recientemente fue publicada la edición 2007 en el que se agrupan 217 variables en cuatro factores para medir la competitividad en cada estado del país, siendo estos:

- Desempeño Económico,
- Eficiencia Gubernamental
- Eficiencia de Negocios e
- Infraestructura.

El estudio presenta además reportes de perfiles estatales con fortalezas, debilidades y opciones de políticas públicas para cada una de las entidades federativas. La naturaleza integradora del índice constituye la principal aportación,

ya que ofrece una visión global del comportamiento de un estado en relación a otros, a través de subfactores como la economía doméstica, las inversiones y legislación, el mercado de trabajo, la infraestructura científica y tecnológica, índices de educación, entre otros (Campos, Naranjo, Saucedo, 2007).

2.6.2.2 Aregional

En el año de 2002, Aregional publicó el documento “México a través de sus índices”, el cual es un compendio de índices que tenía como principal propósito mostrar los cambios que ha experimentado el país, los estados de la república y los municipios, desde la perspectiva de las estadísticas comparativas.

El documento en cuestión, presenta un índice creado por Aregional, en el cual se identifican a su juicio, los factores que condicionan el nivel de desarrollo de los diferentes estados y regiones.

Tabla 5
Factores del Reporte de Competitividad de Aregional

Factores	Índices
Índice de desarrollo general	<ul style="list-style-type: none"> ● PIB y su composición ● Educación de la población ● Servicios básicos y urbanización ● Caracterización de la población
Índice de calidad	<ul style="list-style-type: none"> ● Productividad de la M. O. manufacturera ● Eficiencia terminal de la educación ● Saturación de servicios médicos ● Relación de habitantes por medico
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de viviendas con disponibilidad de al menos una computadora
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad educativa ● Calidad en servicios de salud ● Telefonía ● Red carretera
Capital humano	<ul style="list-style-type: none"> ● Educación
Transparencia de la información de federalismo fiscal	<ul style="list-style-type: none"> ● Leyes ● Finanzas públicas ● Deuda pública ● Cuenta pública

Fuente: México a través de sus índices. Aregional.

Posteriormente Aregional desarrolló el Índice de Competitividad Sistémica (ICSar), tanto a escala de las entidades federativas como de las principales ciudades mexicanas. Este índice fue presentado por primera ocasión en el año

2005. En él se contemplan desde el ahorro, democracia, financiamiento público, equidad laboral, capacitación, subsidios, acciones dumping, estado de derecho, integrándose en 130 indicadores. La última versión presentada correspondió al Índice de Competitividad de Ciudades 2007.

2.6.2.3 Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC)

En el año de 2002, el CECIC presentó el modelo de competitividad sistémica para el desarrollo: México Competitivo 2020, constituido por un índice de competitividad contenido en 6 niveles y 10 capitales que sustentan el funcionamiento eficiente de la empresa y su entorno industria-gobierno-país para el impulso a un crecimiento pleno y sostenido del PIB per cápita, en un economía abierta a la competencia internacional.

Tabla 6
Factores del Modelo de Competitividad Sistémica

Niveles	Capital	
Microeconómico	• Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Organización • Flexibilidad de la producción • Agilidad en la comercialización
	• Laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje y creación del conocimiento productivo • Organismos de aprendizaje colectivo • Capacitación y adiestramiento • Productividad de la mano de obra y capital intelectual
Meso económico	• Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> • Articulación productiva
	• Logístico	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura física • Infraestructura para el desarrollo del capital humano
	• Intelectual	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura científica y tecnológica • Tecnologías de la información • Organización inteligente
Macroeconómico	• Macroeconómico	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de cambio • Demanda agregada • Sistema fiscal • Sistema financiero
Internacional	• Internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal • Promoción de exportaciones • Integración internacional comercial y productiva • IED y transferencia tecnológica
Institucional	• Institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de derecho • Promoción de la actividad económica • Servicios públicos
	• Gubernamental	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia gubernamental
Político-Social	• Social	<ul style="list-style-type: none"> • Confianza

Fuente: México competitivo 2020.

De manera posterior el CECIC ha venido elaborando estudios de competitividad sistémica en varios estados y sectores productivos nacionales. Dichos estudios se estructuran a través de los siguientes elementos:

- Diagnóstico del posicionamiento competitivo de los sectores productivos estratégicos del estado a nivel mundial.
- Estrategia de competitividad y desarrollo de clúster para los sectores productivos estratégicos del estado.
- Estrategia de competitividad para el impulso a las PYMES del estado.
- Estrategia para el desarrollo de un Sistema Estatal de Innovación para fomentar alianzas estratégicas entre sector privado, universidades y sector público en proyectos para potenciar el crecimiento competitivo de los sectores estratégicos del estado.
- Estrategia para el desarrollo de un gobierno competitivo en su función como creador de políticas públicas y proveedor de bienes y servicios públicos.

2.6.2.4 Índice de Competitividad por Entidad Federativa (ICEF)

En el año 2004, el gobierno de Puebla bajo el mandato del Lic. Melquíades Morales Flores, gobernador del estado, publicó el informe de Competitividad Puebla 2004, en el cual se cuantifica el nivel de competitividad de los estados de la república y poder referenciar el nivel competitivo del estado de Puebla, con la finalidad de diseñar políticas públicas encaminadas a promover el desarrollo económico de la entidad y de su población. Dicho informe, presenta el índice de competitividad por entidad federativa (ICEF), que identifica seis entornos que más se utilizan para la medición de la competitividad, en los cuales operan y se desarrollan las unidades económicas en México.

Tabla 7
Factores del Índice de Competitividad por Entidad Federativa

Entornos	Bloques
Macroeconómico	<ul style="list-style-type: none"> ● Consumo privado ● Consumo público ● Inversión ● Exportaciones e importaciones
Microeconómico	<ul style="list-style-type: none"> ● Estructura económica ● Estructura del empleo ● Carga fiscal ● Dinámica del mercado ● Inversión
Social	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo humano ● Distribución del ingreso ● Migración ● Salud ● Desempleo ● Educación ● Vivienda ● Urbanización
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> ● Electrificación ● Transporte ● Comunicaciones ● Agua
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> ● Computación ● Investigación ● Certificación técnica ● Patentes ● Postrado
Gubernamental	<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad institucional ● Calidad jurídica ● Deuda política

Fuente: Informe de Competitividad Puebla 2004

2.6.2.5 Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)

El IMCO publicó en el año 2005, el documento denominado situación de la competitividad de México 2004: Hacia un pacto de competitividad, en él se desarrolló un índice de competitividad en el cual se clasifica a 45 países, que en términos generales compiten con nuestro país de manera comercial e inversión. Además de un análisis profundo de los 10 factores que integran el índice de competitividad diseñado.

Tabla 8
Factores del Informe de Competitividad Estatal

Factores	Subíndices
Sistema de derecho confiable y objetivo	<ul style="list-style-type: none"> ● Corrupción y buen gobierno ● Presencia de mercados informales ● Libertad de competir ● Libertades civiles ● Estado de derecho ● Piratería informática ● Derechos de propiedad ● Poder judicial
Manejo sustentable del medio ambiente	<ul style="list-style-type: none"> ● Agua ● Suelos ● Biodiversidad
Sociedad incluyente preparada y sana	<ul style="list-style-type: none"> ● IDH ● PEA ● Alfabetismo y educación ● Salud
Macroeconomía estable	<ul style="list-style-type: none"> ● Crecimiento promedio del PIB ● Inflación ● Riesgo país ● Deuda externa ● Cobertura de la banca
Sistema político estable y funcional	<ul style="list-style-type: none"> ● Estabilidad política ● Corrupción ● Libertad política ● Interferencia militar
Mercado de factores eficientes	<ul style="list-style-type: none"> ● Costo de la hora de M. O. del sector manufacturero ● Productividad de la M. O. ● Costo unitario de la energía eléctrica ● Infraestructura y eficiencia energética ● Productividad agropecuaria ● Mecanización del campo ● Tasas bancarias
Sectores precursores de clase mundial	<ul style="list-style-type: none"> ● Telecomunicaciones ● Infraestructura carretera, portuaria, aeroportuaria y férrea. ● Penetración, calidad y nivel del sistema financiero.
Gobierno eficiente y eficaz	<ul style="list-style-type: none"> ● Políticas públicas para la competitividad ● Impuestos ● Gasto social ● Regulación ● E-gobierno
Relaciones internacionales benignas	<ul style="list-style-type: none"> ● Turismo ● Comercio exterior ● IED ● Gasto militar
Sectores económicos con potencial	<ul style="list-style-type: none"> ● Agricultura ● Manufacturas ● Servicios ● Investigación y desarrollo ● Exportaciones de alta tecnología

Fuente: Situación de la Competitividad de México 2004. IMCO

De igual manera en el año 2006, el IMCO publicó el Informe Competitividad Estatal de México 2006, en el cual se analiza a la totalidad de los estados de la República Mexicana, con la misma metodología de su primera obra; dicho informe contiene 120 indicadores, y propone medidas que tienden a la búsqueda de la mejorara en la competitividad regional y el bienestar social. A diferencia del índice anterior, el nivel de detalle alcanzado, toma en cuenta las especificidades geográficas y las inequidades económicas y sociales que inciden en la competitividad de las regiones.

En el año 2008, el IMCO, presenta la segunda edición de este Informe, utilizando la misma metodología y proporcionando una base de comparación entre las condiciones intrínsecas de las entidades y el desempeño de su economía y gobierno, en los 10 factores desarrollados.

2.6.2.6 La Entidad Competitiva

En la primera mitad del año 2006, se publicó la obra Gobierno Inteligente: hacia un México Competitivo, de Oscar Gómez Cruz y Julio Franco-Corso y Torres, en el que proponen la estrategia denominada Entidad Competitiva, la cual tiene como objetivo mejorar el entorno de una región para generar nuevas empresas, atraer inversión y permitir crecer a las empresas existentes.

Dicha estrategia propone cinco palancas que los gobiernos estatales pueden accionar para impulsar la competitividad.

Tabla 9
Factores para la Entidad Competitiva

Palancas	Políticas
Vocaciones productivas con potencial de mercado	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo de clúster ● Oportunidades de desarrollo para sectores tradicionales
Entrepreneurship	<ul style="list-style-type: none"> ● Incubadoras de empresas ● Programas para emprendedores ● Vinculación universidad-empresa ● Estímulos a la investigación y el desarrollo ● Educación y desarrollo emprendedor
Infraestructura inteligente	<ul style="list-style-type: none"> ● Infraestructura física ● Infraestructura de información, comunicación y tecnología
Protección al patrimonio físico e intelectual	<ul style="list-style-type: none"> ● Prevención del delito ● Procuración de justicia ● Impartición de justicia ● Combate a la piratería y contrabando
Educación para la competitividad	<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad de la educación básica ● Permanencia de la educación pos primaria ● Desarrollo de habilidades rompe-paradigmas

Fuente: La Entidad Competitiva.

De los índices anteriormente presentados se pueden observar algunas coincidencias, en las que si bien, se diferencian por la conceptualización o por la definición, refieren a los mismos factores de análisis en su mayoría; asimismo, es importante destacar que las mediciones han venido desagregándose a ámbitos cada vez más específicos y concretos, esto es, se ha buscado hacer mediciones a espacios territoriales cada vez más definidos, considerando que las mediciones a nivel macro no siempre representan a la totalidad del territorio de una nación.

Por otra parte y analizando los debates que estos índices han generado entre la comunidad académica, es posible concluir algunos aspectos importantes:

- Dichos índices tienen por objetivo clasificar a los países y estados en términos de su clima organizacional y el desempeño público, a través de datos duros y encuestas de opinión para cuantificar los factores propuestos.
- Algunos autores, entre ellos Sanjaya (Musik, 2004, p. 18), señala que los fundamentos teóricos de estos índices resultan problemáticos y considera, que las definiciones utilizadas son demasiado amplias, el enfoque es sesgado, la metodología es errónea y las mediciones cualitativas son vagas, repetitivas o están mal formuladas; pero concluye que existen

argumentos para defender el análisis de la competitividad, específicamente con respecto al uso de estrategias gubernamentales para afrontar las fallas del mercado.

- Los índices de competitividad resultan útiles para realizar estudios comparativos del desempeño nacional, estatal o regional y pueden auxiliar a los formuladores de políticas para evaluar las deficiencias de sus economías.
- Para el caso de sectores industriales, estos índices ayudan a las empresas a hacer una evaluación frente a sus competidores para implementar estrategias pertinentes.

Asimismo y destacando que en su mayoría los índices de competitividad refieren al ámbito regional, estos desagregan sus mediciones solo al ámbito estatal, como unidad territorial más pequeña, así como a grandes regiones nacionales, identificándose que las mediciones se realizan sobre la limitación administrativa de estados y países; si bien es cierto, que esto facilita y permite homogenizar la información, es importante señalar que la conformación de regiones y microrregiones, en muchas ocasiones traspasa las fronteras administrativas estatales y nacionales; por otra parte y destacando la importancia que ha cobrado el desarrollo local, se identifica que dichos estudios aun no desagregan sus indicadores a ámbitos locales esto es, a microrregiones, municipios o localidades.

2.7 Competitividad en México

Todo proceso histórico se ve impactado de manera determinante por la economía, la industria, el comercio, la productividad y recientemente por la competitividad. La globalización ha puesto a prueba a los países que se ven en la necesidad de enfrentar la nueva dinámica económica que impera a nivel internacional.

La globalización se ha definido como un fenómeno de integración e interdependencia económica, política, regional, tecnológica y cultural, caracterizado por la progresiva liberación comercial, la innovación tecnológica, la

expansión de las redes de comunicación e información, la desregulación de los mercados nacionales de bienes de consumo, la privatización de las empresas paraestatales, y el creciente flujo financiero o de capital, especialmente de inversión extranjera directa (IED) y de cartera, así como a través de las empresas transnacionales (Banco Mundial, 2000).

La geografía económica internacional, se ha transformado con economías que han trastocado la economía mundial, como los casos de China, Corea, Tailandia e India. Nuestro país en particular ha experimentado fuertes cambios, más de 30 tratados de libre comercio se han establecido con naciones como Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea; lo cual nos permitió a finales del siglo pasado, conformar lo que parecía una economía emergente sólida y competitiva.

El tránsito de México de economías reguladas por los gobiernos a economías de mercado, perfilaba un panorama más alentador y confiable. Empero, las expectativas en el modelo neoliberal fueron muy altas en términos de crecimiento económico, inversión y generación de empleos. La competitividad como país y su dramática caída en el ranking mundial de los últimos años es incuestionable y explica también la caída de la economía. El deterioro de la competitividad, ha significado para nuestro país, la pérdida de oportunidades de progreso, de generación de empleos, y por ende, una imposibilidad de mejora en la calidad de vida de los mexicanos.

2.7.1 Competitividad a nivel país

Enmarcar los problemas económicos nacionales en términos de una competencia internacional es infundado y resulta peligroso puesto que esta perspectiva contribuye a desviar la atención de los verdaderos problemas subyacentes y conduce a la aplicación de malas políticas económicas, con el subsecuente desperdicio de recursos escasos (Krugman, 1994, p.5-7). Por esta razón la definición de competitividad a un plazo más largo incluye el objetivo de elevar los niveles de vida de la población, y es una función del crecimiento en la productividad.

Dentro de la perspectiva de la escuela de negocios, se establece que la competitividad de un país depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente, por lo que la ventaja competitiva es creada y sustentada a través de un proceso altamente localizado.

La competitividad a nivel país es crucial, pues determina en gran medida los diferentes niveles de competitividad de las regiones y las industrias; se puede establecer que los países compiten entre sí, pero tal como señala Siggel (2003, p.6), *“..los países compiten por atraer inversiones extranjeras, pero los atributos que las atraen son la estabilidad, el buen gobierno y las oportunidades de inversión rentables, los cuáles no son idénticos a un fuerte desempeño de las exportaciones”*.

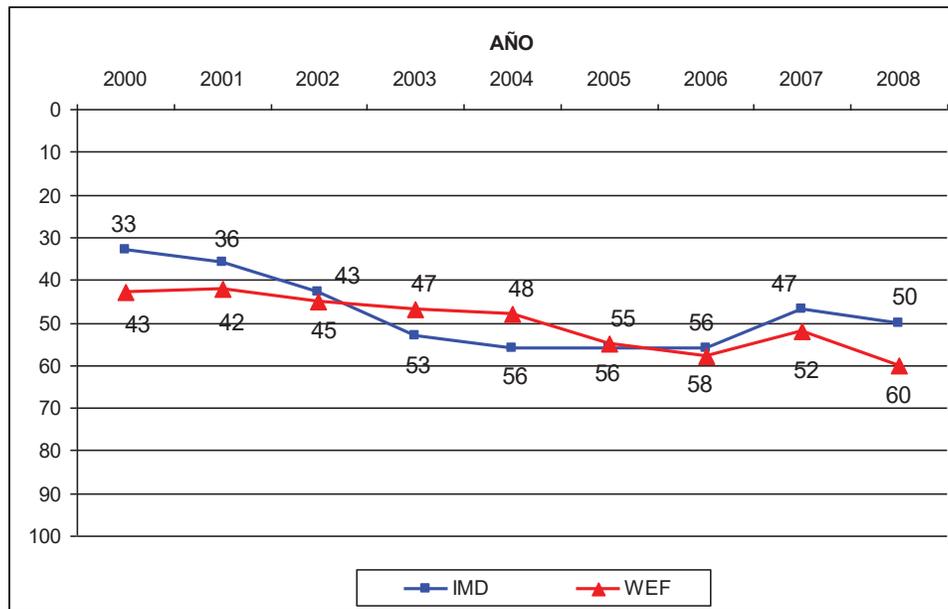
Por estas razones el análisis de competitividad a nivel país resulta útil para la realización de estudios comparativos del desempeño nacional y en la evaluación de las deficiencias de sus economías (Musik y Romo. 2004. p. 18).

En este sentido es importante referenciar la posición que tiene nuestro país a nivel internacional, dentro de los índices más importantes como son el del Foro Económico Mundial (WEF) y el Instituto de Desarrollo Administrativo (IMD); que como se mostró anteriormente clasifican a los países en términos de su clima empresarial utilizando un número importante de atributos condensados en un solo índice. Ambos índices hacen uso de datos duros y de encuestas de opinión para cuantificar los factores relacionados con tecnología, infraestructura, calidad de las instituciones públicas y del entorno macroeconómico, entre otros.

El siguiente cuadro muestra la posición que México ha ocupado desde el año 2000 a la fecha, observándose el retroceso que hemos sufrido, en 17 posiciones en ambos índices, ubicándose en la posición 60 para el IMD y 50 en el WEF.

Este análisis nos permite referenciar el impacto que ha tenido en la economía nacional y al interior de los estados y de las propias regiones y localidades, evidenciando la falta de políticas públicas y la deficiencia de una economía basada en la apertura comercial.

Gráfico 2
Posiciones Competitivas de México



Fuente: Elaboración propia con base en los reportes anuales del WEF e IMD.

2.7.2 Competitividad a nivel estatal

En nuestro país la medición de la competitividad es reciente, siendo el primer esfuerzo el del ITESM en el año 1995, hasta los más actuales medidos por Aregional y el Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO); dichos índices en general miden el potencial de un estado para atraer inversión, en función de la economía estatal, el entorno gubernamental, la infraestructura, la tecnología, el capital humano y el desempeño de la industria en general.

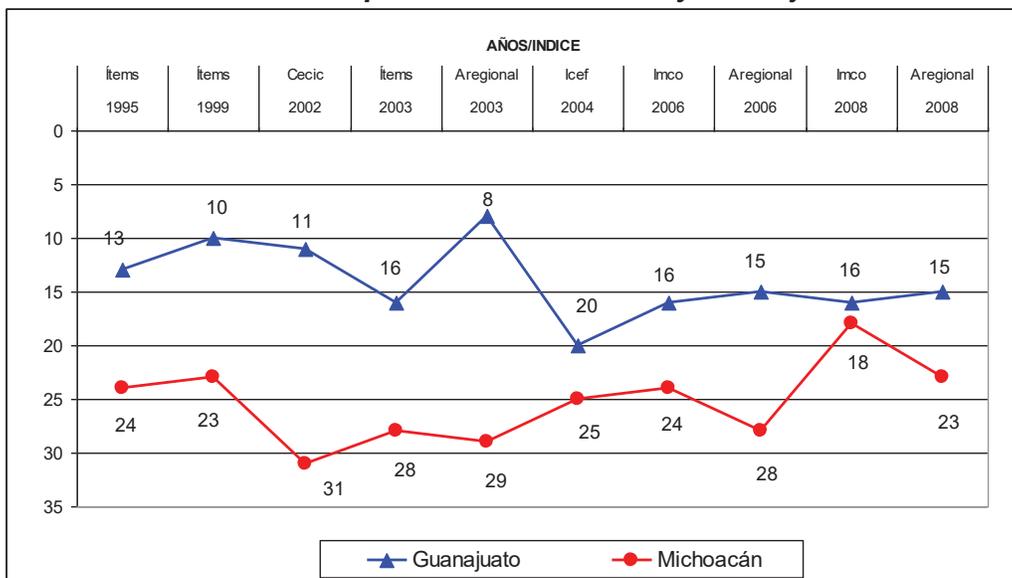
Analizando los diferentes índices que a lo largo de más de 10 años se han publicado, se puede observar la posición que han mantenido los estados de Michoacán y Guanajuato los cuáles se han mantenido dentro de rangos que fluctúan en 5 posiciones para ambos casos, ubicándose en promedio en la posición 18 para el estado de Guanajuato y en la posición 25 para el estado

Michoacán, no habiendo cambios significativos que permita identificar un avance respecto a la posición que presentaban en el año de 1995.

Así pues podemos concluir que la posición que pudieran tener los Estados en relación al contexto nacional e internacional ha ido en retroceso, arrastrado por la caída del nivel competitivo a nivel país, aun cuando en la última década se ha incrementado como estrategia económica, la atracción de inversión extranjera (IED) en industrias como la metalmecánica, la automotriz y el turismo en ambos Estados; así como la promoción de las exportaciones de productos agrícolas.

Cabe destacar que estos análisis no contemplan las diferencias regionales al interior de los Estados y se enfocan al desempeño general de la economía estatal, identificándose un disparidad en las condiciones territoriales al interior de los mismo, lo que hace necesario análisis más a profundidad, esto es, a nivel local y regional, así como a nivel de industrias específicas, que permita entender la realidad del mosaico económico, social y humano que existe en nuestro país y en estos estados, en particular.

Gráfico 3
Posición competitiva de Michoacán y Guanajuato



Fuente: Elaboración propia con base en datos de los reportes de competitividad del ITESM 1995, 1999, 2003; IMCO 2006 y 2008; ICEF 2004; Aregional 2003 y 2008; CECIC 2002.

2.8 Variables que integran la competitividad

Con el fenómeno de la globalización se han comenzado a desdibujar un tanto los estados nacionales y aparecen como actores principales las regiones y los territorios locales. Este nuevo territorio organizado se ha convertido en el actor de la competencia internacional y, aunque no se puede sustraer de las políticas económicas que emanan del gobierno central, las regiones se preocupan por lograr los niveles de competitividad requeridos (Ohmae, 2005, p. 94). Este proceso de desarrollo se posibilita con el aumento de la autonomía para tomar decisiones desde las regiones y de los gobiernos estatales y locales, y se consolida con la reinversión en la zona de las ganancias obtenidas en las actividades productivas, acompañado de un importante proceso de identidad regional y local que se debe mover alrededor de una propuesta cultural y donde la calidad de vida se pueda derivar como efecto de una mejor situación medio ambiental.

Esta nueva realidad, plantea la búsqueda de la competitividad regional, pero también nos lleva a preguntarnos ¿Cómo se conforma esta?, ¿Cuáles son las variables que la integran?

Al respecto, es importante señalar que cuando se habla de competitividad, generalmente se enlistan, como se observó con los índices presentados, una gran cantidad de factores que intervienen en ella, a diferentes ámbitos y niveles, lo que puede llevarnos a perder la perspectiva sobre los determinantes de la competitividad y puede también conducir a resultados erróneos. Si bien es innegable que sobre una variable intervienen muchos factores, por lo que lo importante es concentrarse en los aspectos fundamentales con los cuáles se puede contribuir a la solución de los problemas relacionados con el objeto de estudio, y para este caso en aquellos que están presentes a nivel regional y que son susceptibles de modificaciones, así como de ser cuantificados.

Así pues, y como resultado del análisis a los modelos de medición e índices de competitividad, que se presentaron anteriormente; se analizan a continuación, las

diferentes variables que integran la competitividad a nivel regional y permiten medir el nivel de esta, en la región bajo estudio, tratando de responder a la pregunta que dio origen de la presente tesis (ver anexo 1).

2.8.1 Articulación Productiva

Nos encontramos en un nuevo contexto económico caracterizado por la aceleración de la innovación y difusión de tecnologías, el desarrollo de nuevas formas de organización por parte de las empresas, así como de procesos productivos y cambios de localización de actividades.

Los acelerados procesos de apertura comercial y de globalización ponen sobre la mesa la necesidad de emprender esfuerzos sistemáticos y sostenidos para lograr la expansión y consolidación de las prácticas empresariales, de aquí surge la idea para reflexionar sobre aspectos básicos en la promoción de un desarrollo económico más fuerte en las regiones de nuestro país.

La empresa mexicana está caracterizada por tener un porcentaje de micro, pequeñas y medianas (MIPyME) empresas, muy alto con respecto al total. Este escaso tamaño relativo de las empresas existentes en el país, plantea un problema de competitividad ya que limita el aprovechamiento de las economías de escala, así como la capacidad de negociación de los empresarios. De igual manera, el tamaño de estas empresas limita su sobrevivencia y su aporte al desarrollo, al verse imposibilitadas para competir frente a las grandes firmas (Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006).

Por otra parte, el número tan amplio de estas empresas (MIPyME), promueve una sociedad abierta, integrada, de cooperación y equidad; ya que estas empresas crean un entramado social, cultural y político diverso, aportado una gran cantidad de empleos y siendo en muchos casos la base económica de pequeños poblados, municipios y ciudades de nuestro país.

Ante esta realidad de la estructura empresarial, se argumenta que las empresas no deben dejarse solas, tiene que haber formas de apoyo y cooperación que las vincule entre sí, de manera que se favorezcan las redes y se reorganice la industria a favor de la cooperación productiva, bajo el contexto social y cultural en el cual se encuentran establecidas, articulando de forma efectiva el entramado institucional de los gobiernos, asociaciones, universidades y empresas; siendo estos conjuntos articulados los nuevos actores en la competencia.

En el nuevo escenario internacional la creación de ventajas competitivas de los agentes (empresas) depende del desarrollo de procesos de aprendizaje que tienen características sistémicas. En su desarrollo influyen no sólo el conjunto de características individuales de los agentes, sino también el grado de articulación de los sistemas locales y de las tramas productivas de las que forman parte. Desde ese punto de vista, en la generación y la circulación del conocimiento codificado y tácito, tanto al interior de las organizaciones como entre ellas, influye poderosamente la complejidad de los nexos y el grado de cooperación tecnológica formal e informal entre los agentes; el tipo de vínculos entre las universidades, los centros de investigación y las empresas; la preparación de los recursos humanos y la complejidad del sistema educativo y de capacitación; y el grado de desarrollo de los agentes intermediarios (capital de riesgo, servicios técnicos específicos, asociaciones profesionales, grupos de ex alumnos, etc.) que actúan además como mensajeros (enlaces) en el proceso de transmisión y generación de informaciones (Yoguel, 2000, p. 117).

El desarrollo actual de la competencia global muestra que la articulación entre empresas produce mejoras notables en la productividad, la tasa de innovación y el desempeño competitivo de sus miembros, incluso durante periodos de recesión (Vázquez-Barquero, 2000, p. 21). La integración empresarial tiene un efecto directo sobre la innovación y la productividad en un mundo donde la competencia global crea restricciones para las pequeñas y medianas empresas que se mantienen aisladas. Cuando se producen fuertes vínculos entre las actividades

industriales y de servicios, dando lugar a redes que contienen diferentes tipos de tecnologías, métodos de gestión, formas de financiación y calificación de recursos humanos. Así, el dinamismo de la región depende de estas redes, que permite crear mayores flujos de información y conocimiento, lo que, en definitiva, favorece el aumento de la productividad y la competitividad territorial ((Vázquez-Barquero, 2000, p. 44).

La articulación productiva que se presenta a nivel regional se da a su vez en tres niveles que implican esfuerzos específicos de organización empresarial y de promoción gubernamental:

- Las cadenas empresariales: se generan vía articulación productiva entre empresas.
- Los conglomerados productivos o clúster: se generan vía articulación productiva entre sectores.
- Los polos regionales: se generan vía articulación productiva entre comunidades, ciudades, regiones, estados y países.

Ante este panorama, surge la intención de investigar a cerca de la manera en que las empresas se articulan en su entorno local y regional. Si entendemos a la articulación productiva como una estrategia de unión o vinculación de varias empresas, tomando como base la búsqueda de la especialización en cada una de ellas, así como la generación propia de externalidades positivas que, por su relación, permita generar economías de escala en los productos terminados, economías externas y reforzamiento de ventajas competitivas tanto a lo interno de cada empresa como a lo externo en todo el conglomerado de ellas (Balderas y Zarate, 2004). Estas economías externas pueden extender beneficios a todas las partes que se involucran en el sistema productivo local, de manera que:

- Se facilita información de la fuerza de trabajo local.
- Permiten el contacto con industrias subsidiarias.
- Ofrecen oportunidades de subcontratación y de asociación de empresas.

- Permiten construir bolsas de subcontratación, facilitando la cooperación entre empresas subcontratistas y suministradoras en el proceso de desarrollo de nuevos productos.
- Aceleran la difusión de las innovaciones a través de una mayor comunicación y competencia.
- Facilitan la intervención directa de los poderes públicos en la provisión de infraestructura física, telecomunicaciones, tecnológicas de normalización, certificación, etc.
- Permiten la cooperación a través de la creación de centrales de compra y/o agrupaciones de venta.
- Facilitan acceso a servicios de: diseño, apoyo a la gestión empresarial, asistencia en materia de seguridad e higiene en el trabajo.
- Facilitan la cooperación en el control del impacto en el medio ambiente y la eliminación de residuos.
- Fortalecen la capacidad de negociación con suministradores de energía, servicios públicos y autónomos, con el fin de obtener mejor calidad, cantidad y precios.
- Permiten la especialización de algunas empresas en la producción de insumos intermedios. Crean incentivos para instalación de maquinaria especializada, sobre todo cuando la industria utiliza bienes a la medida del cliente.
- Ofrecen oportunidades en la utilización colectiva de grandes bienes y equipo, ya sea vía mercado o cooperación.
- Facilitan la ordenación de los procesos de fusión y absorción, así como la formación de grupos empresariales.

La manera en la que el sistema productivo local se articula entre ellos mismos y su entorno, permite lograr ventajas competitivas que difícilmente se alcanzarían de forma individual. Las empresas que logran desarrollar una articulación efectiva con el sistema local y una organización eficiente de la producción, concentrándose en aquellas etapas del proceso productivo en el que se especializan, alcanzan (en

conjunto) mayores economías de escala, a la vez que incrementan significativamente su capacidad de aprendizaje y de negociación, obteniendo niveles muy altos de especialización, mejorando la calidad de sus productos y garantizando, por último, una considerable flexibilidad de respuesta.

La búsqueda de la articulación productiva se establece en función de confianza y de un sistema productivo local, y está relacionada con:

- La operación estratégica de las empresas
- Las practicas de Management
- El mercado laboral
- La formas de organización entre empresas
- El entorno local
- El acceso y las formas de financiamiento
- Las actividades de apoyo (proveeduría, servicios especializados, centros de capacitación, etc.).

El estudio de Marco Dini, Carlo Ferraro y Carolina Galasy (2007), encontró en varios casos analizados en 11 países de América Latina, que parte considerable de la competitividad de las empresas depende de las formas y características de las relaciones que dichas empresas establecen con su entorno, tanto productivo como empresarial. En este sentido, la capacidad de permanecer en el mercado no depende exclusivamente de los recursos internos de las empresas, sino también de las modalidades de comunicación, relaciones e intercambio que éstas establecen con otras empresas o instituciones del sistema productivo en el que actúan. De esta forma, sus capacidades y competencias pueden potenciarse al sumarse y complementarse con las de otras firmas e instituciones.

Por tanto, las iniciativas que tratan de impulsar la articulación entre empresas, se han convertido en uno de los ejes centrales de las estrategias de desarrollo económico, ya que cuando se producen fuertes vinculaciones entre las actividades productivas y de servicios (que den lugar a redes que contengan elementos de

soporte tecnológico, métodos de gestión, formas de financiación y calificación de los recursos humanos), la dinámica del desarrollo local y regional dependerá de la calidad de estas redes, ya que con ello se estará permitiendo la creación de mayores flujos de información y conocimiento, lo que, en definitiva, favorece el aumento de la productividad y la competitividad regional (Vázquez-Barquero, 2001, p. 44).

2.8.2 Capital Logístico

Todo lo que se ha globalizado está localizado. No hay nada global sin una base local. La globalización depende de lo local de la misma forma que lo local depende ya, de forma inexorable, de lo global. Por eso se habla de glocalización³.

La promoción del desarrollo ha sido siempre una tarea a realizar en un territorio concreto. El desarrollo es el resultado de la acción de diferentes actores, con distintos intereses que se manifiestan y concretan tanto en la actividad económica como en la esfera política, administrativa y en los diferentes ámbitos de la sociedad civil. Asimismo, un determinante del desarrollo es la infraestructura, debido a que constituye un insumo básico para las actividades económicas y contribuye al crecimiento económico y al bienestar social (Solís, 2006, p. 5).

El Plan Nacional de desarrollo 2001-2006 estableció que *"una infraestructura adecuada, moderna y suficiente es un requisito fundamental para el crecimiento económico"*. Argumentando, que en particular, la actividad industrial moderna, debido a su complejidad, requiere para su desarrollo del soporte de una infraestructura física y de una base humana e institucional eficientes: transportes y comunicaciones para fortalecer la integración de las diferentes regiones del país y facilitar los flujos de comercio con el resto del mundo; abastecimiento competitivo de agua, energía e insumos industriales básicos; educación, tanto básica como especializada, para formar el capital humano necesario para adaptar los procesos productivos a los estándares de calidad y competitividad más estrictos.

³ Con este concepto se intenta entender la vinculación indisoluble entre la dinámica local y global.

Se denomina infraestructura al conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad, generalmente económica (Herrera, 1999, p. 37).

Un entorno competitivo es casi por definición un espacio geográfico con fuertes e importantes vínculos con los mercados internacionales y sobre todo con la infraestructura que permite un rápido y económico acceso a los mismos. De ahí que el elemento de infraestructura va más allá de las prestaciones propias de los servicios públicos tradicionales y se combina con otros elementos para constituir una auténtica red de soporte para el desarrollo de las actividades productivas y el desarrollo de la sociedad geográficamente localizada.

Habrá que decir que la infraestructura se relaciona con todos aquellos factores asociados a la red de servicios que sirven de soporte y vehículo facilitador para la producción y comercialización de bienes y servicios, dando un concepto más amplio que la infraestructura física tradicional.

En un sentido amplio, la infraestructura cobra vital importancia vista como una acción logística estratégica, que soporta el desarrollo de la actividad productiva y de una región; de esta manera *"se entiende por logística al conjunto de conocimientos, acciones y medios destinados a prever y proveer los recursos necesarios que posibiliten realizar una actividad económica en tiempo, forma y al costo más oportuno en un marco de productividad y calidad"* (Gambino, 2006).

Así pues, en los últimos años la logística se ha convertido en un factor de competitividad y en una función crítica para el éxito en los negocios y en la promoción del desarrollo, ya que en mercados tan globalizados y en entornos tan competitivos como los actuales, gestionar con precisión y eficiencia el flujo de productos y mercancías se ha convertido en una función estratégica. En este sentido, la logística ha tomado fuerza debido a que los mercados se han vuelto

más exigentes, la integración y la globalización son un hecho, las empresas y los territorios tienen que competir con empresas y territorios de todo el mundo y deben atender de la mejor manera a todos y cada uno de los actores, además, la aparición de nuevas tecnologías de información han traído como consecuencia menores tiempos y costos de transacción y de operación, esto ha obligado a las empresas y a los territorios a tomar más en serio la actividad logística si es que se quiere seguir siendo competitivo.

De lo anterior, podemos hablar del capital logístico, el cual remite el grado de desarrollo de la infraestructura física, de transporte y tecnológica que mejor ayuda a reducir los costos de transacción entre las empresas y la población, además de la infraestructura para el desarrollo del capital humano, para la innovación y absorción tecnológica básica: como carreteras, puertos, aeropuertos, infraestructura energética y telecomunicaciones que sean eficientes y competitivos a nivel internacional (Villarreal, 2002, p.150).

Básicamente, el replanteamiento de la relevancia de los factores logísticos en un modelo de competitividad se debe a la necesidad imperante de reducir los costos de transacción y facilitar la actividad económica para el intercambio dentro de un ámbito de ventajas espaciales, es decir, aprovechando las regiones con una dotación de recursos naturales aptos para su explotación competitiva (Villarreal, 2002, p.151).

El capital logístico así entendido tiene un carácter multifuncional: alcanzar el objetivo final de la forma más eficiente posible no depende sólo de una función o responsabilidad del sistema productivo local, sino que es el resultado de aunar los esfuerzos de todos los actores locales. De ahí la necesidad de contemplar todo el proceso logístico desde la perspectiva estratégica que contribuya al desarrollo y a la inserción competitiva de la región.

2.8.3 Capital Humano y Social

El estudio del factor trabajo como insumo productivo diferenciado y moldeable tuvo lugar a inicios de la década de los ochentas con la nueva teoría del crecimiento endógeno, cuya emergencia respondió a la incapacidad de la teoría neoclásica para explicar las diferencias en la tasa de crecimiento económico de los países, toda vez que esta, solo consideraba a la acumulación del capital físico y a la incorporación creciente y masiva de mano de obra homogénea, como variables explicativas.

Por capital humano se entiende, al aumento en la capacidad de la producción del trabajo alcanzada con mejoras en las capacidades de los trabajadores. Estas capacidades realizadas se adquieren con el entrenamiento, la educación y la experiencia. Se refiere al conocimiento práctico, las habilidades adquiridas y las capacidades aprendidas de un individuo que lo hacen potencialmente más productivo. El término fue acuñado para hacer una analogía ilustrativa útil entre la inversión de recursos para aumentar el stock del capital físico ordinario (herramientas, máquinas, edificios, etc.) Para aumentar la productividad del trabajo y de la inversión en la educación o el entrenamiento de la mano de obra como medios alternativos de lograr el mismo objetivo general de incrementar la productividad.

Schultz (Martínez y Sarmiento, 1968, p.36) estableció en su estudio la importancia de incluir el concepto de capital humano en los estudios de crecimiento económico debido a que: *“...la formación de capital humano, especialmente a través de aquellas actividades que se han convertido en organizadas y especializadas en la economía moderna, es de una magnitud capaz de alterar radicalmente las estimaciones convencionales de ahorro y la formación de capital...”*

Mankiw, Romer y Weil (1992), plantearon un modelo donde destacan la importancia de considerar al capital en un sentido más amplio que abarque otras formas de capital no físico. Para incorporar esta idea, construyeron lo que ellos

mismos bautizaron como un modelo de Solow ampliado, el modelo considera por lo tanto, la inclusión de tres factores de producción: capital, trabajo en el sentido convencional, y el capital humano en su forma de educación y del tiempo dedicado al aprendizaje de nuevas habilidades, para una tecnología de tipo Cobb-Douglas, los autores suponen *“que tanto el capital físico como el capital humano se pueden acumular”* (De Gregorio, 2007, p. 309).

La idea de incluir el capital humano se origina de observar que el factor trabajo en diferentes economías presenta diferentes niveles de educación y diferentes niveles de habilidad, Lo que condujo a que las naciones comprendieran que realmente la inversión estratégica reside en las personas, para quien hay que asignar recursos en rubros como educación, capacitación en el trabajo, nutrición, servicios médicos y sanidad, entre otros; de tal suerte que se amplió la calidad de la fuerza de trabajo empleada, justo de la misma manera que se invierte en el mejoramiento y expansión del capital físico mediante políticas de desarrollo.

Diferentes autores definen el capital humano como el mejoramiento en la calidad de la mano de obra como resultado de un mayor nivel educativo, capacitación, mejor atención médica, interacción entre los miembros de la sociedad que han acumulado experiencia, y de otros factores que coadyuvan a elevar la productividad y el desempeño de la actividad económica, sin añadir, necesariamente, más capital físico a la producción.

Dado que las sociedades contemporáneas dependen del conocimiento y las destrezas de su población, los países han podido obtener enormes beneficios del mejoramiento de su capital humano, el cual constituye la principal riqueza nacional: las políticas coherentes y efectivas de ampliación y mejoramiento del capital humano, incluyen de manera integrada las políticas de educación fundamental, de educación superior, con su triple componente de capacitación laboral, educación compensatoria y educación a distancia.

La educación constituye un medio por el cual una nación, un estado o una región, es capaz de apropiarse o compartir los beneficios provenientes de los avances tecnológicos en el ámbito mundial. Una fuerza de trabajo altamente calificada resulta absolutamente necesaria para lograr un crecimiento económico sostenido y un desarrollo humano pleno.

La experiencia histórica demuestra que aun cuando un país, estado o región, pudiera tener éxito en evitar caer en las trampas comunes de las sociedades en vías de desarrollo, si se subestima el rubro de la educación, no podrá tener éxito en su desarrollo, toda vez que este, solamente es posible con más y mejor capital humano (García, 2001, p. 6).

En el desempeño macroeconómico de las economías desarrolladas, se confirma la importancia estratégica de contar con una población educada y mano de obra capacitada. Ciertamente, la sola acumulación de capital humano no es suficiente para explicar el desarrollo, pero las evidencias empíricas comprueban que es un elemento necesario para que este se dé. La atracción de inversión de los países, estados y regiones, no se explica tanto por haber abierto sus mercados a la competencia internacional o por permitirles a las empresas atractivos fiscales, sino por la oferta interna de una mano de obra flexible o polivalente (García, 2001, p.7).

Queda claro que cuando las personas reciben escolaridad son susceptibles de tener mejores ingresos como resultado de un nivel más elevado de habilidades y conocimientos productivos que aquellos individuos de escasa formación académica. Pero lo realmente importante de entender es lo que postulan los teóricos endogenitas del crecimiento económico: los beneficios sociales emanados de la educación, son superiores a los beneficios privados del técnico o del profesionista que los obtuvo; lo cual es evidente en las economías desarrolladas que elevan su competitividad gracias a las políticas de desarrollo del capital humano.

Una región en proceso de apertura al mundo requiere conocer su entorno donde el capital humano juega un papel fundamental, detrás del cual se construye una ventaja competitiva sustentable (Carpenter, Sanders y Gregersen, 2001). Para las economías avanzadas, el capital humano explica el porqué son capaces de conducir el cambio tecnológico a nivel mundial. Como se sabe, en estas economías, la capacidad de mantener una ventaja competitiva en investigación y desarrollo tecnológico, se explica por la creación y desarrollo de un entorno institucional óptimo, que incluye elementos como:

- Altas tasas de inversión en investigación y desarrollo.
- La capacidad de atraer y desarrollar talento.
- La capacidad de innovar constantemente a lo largo de la cadena de valor en los procesos productivos.
- La capacidad de formar alianzas estratégicas entre instituciones públicas y las empresas.

Estas razones que explican porque unas naciones o regiones y sus empresas son más competitivas y obtienen mejores condiciones de competitividad que otras, es indudablemente el proceso formativo y educación que recibe la población. De hecho, la tendencia, después de haber superado el poderío industrial, el armamentista, el tecnológico, apunta a las personas; las empresas y los países más competitivos son los que se basan en el conocimiento y se organizan como entidades de conocimiento. La inversión en educación tiene un retorno económico y debe considerarse como cualquier otro tipo de inversión.

Un común denominador en materia de educación presente en aquellos países y regiones que presentan altos índices de competitividad, es la alta congruencia existente entre los objetivos de la educación y las necesidades de la economía local y regional, así como la calidad de los recursos que se destinan a los procesos educativos. Esto tradicionalmente ha sido un gran ausente en el campo rotativo mexicano. Mucho se ha cuestionado la calidad de la educación en todos los niveles y también se ha señalado el exceso de formación teórica y humanística

de los profesionistas en menoscabo de la preparación de técnicos e ingenieros tan necesarios para la optimización de los procesos educativos y el perfeccionamiento de los productos nacionales.

Habitualmente el capital humano se estima determinando el número promedio de años de asistencia a la enseñanza académica de la población en edad de trabajar. En los estudios sobre la relación entre la escolaridad y el crecimiento del PIB se comprueba que existe una correlación positiva entre los años de escolaridad y el crecimiento del PIB per cápita en las regresiones entre países (Barro y Lee, 2000, p.19).

Diversas tendencias, entre ellos la globalización y la automatización, explica la razón por la cual el recurso humano y como consecuencia la educación, se han convertido en uno de los activos más importantes de las regiones que desean alcanzar un alto nivel de desarrollo. Por otro lado el proceso de globalización de la economía ha permitido que los trabajos de poco valor agregado sean transferidos a niveles con bajos niveles educativos y, por otra parte, el nivel de automatización de las empresas en regiones más desarrolladas demandan individuos con un nivel más alto de formación, especialmente en el área de ciencias e ingeniería (OCDE, 1988).

Para que una región sea competitiva en el renglón del capital humano, debe formar individuos con una adecuada base educativa que les permita adquirir nuevas habilidades y les facilite el ingreso a la actividad productiva local. Esto implica una respuesta más flexible de los actores locales para adecuar y consensuar las necesidades a los continuos cambios en los patrones de habilidades que demanda el entorno.

Esta flexibilidad y consenso de los actores locales para definir el rumbo de su desarrollo, conlleva a la organización para los fines determinados de conformidad

con las interacciones de confianza, dando esto viabilidad al capital social. Putnam advierte, que el capital social favorece la cooperación.

El capital social reside en la estructura de las relaciones sociales, y se ha reconocido su énfasis en el hecho de que relaciones sociales concretas pueden dar a los individuos acceso a recursos, y que las expectativas, normas y confianza son intrínsecas a relaciones sociales específicas.

El supuesto de la teoría del capital social es simple (Putnam, 2002): *“...las redes y los vínculos que en ella se dan entre personas tienen un valor e importan para los individuos, los grupos y las localidades. De la misma manera que el capital físico o el capital humano pueden aumentar la productividad (tanto individual como colectiva), así también los contactos sociales afectan la productividad de individuos y grupos”*.

Resulta obvio, entonces, que mientras el capital físico se refiere a objetos físicos (computadoras, fábricas) y el humano a propiedades de las personas (educación), el capital social compete al orden de los vínculos entre individuos, los cuáles permiten el consenso, la organización y la planificación del desarrollo de su comunidad, así como la competitividad de sus sistemas productivos locales.

Putnam (1994) estableció que: *“el capital social se refiere a las características de organización social, tales como la confianza, las normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad mediante la facilitación de las acciones coordinadas”*. Las tres perspectivas coinciden en que el capital social consiste en recursos que derivan de la sociedad misma.

En palabras de Stiglitz (Boisier, 2001, p.1). *“el desarrollo económico de un país está inserto en su organización social, de manera que abordar las inequidades estructurales requiere no sólo cambios económicos, sino también transformaciones de la sociedad misma.”* esto es, las relaciones económicas no

proviene de un modelo propio, sino que están incrustadas, en un tejido social y cultural, lo cual permite establecer conexiones de los fenómenos económicos con la esfera sociocultural, arraigando todas las relaciones sociales en un sólo sistema que también incluye intercambios económicos. El concepto de capital social, ha surgido en distintos ámbitos disciplinarios como una aproximación para abordar precisamente esas conexiones y analizar, en ese marco, algunas de las fuerzas sociales que interactúan con los procesos de desarrollo

Considerando el nivel territorial, se pueden identificar redes de capital social, ya sea individual o comunitario, que suponen distintas formas de funcionamiento particular en las relaciones sociales. Las relaciones se cruzan entre sí y se densifican conformando un grupo capaz de funcionar como equipo o como empresa. Se trata de personas que tienen confianza entre sí y múltiples relaciones de reciprocidad y compromiso. Este tipo de capital parece un campo fértil para emprendimientos asociativos que pretenden generar ingresos en sectores productivos locales que enfrentan la competencia internacional y que por sí mismas resulta por demás difícil competir (Boisier, 2001, p. 2).

Entendiéndose como capital social la habilidad de los individuos para trabajar en grupo y para organizarse con el fin de alcanzar objetivos comunes. Esta capacidad de asociación depende del sentido del bien común de los individuos que les permite compartir normas y valores, lo que a su vez genera la confianza necesaria para la creación de prosperidad.

En el entorno físico en cual surgen y operan las empresas, no solo tienen que ver el comportamiento racional y de maximización de beneficios de los agentes económicos, sino que un factor muy importante es la formación de empresas en una sociedad es la confianza; así, economías con un alto grado de confianza social se caracterizan por tener fragmentación empresarial de gran capacidad. Por el contrario, hay una gran fragmentación empresarial en sociedades que son incapaces de desarrollar el sentido de bien común que da origen a una sociedad civil fuerte.

La confianza en una sociedad significa coincidencia de expectativas que implican comportamientos cooperativos predecibles entre sus integrantes. Una sociedad es más confiable a medida que aumenta su capital social, que a diferencia de otras formas de capital humano, se crea y se trasmite a través de mecanismos culturales.

La evidencia empírica señala que a mayor capital social, mayor es el grado de asociabilidad espontánea, que se define como la capacidad para formar nuevas asociaciones y para cooperar en los términos en que éstas fueron constituidas. Las naciones con alto grado de asociabilidad espontánea constantemente están reformando sus organizaciones y adaptándose a las circunstancias.

La eficiente adaptación a las circunstancias dentro de una economía abierta requiere de un proceso continuo de innovación, en un entorno donde el nivel de capital social permita un alto grado de asociabilidad espontánea, de tal forma que se favorezca la asociación de los sistemas productivos locales con el capital intelectual (centros de investigación y universidades), incentivando la producción de innovación. En este contexto, no se trata de la innovación per se, como patentes o libros, sino de la capacidad de inducir a individuos e instituciones a modificar sus rutinas existentes para trabajar con individuos e instituciones insertos en contextos diferentes, abordando juntos proyectos específicos, sin que esto signifique que todos hagan lo mismo sino que sean compatibles y se complementen, de manera que el sistema productivo local sea el sujeto colectivo que asume un rol en el juego competitivo y la naturaleza y perspectivas del grupo dependen del entorno en el que está situado (Díaz, 1999).

La coordinación entre los agentes regionales, instituciones y empresas es de máxima importancia en la vía de construir acuerdos comunes de largo plazo que orienten las posibilidades regionales en un mundo tan cambiante.

De esta manera las externalidades positivas emanadas del desarrollo del capital humano y social, se materializan en el territorio y se reflejan en la actividad

económica, al generar e innovar con nuevos productos y procesos, reducir los costos de la producción, reducir los precios, elevar los salarios, mejorar el nivel de vida de las familias y el bienestar de los trabajadores. En términos prácticos, un país, estado o región puede aumentar el ingreso per cápita de sus habitantes una vez que ha construido un tejido social y un capital humano adecuado que le permita un exitoso proceso de desarrollo.

2.8.4 Capital Tecnológico

Desde la Revolución Industrial, el crecimiento estuvo caracterizado por cambio e innovación, que trajeron cambios materiales, así como también, cambios en nuestra forma de vivir y de pensar.

Es así que cobraron importancia los procesos de cambio tecnológico y la forma en que se generan éstos. Diversos trabajos de investigación se han concentrado en las relaciones existentes entre el cambio tecnológico y el crecimiento económico, intentando explicar cómo estos procesos influyen en el crecimiento económico, y cuáles son los factores que determinan el avance tecnológico.

Las aportaciones seminales de Abramovitz (1956) y de Solow (1957) fueron las primeras en cuantificar la importancia del crecimiento no explicado por los factores tradicionales, residuo cuyo origen se atribuyó al cambio técnico. Este hallazgo impulsó trabajos empíricos para encontrar el origen del aumento en la productividad, los cuáles se desarrollaron siguiendo la contabilidad del crecimiento, aproximación de Solow (1957), basada en el desarrollo teórico formal de la función de producción.

La incorporación de la capacidad tecnológica dentro de la función de producción comienza su andadura con entidad propia a partir de Griliches (1979), señalando la importancia y necesidad de cuantificar para un mismo país las externalidades tecnológicas entre sectores.

Los modelos de crecimiento endógeno (MCE) se han estructurado en torno a una función de producción donde la tasa de crecimiento depende básicamente del stock de tres factores: capital físico, capital humano y conocimientos (o progreso técnico). Factores que pueden ser objeto de acumulación y que generan externalidades. Al asumir la existencia de externalidades positivas, los MCE sustituyen los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta. Es decir que niegan la exógeneidad y cuestionan el carácter decreciente de los rendimientos marginales de los factores acumulables (Moncayo, 2002, p. 12).

A diferencia de lo planteado por el modelo neoclásico, en los modelos de crecimiento endógeno la explicación de un crecimiento sostenido del ingreso por habitante no recae en variables exógenas, sino que se encuentra en las condiciones económicas y tecnológicas que enfrentan agentes económicos, lo que estimula o no una mayor inversión, el desarrollo de nuevas tecnologías o ambas cosas.

Se considera al conocimiento como un factor productivo específico, resultante de una actividad económica. Esta forma de incorporar al progreso técnico en la función de producción del modelo, tiene como consecuencia directa la revalorización de la educación formal y de la investigación y desarrollo (I+D) en el proceso de acumulación de conocimientos.

Aparece como un eje central el supuesto de que el crecimiento es impulsado por el desarrollo tecnológico que procede de decisiones intencionales de los agentes económicos (Moncayo, 2002, p. 12).

Por definición, el desarrollo tecnológico busca generar nuevas formas de producir que sean más eficientes en términos de uso de factores. Debido a esto, en primera instancia por necesidad y posteriormente como arma de competitividad (Ruíz, 2002, p.12).

La historia presenta ejemplos de países con escasez de recursos naturales que tuvieron que explorar formas alternativas de producir bienes que implicaban un uso menos intensivo de sus factores escasos. Al cabo de algunos años, este esfuerzo dio frutos y se tradujo en mayor competitividad para producir bienes y servicios. Ejemplos de estos países son Japón, Finlandia, Holanda y Alemania, entre otros.

Los japoneses dicen que la tecnología es un ejercicio de supervivencia, porque gracias a esta, el pueblo japonés que enfrenta múltiples restricciones naturales, ha podido destacar en el concierto mundial. Agregan que en los años venideros, la administración tecnológica será clave en el éxito de las empresas y de las naciones, en todas partes del mundo. La tecnología la definen como el conocimiento organizado para fines de producción, que se encuentra incorporada a la fuerza de trabajo (habilidades), en el equipo, o en los conocimientos sueltos y en la información; y forma parte del trinomio ciencia-tecnología-producción (Morita, 1986, cita Bonales y Sánchez, 2003, p. 94).

Cuando los países, los estados, las regiones o las empresas apuestan a la innovación y a la tecnología, la evidencia muestra que las ganancias son casi seguras. Puede afirmarse que independientemente del marco teórico que se utilice como referencia, la innovación y el desarrollo tecnológico proveen las mayores ventajas en términos de competitividad tanto a nivel empresa, como a nivel regional o a nivel nacional. La correlación existente entre innovación y generación de riqueza es evidencia clara de que en términos de mejoramiento de la competitividad, el impulso a la generación y adopción de nuevo conocimiento es una política infalible. No existe un sólo país que haya logrado un alto desarrollo económico y social sin haber invertido significativamente en innovación y desarrollo tecnológico (Ruiz, 2002, p. 12).

La tecnología definida por Wionczek (Bonales y Sánchez, 2003, p. 94) es el conjunto de conocimientos y procedimientos que se han ido acumulando a través

del tiempo, como fruto de la investigación científica o de eventos fortuitos que se encuentran incorporados en dispositivos, en la fuerza de trabajo o son simples conocimientos sueltos que se aplican para hacer más eficientes los modos de producción, distribución y utilización de bienes y servicios.

De esta manera, el capital tecnológico se considera acumulable a través de la mejora de los conocimientos sobre cómo producir más eficientemente, consecuencia de los esfuerzos en I+D, la innovación a las patentes, marcas, asistencia técnica y a los elementos técnicos no patentados, como los estudios de factibilidad, estudios de mercado, diseño de instalaciones, construcción e instalación de equipos, asistencia técnica en el manejo y operación de las instalaciones y de la comercialización, evaluación de los procesos usados y el desarrollo de innovaciones menores para el mejoramiento del producto y de los procesos de fabricación y comercialización. En general la principal influencia del capital tecnológico radica en la forma en que hacemos las cosas, como las diseñamos, producimos, distribuimos o vendemos bienes y servicios, desde el punto de vista empresarial.

No sólo el conocimiento, el cambio y la globalización; que experimentamos han reorientado el mundo de la economía y los negocios; sino que además la revolución tecnológica que se ha dado en las telecomunicaciones (tecnologías de información, TIC's); han permitido intensificar la comunicación a grandes distancias en tiempo real y en volúmenes grandes; y han incidido en la flexibilidad productiva con precisión y rapidez a través del diseño y la manufactura asistida por computadora (CAD/CAM) y el uso del software y el hardware.

De lo anterior, se puede afirmar que no sólo la tecnología adquirida en términos de maquinaria y procesos es fundamental para crear una ventaja competitiva, pues debido al proceso de globalización, la información, el internet y los sistemas de comunicación modernos, se hacen imprescindibles, pues permiten a las empresas el manejo de información de manera casi instantánea (Villarreal y Villarreal, 2003,

pp.103-136). Así, el conocimiento puede ser considerado como materia prima y se puede disponer de él en mayor volumen, a gran velocidad y a menor costo, lo que constituye el capital tecnológico de una nación, estado, región o empresa.

Se dice que vivimos en una era tecnológica. Se imputa a la tecnología el crecimiento económico sin precedentes de los países industrializados y el aumento consiguiente de la riqueza material. La tecnología no es un hecho aislado en la civilización actual, sino que está presente configurando nuevas sociedades, nuevas ciudades y nuevas regiones; modificando radicalmente la relación del hombre con la naturaleza, las formas de producción, las relaciones entre los mismos hombres y su interacción con los demás seres vivos, constituyendo un capital que incide en el desarrollo de los territorios y de su sistema productivo local.

2.8.5 Capital Institucional

Las diferencias en el desempeño económico que se observan entre países y regiones, ha sido un tema debatido por muchos investigadores. La ciencia económica ha propuesto tres tipos de explicaciones generales a tales diferencias. Una de ellas se basa en la dotación de factores (capital, trabajo, tecnología) representada en funciones de producción, y cuyo exponente más notable ha sido Robert Solow. Otra explicación, esgrimida persuasivamente por Jeffrey Sachs, se refiere a la geografía; en especial a la latitud tropical y a la lejanía a los centros globales de comercio como obstáculos al desarrollo económico. La tercera explicación enfatiza el papel de las instituciones, muy en particular de la seguridad de los derechos de propiedad, de la fluidez para el intercambio económico y el funcionamiento de mercados eficientes, y de la certidumbre jurídica.

En cuanto a la explicación institucional, la calidad de las instituciones de un país tiende a recibir cada vez más atención. Si bien la importancia de las instituciones en el desarrollo económico ha sido reconocida desde tiempos clásicos, al menos por el propio Adam Smith, ha sido en nuestra época cuando realmente se han

sistematizado teorías al respecto, especialmente por Mancur Olson, Douglass North y David Landes.

Las instituciones de una economía están compuestas por las reglas formales, las normas informales y los mecanismos de ejecución de esas reglas y normas, y se convierten en las reglas del juego que establecen la estructura de incentivos de los individuos. Las instituciones, entendidas como reglas, pueden incentivar a los individuos a agruparse y organizarse para lograr algún fin que puede ser económico o de otra naturaleza (cultural, político, social, religioso). De este modo, la Nueva Economía Institucional (NEI) distingue entre las instituciones (reglas del juego) y las organizaciones (que son jugadores, al igual que los individuos). El marco institucional determina el costo de realizar transacciones, y de este modo las posibilidades de especialización e intercambio de una economía (Caballero y Kingston, 2005).

La NEI surgió sobre las bases de la economía neoclásica, aceptando los supuestos básicos de escasez y competencia, los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, el individualismo metodológico, la noción de intercambio y la atención en la eficiencia (Caballero y Kingston, 2005). Sin embargo, la NEI ha considerado que la economía neoclásica ortodoxa abordaba el estudio del comportamiento humano con una noción estrecha de racionalidad, tenía un carácter estático que no valoraba la historia, idealizaba unos mercados en los que no encontraba costos de transacción, y no incluía los elementos sociales y políticos.

De este modo, el programa de la NEI incorporó los factores culturales, los históricos y los políticos a la agenda del análisis económico. Los factores culturales importan porque afectan el cómo los individuos realizan sus elecciones (North, 1994; Greif, 1994), la historia resulta clave al configurar una dependencia de la senda en los procesos de cambio institucional y las reglas políticas no sólo son un factor clave del marco institucional, sino que la NEI incluso procede a

estudiar los mercados políticos y a elaborar una teoría política de los costos de transacción (Caballero, 2005, pp.327-335). La NEI recibió un fuerte impulso con la concesión del premio Nobel de economía a Ronald Coase en 1991 y a Douglass North en 1993.

Por otra parte, la calidad de las instituciones se ha aproximado recientemente a través del llamado Índice de Libertad Económica del Mundo (ILEM), el cual evalúa en 123 países y a lo largo del período 1980-2000, el peso relativo del gobierno en la economía; la estructura jurídica y la vigencia de los derechos de propiedad; estabilidad monetaria; apertura e intercambio comercial con el exterior; y, los sistemas regulatorios aplicables en el mercado laboral, sobre el capital y sobre la operación de las empresas. El ILEM ha sido retomado por James Gwartney y otros investigadores, que lo han conjugado con parámetros de localización geográfica y de acumulación de capital físico y humano, para explicar diferencias en el ingreso per cápita de los países a través de estimaciones econométricas (Quadri de la Torre, 2005).

Para subsistir en un proceso de globalización, se requiere de un ambiente institucional moderno, con nuevas reglas del juego que faciliten los flujos financieros y comerciales, la coordinación y la integración de los mercados de bienes, servicios y conocimiento (González, 2000).

De esta manera, el capital institucional es clave en una dinámica caracterizada por la presencia de rendimientos crecientes y la existencia de mercados imperfectos con altos costos de transacción, debido a que el marco institucional puede propiciar la inversión y el crecimiento y con ello la competitividad del mismo. Para ello son relevantes los derechos de propiedad y las reglas políticas, pero también las normas, códigos de conducta y factores culturales que constituyen el entramado institucional vital para que las reglas formales sean efectivas; las cuáles tienen un carácter localizado y se diferencian de una nación a otra y en la mayoría de las veces de una unidad territorial a otra.

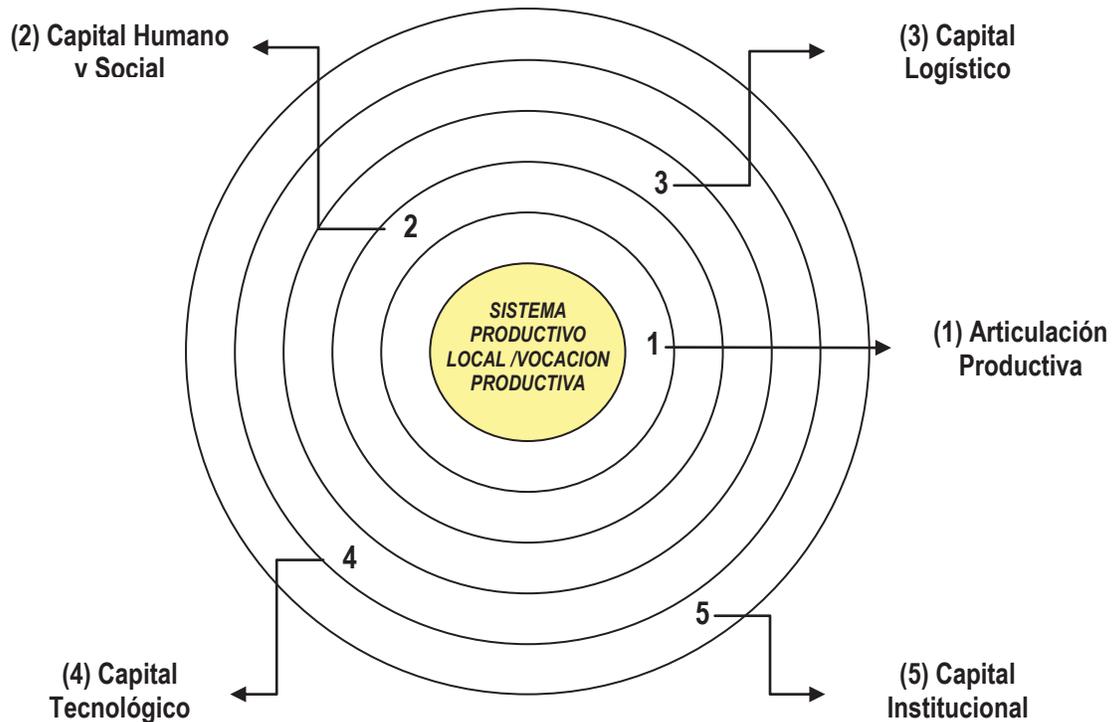
2.9 Constructo Teórico

Las diferentes teorías y conceptos analizados arrojan aspectos de suma importancia que permiten construir el modelo de trabajo utilizado, de manera teórica y conceptual, para la realización del presente trabajo, dando así, el sustento necesario para plantear la hipótesis general y las hipótesis de trabajo, teniendo en cuenta los siguientes aspectos teóricos:

1. La consideración regional de la economía, entendida como el despliegue de la actividad productiva en términos espaciales, definida por la teoría del desarrollo regional, aporta de manera sustancial al desarrollo de las naciones y explica de mejor manera los desequilibrios económicos al interior de las mismas.
2. La vocación productiva o actividad económica preponderante, se sustenta sobre un espacio geográfico determinado, y se explica por los aspectos propios e inherentes del espacio físico en cuestión.
3. La región es la ampliación de la base productiva y su articulación complementa los factores de la producción, lo que permite una mejor inserción en la competencia local, nacional y global.
4. La empresa es el nudo crucial de la competitividad y la innovación, pero ella está integrada a una red de vinculaciones al interior de las propias regiones y empresas, lo que se entiende como competitividad en un sentido más amplio y sistémico. Asimismo, es la empresa la que enfrenta directamente la competencia de otras empresas y regiones.
5. La competencia actual se sustenta bajo modelos de adentro hacia fuera y el esfuerzo mayor radica en la conjunción de las voluntades y recursos que aportan los actores involucrados en el desarrollo del territorio.
6. En el espacio local se concede un papel predominante no solo a las empresas, sino también a las organizaciones, instituciones locales y a la propia sociedad civil en los procesos de crecimiento y cambio estructural, los cuáles se sustentan en un territorio o región determinada.

De ahí el siguiente modelo:

Gráfico 4
Modelo de Competitividad Regional



Fuente: Elaboración propia con base en el marco teórico

El modelo se estructura sobre la revisión teórica, la cual permite establecer, la posibilidad de analizar, medir y construir mejores niveles competitivos de una región y de una actividad productiva en particular asentada al interior de esta, donde dicha actividad productiva suele identificarse teóricamente como el sistema productivo local o vocación productiva, estableciendo como factores o variables explicativas los conceptos siguientes:

1. Articulación Productiva
2. Capital Humano y Social
3. Capital Logístico
4. Capital Tecnológico
5. Capital Institucional

CAPITULO 3. LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN

Siendo la industria textil y de la confección, una de las actividades económicas en la región, la cual experimenta una problemática atribuida a la pérdida de competitividad de sus productos frente a los productos chinos, en el presente capítulo se analiza la importancia reciente de la industria textil en el mundo, así como en el país de China, en el cual, fue posible llevar a cabo una estancia de investigación de un año, para recolectar la información presentada.

Asimismo, se analiza la industria textil y de la confección en México y en la región bajo estudio, determinando la importancia de la misma, establecida por la especialización económica, la cual se determinó a través del Índice de Trabajadores Adicionales (ITA); así como un análisis estadístico de la industria textil en los municipios que integran la región Bajío-Sur.

3.1 Importancia de la industria textil y de la confección en el mundo

La industria textil y de la confección es una industria mundial, debido a que sus actividades de producción están en todo el mundo y están conectadas a través de diversos acuerdos y decisiones estratégicas para servir al mercado mundial; asimismo, porque el comercio, que ha crecido más rápidamente que la media del sector manufacturero, está muy influido por la evolución de la competitividad internacional y por las estrategias de reubicación adoptadas por las empresas mundiales; y finalmente porque la distribución geográfica del empleo en el mundo se ha visto afectada por la rápida evolución que se ha registrado en la producción y el comercio. Por lo tanto, se puede considerar que esta industria es un verdadero empleador mundial y se ha constituido como una importante fuente de ingresos y empleo para muchos países, en particular para países en vías de desarrollo.

Esta industria estuvo regida por el Acuerdo Multifibras (AMF) nacido en 1974, en el que se estableció el primer sistema de cuotas a las exportaciones de textiles y

vestido desde los países en desarrollo a los países industrializados. Siendo un intento de los países desarrollados de proteger sus industrias de la competencia de países asiáticos, especialmente China e India, que ya significaban una amenaza.

El AMF estableció cuotas limitadas para los países más competitivos, y cuotas más generosas a aquellos países que no representaban una amenaza para Estados Unidos y Europa. El acuerdo llevó a la creación de industrias textiles en países que previamente no tenían un perfil exportador en ese sector. Cuando un país llegaba al límite de su cuota, la producción era redirigida a otros países para satisfacer la constante demanda y las exigencias de los proveedores de los grandes mercados consumidores.

El sistema de cuotas dejó de existir como resultado de una decisión que se tomó, en el marco de la Ronda de Uruguay, que tuvo lugar entre 1986 y 1994. El AMF fue renovado en tres ocasiones, la última en 1991. De esta manera, la producción mundial de textiles en 1995 ascendió a 517 mil millones de dólares, mientras que en 1980 fue de 418 mil millones de dólares significando un aumento del 24%, mientras la producción mundial del vestido registró en 1995 un total de 336 mil millones de dólares, presentando el mismo dinamismo que la producción textil, asimismo se considera que hasta el año 2000 la producción mundial de ambas ramas permaneció constante (Organización Mundial del Trabajo, 2000, p. 3).

Sin embargo, en ese periodo, la distribución de la producción entre las regiones cambio considerablemente. Entre 1980 y 1995 la producción textil de Asia aumentó en un 97,7% y la de América en un 76,3%. En cambio, la producción Europea bajó en un 32,4%. Mientras que en 1980 la producción europea ascendía a un 53% de la producción mundial y la producción de Asia en un 27%, para 1995 la cuota de Europa había bajado al 29%, y la de Asia había subido al 44%; por su parte, la cuota de América subió del 18 al 25% en el mismo período (Organización Mundial del Trabajo, 2000).

De igual manera la evolución de la distribución regional de la producción del vestido fue parecida a la de los textiles. Entre 1980 y 1995 la producción de Asia aumentó en un 177%, mientras que la de América aumentó en un 67%. La producción del vestido en Europa, por otro lado, descendió casi un 13% durante este mismo período. Mientras que en 1980 Europa representaba el 48% de la producción del vestido, en 1995 su proporción había descendido al 26%. La cuota de Asia aumentó, pasando del 27% al 46% en este período, pero la de América presentó pocos cambios. Así, en 1998 Asia presentó por primera vez más del 50% de la producción mundial del vestido, hecho que ha venido manteniéndose hasta nuestros días.

En cuanto al comercio textil y del vestido se refiere, Asia y Europa occidental fueron las regiones dominantes. Hasta mediados del decenio de 1990, Europa occidental era el mayor exportador de textiles. En 1980 tenía cerca de un 53% de las exportaciones mundiales (incluido el comercio entre los países de la región) mientras que Asia tenía aproximadamente un 27%. En 1990 la proporción de Europa occidental era la misma, mientras que la de Asia había aumentado al 35%.

A partir de 1995 el acuerdo Multifibras quedó sustituido por el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATC), de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que estableció como plazo para el fin del sistema de cuotas el 1 de enero de 2005.

En los años siguientes al acuerdo, Asia se convirtió en la región líder, al registrar el 44% de las exportaciones mundiales de textiles, frente al 41% de Europa occidental en el año 1997. Durante todo el período de 1980 a 1997 las exportaciones de Asia se multiplicaron casi cuatro veces y media en comparación con el nivel de 1980, mientras que las exportaciones de Europa occidental aumentaron algo más del doble.

En 1998, el valor de la producción mundial de textiles fue de 485 mil millones de dólares, la proporción de Asia bajo hasta el 40,2%, y Europa pasó de nuevo a ser

el principal exportador, con un 44% del total mundial, debido a la crisis financiera registrada en esa región.

Para el año 2001, las exportaciones textiles Asiáticas representaron el 4.3% de las exportaciones totales de mercancías y el 5.3% de las exportaciones totales de manufacturas de la región, según datos de la OMC.

Con el ingreso de China a la OMC el 1 de enero de 2002, la industria textil y del vestido dio un vuelco importante, ya que este país pasó a ser el principal productor y exportador, convirtiéndose en el jugador más competitivo de la industria y fortaleciendo la posición de la región asiática. De esta manera, China ha venido conservando la mitad de la producción global textil hasta el año 2007, con un incremento anual de un 17%.

Según estimaciones citadas por la Federación Internacional de Sindicatos (ICTFU), el sector textil y del vestido emplea a cerca de 40 millones de personas en el mundo (BBC, 2004), y representa el 6% del comercio mundial.

Finalmente, las estadísticas de la OMC, expresan un crecimiento de la economía mundial del 3.9% anual entre 2000 y 2004, así como un crecimiento en comercio mundial de textiles y prendas de vestir de 6.5% anual para el mismo periodo de tiempo, lo que expresa el desempeño favorable de esta industria. Por otra parte el Fondo Monetario Internacional (FMI), ha previsto que a partir de 2005 y 2010, la economía mundial vería un aumento de alrededor de 4,3% por año; asimismo, estas predicciones sugieren que en los próximos cinco años, el consumo mundial de fibras textiles y prendas de vestir tendría en aumento de un 6,5%, lo que se traduce en una importante expansión de la industria en la primera década de este nuevo siglo (Undécimo Plan Quinquenal de la República Popular de China, 2006).

Ante el nuevo panorama económico mundial, provocado por la crisis financiera en los Estados Unidos, se prevé que la industria textil en el mundo sea severamente

afectada, ya que este país representa el principal mercado de textiles y de productos confeccionados, para los países exportadores como China, India y México.

3.2 China: el impacto en la industria textil y de la confección

El desarrollo económico por cualquier medio, fue el objetivo fundamental de Deng Xiao Ping, por lo que alineó todas las reformas emprendidas con el solo objetivo de remover los obstáculos que limitaran o inhibieran el desarrollo de las fuerzas productivas, las cuáles deberían de dirigirse a crear una base tecnológica para el desarrollo futuro de la nación, asumiendo que las reformas constituirían una serie de políticas públicas que sumaran al objetivo inicial con las premisas fundamentales de estabilidad social y política.

Abandonar la premisa del socialismo y restablecer a las fuerzas productivas como eje fundamental en la generación riqueza, enfocando los esfuerzos del aparato del Estado para que estas crecieran a tasas nunca vistas en la antigua China, serian la única solución para la mejora cultural y material de la población.

El futuro que visionó Deng, determinó el rumbo y el objetivo por el cual habría que emprender los grandes cambios estructurales de la política y de la economía china. La claridad del rumbo y la determinación fueron sin duda el primer impulso para la construcción de una plataforma que ha soportado el crecimiento actual del dragón rojo.

La visión de Deng, se estructuró en una estrategia denominada de los tres pasos, en los cuáles, el primero de los tres consistía en responder a los problemas añejos de la población, siendo: brindar una adecuada alimentación y vestido a los ciudadanos; fue la meta inicial.

Abrirse al mundo global combinando la economía planificada con la economía de mercado e implementando las reformas estructurales necesarias, fue sin duda la

fusión de dos modelos encontrados y que dividían el mundo y las corrientes del desarrollo, llegando a declarar: “...en la medida en que cada sistema sirva a los propósitos de la nación, haremos uso de ellos. Si estas son socialistas; serán socialistas, si son capitalistas; serán capitalistas...” Esta declaración accionó los motores de un sistema encaminado a cumplir con el primer paso, siendo la reforma agrícola uno de los pilares fundamentales de la apertura en china y trayendo consigo los sistemas de producción familiar, que generó avances en la productividad y eficiencia en el manejo de la tierra y en la producción de alimentos (Oropeza, 2006. p. 14).

De la meta inicial del primer paso, se ha escrito mucho y es sabido la importancia de la agricultura en el modelo chino, sin embargo en muchos textos se ha omitido lo correspondiente a la promesa de dotar de vestido a la población y que hoy descartamos dentro de los estudios y análisis que hacemos sobre la industria textil china y que permiten entender porque esta industria, estratégica desde inicios de la reforma china, ha logrado alcanzar los niveles de crecimiento, eficiencia y competitividad, logrando ser el mayor productor del mundo.

La industria textil china, fue y ha sido un pilar tradicional de la economía china y de los más competitivos, debido a sus ventajas comparativas, la cual ha venido jugando un rol importante en la generación de empleo rural, acumulación de capital, ingresos por exportaciones, facilitando la industrialización y el crecimiento económico regional en china.

El hecho de que china produzca el 25% de la industria textil mundial y sea el mayor consumidor a nivel menudeo de productos textiles hace patente el potencial de esta área. Con más de 36,000 empresas dedicadas al sector textil (Levy-Dabbah, 2005. p. 86), China se ha configurado como el primer productor mundial de textiles. Las cifras estadísticas ponen en evidencia la evolución favorable del sector textil en los últimos años.

La posición dominante que china ha logrado establecer en el sector textil durante los últimos años está íntimamente ligado a los bajos costos de la producción local. Su ventaja comparativa radica esencialmente en una mano de obra barata. Además, las cargas sociales a cargo del empresario chino, como seguros y aportaciones a la seguridad social son prácticamente bajos en comparación con los de nuestro país. Igualmente, otros gastos de producción, tanto fijos (alquiler de locales) como variables (energía) también está muy por debajo de las tarifas norteamericanas, mexicanas o europeas, lo que implica un costo de producción final muy barato y explica la competitividad de los productos chinos (Levy-Dabbah. 2005. p. 87).

Tabla 10
Rentabilidad de compañías textiles en china en ingresos brutos:

Período	Ingresos totales de ventas (millones de dólares)	Ingreso promedio por empresa textil anual (millones de dólares)	Porcentaje de actividades promedio bruto por empresa o Joint Venture	Porcentaje de crecimiento de las utilidades	Porcentaje de las exportaciones en las ventas totales
1998	78,750. 12	3. 33	0. 863	0. 13	
1999	85,202. 4	3.6	13. 604	1. 92	
2000	100,474. 69	4. 25	29. 533	3. 35	54. 5
2001	104,048. 19	4. 4	25. 830	2. 98	56. 2
2002	120,774. 45	5. 11	33. 660	3. 36	60
2003	124,639. 15	5. 28	34. 73	3. 47	62
2004	168,138. 21	7. 14	46. 8	4. 67	64. 8

Fuente: Análisis realizado con información del Centro de Estadística del Consejo Nacional Textil de China y la Administración General de Aduanas de ese país.

Las exportaciones de productos textiles suponen una fuente fundamental de ingresos para el país, ya que éstas significan un 19% de las exportaciones totales. En relación con los cambios estructurales dentro del sector, el Centro de Estadísticas del Consejo Nacional Textil de China (CNIT) recalca la modernización de las formas de producción como objetivo primordial a corto plazo. Se pretende equipar a esta industria con la más moderna tecnología (digital, macromolecular, biotecnología) y aplicar las nuevas técnicas a cada una de las fases del proceso de producción.

El rápido y consistente crecimiento permitió que esta industria alcanzara en 2005 un total de 1979.4 billones de yuan, con un incremento de 137.4% respecto del año 2000 y un crecimiento anual de 18.9%; ocupando un total de 9.78 millones de personas en 2005, logrando un incremento de 32.5% respecto del año 2000 y un crecimiento anual de 5.7%, según datos no oficiales esta cifra se puede contabilizar en 19.6 millones de personal ocupado, lo que habla de la importancia en la generación de empleos en china.

El diseño y explotación de nuevas tecnologías en fibras, telas y productos ha venido incrementándose de manera significativa, con la finalidad de agregar valor a los nuevos productos textiles chinos, lo cual ha venido propagándose y aplicándose rápidamente. Explotándose nuevas fibras como el bambú, albúmina de huevo, fibras de poli sulfuro, entre otras, promoviendo el desarrollo de productos altamente competitivos y diferenciando toda la cadena productiva.

Asimismo, China se ha convertido en mayor comprador de maquinaria textil, proveniente de países desarrollados como Estados Unidos, Japón, Italia y Alemania, significando ya el primer país importador mundial de maquinaria textil, buscando a través del desarrollo tecnológico el incremento de la calidad de sus productos.

La experiencia histórica muestra como China avanzó de las formas más elementales de ensamble simple a la manufactura, al diseño propio y al desarrollo de maquinaria para los procesos textiles, demostrando que es posible el progreso industrial, pero que depende de la acumulación de un conjunto de capacidades sociales e institucionales.

Entre 2005 y 2006, la tasa anual de incremento de las importaciones de textiles y prendas de vestir del Canadá, los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) procedentes de China se redujo prácticamente a la mitad en cada uno de esos tres mercados. Las importaciones combinadas de textiles de esas tres economías

procedentes de China aumentaron el 41% en 2005, en tanto que en 2006 el incremento estimado fue del 15%. Pese a tan acusada desaceleración, la tasa de aumento siguió siendo dos veces más alta que la de importaciones procedentes de todas las fuentes (excluido el comercio entre los países miembros de la UE). Esta evolución de las importaciones parece indicar que el establecimiento de contingentes en los Estados Unidos y la UE en 2005 tuvo un efecto restrictivo en las importaciones de textiles de origen chino.

Asimismo, estas restricciones no tuvieron efectos evidentes en las exportaciones de textiles y prendas de vestir de China a todo el mundo, que en 2006 aumentaron el 25%, algo más que en 2005 que supuso una tasa del 21%.

En 2007 china exportó 141.600 millones de dólares en textiles y prendas de vestir entre enero y octubre, experimentando un crecimiento del 20,1% en ese segmento con respecto al mismo período del 2006. El total incluyó 95.610 millones de dólares en ropa y accesorios, un aumento del 22,9%, y 45.950 millones de dólares en hilos, telas, y otros productos similares, un incremento del 14,5%, manifestaron fuentes aduaneras.

Entre enero y octubre del 2007, china vendió 23.270 millones de dólares en textiles y vestuario a la UE, lo que significó una reducción del 0,4% con respecto al mismo período del año anterior, y 21.120 millones de dólares de esos mismos productos a Estados Unidos, con un incremento del 23,3%.

Del total de las exportaciones, las compañías privadas contribuyeron el 41,3%, es decir 58.470 millones de dólares, un aumento del 44,2%, mientras que las compañías de inversión extranjera representaron el 31,9%, 45.140 millones de dólares, con un crecimiento del 16,3%.

La Unión Europea, los Estados Unidos, Japón, y la región administrativa especial de Hong Kong, se mantuvieron como los cuatro principales destinos de los textiles elaborados en la parte continental de china.

Tabla 11
Producción interna de textiles desde el ingreso de China a la OMC

Producto	Unidad	Producción	Aumento %
Fibras químicas	Toneladas	9912000	20. 11
Fibras sintéticas	Toneladas	9151600	20. 74
Poliéster	Toneladas	5637600	12. 79
Tejidos de algodón puro	Mil millones de metros	11622	12. 01
Tejidos de fibras químicas	Mil millones de metros	5223	18. 33
Tejidos estampados/teñidos	Mil millones de metros	21087	18. 34
Lana	Toneladas	435800	2. 37
Tejidos de lana	Millones de metros	2710	3. 37
Hilados de algodón	Toneladas	8500000	12. 33
Seda	Toneladas	83300	13. 13
Seda estampada/teñida	Mil millones de metros	2722	29. 67
Telas sin tejer	Toneladas	108400	8. 53
Prendas de vestir	Mil millones de metros	8772	30.13

Fuente: Leavy-Dabbah con datos del Centro de Estadística del Consejo Nacional Textil de China (CNIT).

El consumo interno de textiles ha ido en aumento, según las estadísticas oficiales, de 2000 a 2005 el consumo medio de prendas de vestir chinas en las zonas urbanas y rurales aumentaron en 11,9% y 8,0% respectivamente. Asimismo, de acuerdo con la previsión de la meta establecida para el 2010 de duplicar el PIB del año 2000, en los próximos años, se espera continuara aumentando en un ritmo rápido. Además, la demanda del mercado de textiles para el hogar continúa aumentando en tanto que se incrementa el mercado de bienes raíces y el turismo. De igual manera, este crecimiento se explica por el uso de textiles en otros sectores como la industria automotriz, la construcción, la salud, la conservación del agua, la agricultura, el transporte, las fuentes de energía y otras industrias conexas. Se prevé que para 2010, el consumo de fibras industriales textiles alcanzara alrededor de dos millones de toneladas más que el año 2005 (onceavo Plan de la Industria Textil China. 2006).

La industria textil china está luchando para desarrollar la propiedad y el posicionamiento de marcas, lo cual representa la principal fuente de ganancias.

Aunque, en los últimos años China ha obtenido enormes excedentes de manera persistente, no le ha significado enormes beneficios. De hecho, los expertos explican que los exportadores y los fabricantes de productos textiles obtienen sólo alrededor del 10% de los beneficios, mientras que el resto va a los importadores y propietarios de las marcas. Así, los analistas recomiendan que los comerciantes nacionales deban construir marcas y participar en actividades de promoción para que sean populares. Ellos creen que esta es la forma segura de hacer mayores ganancias y reforzar su punto de apoyo en la arena internacional.

De igual modo, el desarrollo de la comunicación electrónica, la ingeniería biológica y los materiales avanzados han venido siendo la clave y los principales insumos de la industria textil de China. La innovación y el consumo de nuevos materiales textiles han venido creando un impacto significativo en la producción textil y en el consumo de nuevos materiales y nuevas aplicaciones como la agricultura, la salud, la construcción, la aviación, la navegación espacial y la defensa nacional.

Además, la investigación y desarrollo en proyectos de ingeniería biológica ha tenido fuertes efectos en el medio ambiente, las nuevas tecnologías de fibra verde y otras tecnologías de ahorro de energía son una de las principales tendencias en el desarrollo de la industria. Así, la industria textil china está logrando un continuo cambio en los procesos de producción y en sus diferentes productos. Además de la ampliación y uso de la tecnología de la información aplicada a la producción, la logística y la gestión a fin de establecer sistemas de respuesta rápida al consumo.

De esta manera, la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha manifestado que China controla la mitad de la producción global textil durante el año 2007, con un incremento anual de un 17%. Este impacto de China en el mundo ha llevado a países como Estados Unidos a tomar medidas como embargo de importaciones; a México a pedir salvaguardas para evitar la inundación del mercado; a Argentina a analizar posibles restricciones administrativas para impedir la invasión amarilla de ropa y textiles chinos. Otros países de éste hemisferio, entre ellos Colombia, que

en conjunto abastecían el 26% del mercado Estados Unidos, se han quedado con una participación entre 5 y el 8% de acuerdo con sus proyecciones. Por otra parte, países de Centroamérica y República Dominicana han mantenido su éxito a raíz de haber negociado la permanencia de sus preferencias en el mercado de Estados Unidos a través del Tratado Comercial entre Centro América, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA).

Por otra parte, las medidas antidumping y otras tales como los derechos sobre las importaciones impuestas por parte de la UE y Estados Unidos, ha añadido una problemática a la industria, derivada de una mayor penetración a sus mercados de exportación de otros países asiáticos como la India, Bangladesh, Pakistán e Indonesia y recientemente Vietnam y Camboya; aunado a los problemas internos del sector, como las cuestiones laborales, de calidad, los altos costos de las materias primas (petróleo y algodón) que aun no logra sortear y que representan el principal reto en los años por venir, derivado de las políticas y reformas iniciadas por el gobierno central en estos rubros⁴.

Asimismo, la reciente crisis financiera en los Estados Unidos y en el mundo, ha venido impactando a la industria textil china, principalmente a aquellas empresas orientadas al comercio exterior, las cuáles ha registrado cancelaciones de pedidos de los países desarrollados; por lo que se pronóstica para el año 2009 una contracción en las ventas y una reducción en la producción, siendo la excesiva dependencia a las exportaciones la vulnerabilidad de esta industria, según el Beijing Morning Post (2008).

3.2.1 Estructura de la industria textil china.

China ha sido el más grande productor de productos textiles en el mundo; dirigiendo su producción a mercados en masa a precios bajos o moderados; asimismo está dando el brinco para desarrollar productos de alta calidad de marcas internacionales y ahora nacionales de alta costura.

⁴ El Gobierno ha reducido los apoyos fiscales a las exportaciones y ha restringido la actividad crediticia para dirigir las inversiones hacia sectores más eficientes y de mayor valor.

La industria textil china se encuentra concentrada en su mayoría en la región costera. Dicha concentración continuó después de la introducción de reformas de mercado debido a la experiencia de la región en el manejo de la producción de ropa, su relativamente conveniente transportación y comunicación, buena infraestructura y economías externas de escala, tales como fácil acceso a instituciones financieras, compañías comerciales y agentes exportadores. La siguiente área de concentración de esta industria es la región central:

Esta distribución geográfica se rige por los siguientes factores (Gu Quin. 2000):

1. En el área de la costa se producen mayoritariamente prendas de vestir, textiles y fibras sintéticas, cuenta además con trabajadores calificados.
2. El área costera fue de las primeras áreas de apertura cuenta con zonas de desarrollo económico como Shenzhen, Zhubai, Haikon, Shanghai, Dalian, Qingdao y Xiamen.
3. La zona costera es una zona de alta densidad poblacional que cuenta con altos ingresos y mejor educación, así como mayor sensibilidad a los cambios de la moda, lo que ha representado un mercado interno importante.
4. La zona fue dotada de infraestructura, lo que ha hecho posible la atracción de inversión extranjera.

En 1978 casi todas las empresas textiles eran de propiedad colectiva y estatal, después de la reforma emprendida, la estructura de estas empresas evolucionó hasta convertirse en empresas privadas, colectivas, municipales y de copropiedad coexistiendo entre sí, dándose dentro de algunas de ellas la estructura de Joint Venture (mancomunadas) en la cual existe un socio extranjero y un socio nacional, las cuáles crecieron rápidamente en la década de los noventas llegando a contabilizar para 1995, 12,194 empresas en esta modalidad, contando con una participación de más del 30% en el total de las exportaciones (Tan-Han y Gu Quin. 1996).

Las diferencias regionales provocadas por el pujante crecimiento económico en las zonas especiales y en la región costera han impactado a las empresas textiles, debido al incremento en el costo de la mano de obra. Esta brecha salarial ha venido provocando dos fenómenos importantes; por una parte el traslado de empresas textiles a las regiones central y occidental y por otra parte la contratación de trabajadores de estas provincias que son llevados a la zona costera y viven dentro de las fabricas, representando reducciones importantes en el costo de mano de obra.

Las principales provincias productoras de textiles son: Guandong, Zhejiang, Jiangsu, Shandong, Shanghai, Sichuan, Hebei, Liaoning, Hubei, Fujian, Henan, Beijing y Tianjin, siendo las provincias costeras las principales fuentes de la industria textil china.

Según el trabajo de Gu Quin-liag, en 1995 las empresas chinas mostraron la siguiente clasificación: el 50% son empresas grandes con más de 500 trabajadores, el 20% son medianas contando entre 200 y 500 trabajadores y el restante 30% son empresas pequeñas con menos de 200 trabajadores, lo que permite observar la estructura una industria dominada por empresas de gran tamaño, lo cual se pudo corroborar en la visita a diferentes fabricas de la provincia de Zhejiang durante el año 2007.

La evolución en términos de organización se dieron a partir de una industria tradicionalmente casera antes de los años cincuentas, previo a la reforma las empresas textiles estaban administradas por distintos ministerios gubernamentales, incluyendo el ministerio de la industria ligera. En el año de 1986, el gobierno central inició un esfuerzo para promover la integración de las empresas textiles y de la confección e incrementar la coordinación entre ambas, creando el Ministerio Textil. En el año de 1993 la China Nacional Textile Council (CNTC) reemplazó al Ministerio Textil, el cual, administraba al 40% de todas empresas textiles del país produciendo el 60% de la misma. En el año de 1998 se

fundó la Oficina Nacional de la Industria Textil tomando el lugar de la CNTC, actualmente la China Nacional Textile and Apperal Council (CNTAC), trabaja de manera conjunta con el gobierno delineando los planes de desarrollo para la industria, dentro de los planes quinquenales del gobierno central.

3.2.2 Shaoxing: Clúster textil de la provincia de Zhejiang.

Localizada en la costa este de China, justo al sur de Shanghai, Zhejiang es una de las provincias más prósperas de China. Es uno de los centros manufactureros más grandes del país, con ciudades como Hangzhou, Ningbo y Wenzhou, siendo líderes globales en la producción de un amplio número de productos.

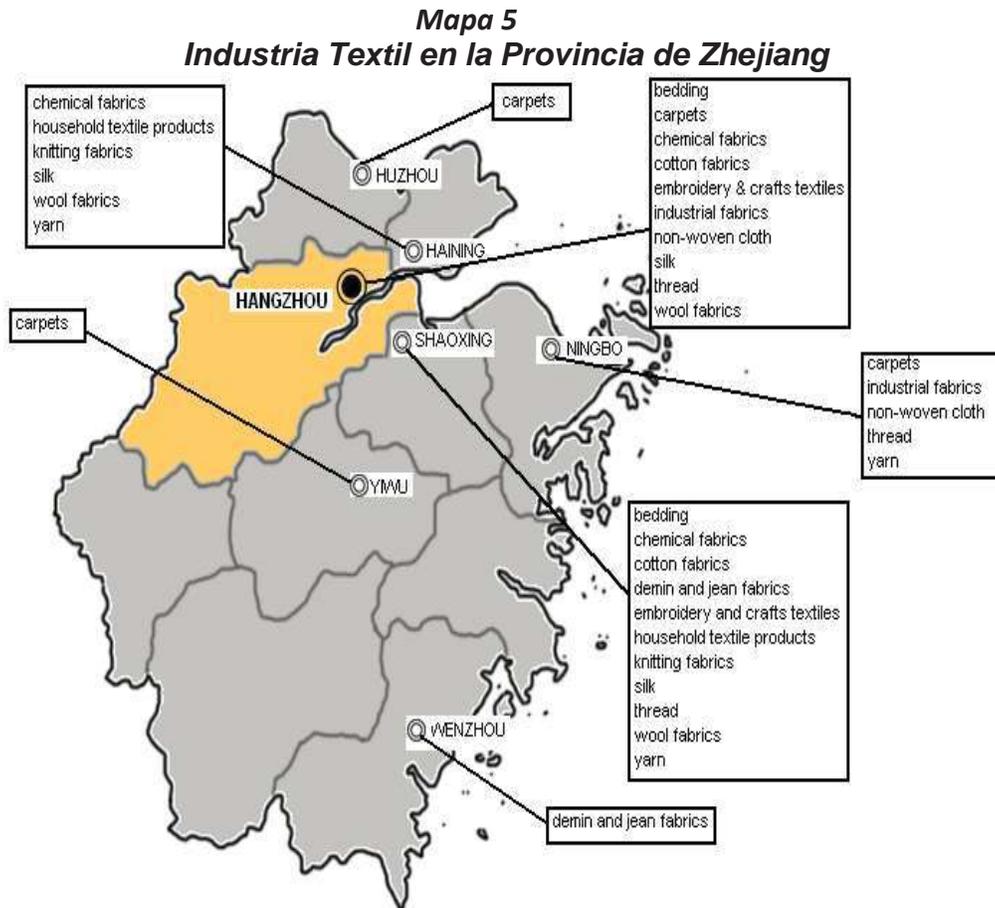
Las fábricas en Zhejiang son generalmente consideradas dentro de las mejores del país y esto se refleja en el gran número de productos manufacturados cada año, cifra que continúa creciendo año con año. Siendo la seda uno de los productos de exportación más populares, produciéndose hoy en día, en esta provincia, aproximadamente una tercera parte de la producción total nacional.

De los 20 principales mercados textiles en china la provincia de Zhejiang cuenta con 9 de los más importantes, siendo estos:

- Shaoxing China Light Textiles City en Shaoxing.
- Luqiao chinese daily-use commodity market
- Ruian commercial city
- Huzhou zhili textiles and embroidery market
- Hangzhou sijiqing garments market
- Luqiao small commodity market
- Ningbo light textile market
- Wenzhou commercial city
- Jianxing tongxiang puyuan sweater market.

El condado de Shaoxing, dentro de la provincia de Zhejiang, es uno de los centros manufactureros más importantes del país. El clúster del textil en el condado genera, por sí solo, el 20% de la producción nacional de tejidos y genera

anualmente unos 80 mil millones de yuanes. Shaoxing es conocido, dentro de la Asociación Industrial del Textil de China, como el “Condado Base de la Producción Textil de China”.



Fuente: Clúster de la provincia de Zhejiang (RPC)

Con la puesta en marcha del programa de apertura económica, en la década de los 80's, se marcó el inicio del esplendor de la industria textil en el condado, con el surgimiento de microempresas familiares financiadas por el gobierno local o bajo la modalidad de empresas de capital mixto. A partir de la década de los 90's la tendencia se inclinó hacia una privatización transicional promovida por el gobierno central a través del establecimiento de la zona de desarrollo económico de Keqiao, en el que se implementaron políticas favorables a la atracción de inversiones nacionales e internacionales, gracias a incentivos en materia fiscal y facilidades

para el establecimiento de empresas generadoras de tecnología y capital intelectual. Actualmente el 99.5% de las empresas de textil establecidas en el condado son de capital privado (China Business. 2007. pp. 184-187).

A mediados de la década de los 80's entró en funcionamiento el Mercado de Textil de Shaoxing, mismo que cambiaría de nombre en 1992 y se convertiría en lo que hoy se conoce como la "Ciudad de Textil de China", ubicada en el distrito de Keqiao. Después de 15 años de funcionamiento, la Ciudad del Textil de China es el más grande centro de comercio de textil en toda Asia, cubriendo un área de 492 kilómetros cuadrados, en los que se encuentran 19 mercados del textil, 1 mercado de materias primas de textil y 5 de maquinaria textil; albergando 15,000 tiendas en las que se emplean 40,000 personas. La Ciudad del Textil recibe 70,000 visitantes y ventas por alrededor de 2 millones de metros de tela diariamente⁵.

El condado de Shaoxing cuenta con 6,500 empresas de manufactura textil que producen 5.3 mil millones de metros de tela y 200 millones de piezas de prendas de vestir. En 2006 las exportaciones de la industria produjeron 4 mil millones de dólares. El condado genera por sí solo el 7% de la producción nacional de telas. Únicamente el Distrito de Shengzhou dentro del mismo condado produce el 85% de las corbatas de toda China, representado a su vez un tercio de la producción mundial (China Business. 2007. pp. 184-187).

El desarrollo económico del condado se planeó de manera sistémica, considerando la tradición textil de la región (Dinastía Tang, 618-907 D. C.), el fácil acceso a puertos y creando un entorno favorable a la industria textil con el apoyo de institutos gubernamentales y descentralizados como el Instituto de Zhejiang para el Condado de Shaoxing, la Universidad de Zhejiang, la Oficina de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Zhejiang y el Instituto de Investigaciones Tecnológicas de Zhejiang⁶, cuyo objetivo principal es el de crear una plataforma

⁵ <http://www.tdctrade.com/imn/03121803/textiles015.htm>

⁶ www.housestextiles.com/information_show.asp?id=1262

de innovación industrial del textil. Lo cual permite observar el desarrollo alcanzado a través de la vocación productiva de la región conjuntado con el accionar de las instituciones del Estado.

El condado de Shaoxing integra clúster especializados como el pueblo de Datang, considerado el poblado de los calcetines, donde se producen anualmente 6.500 millones de pares de medias. Shengzhou, clasificada como capital de las corbatas, dispone de un valor anual de producción de 300 millones de unidades, ocupando un 80% de la totalidad del país y un 33% de la mundial. Así como el pueblo Songxia de Shangyu, que es el mayor centro de producción de paraguas vendiendo a 28 países y regiones, con un ingreso por ventas anuales de miles de millones de yuanes (Xinyi Wu, 2004).

El condado cuenta a su vez con la China Internacional Textile Expo (CITE), una feria internacional especializada encaminada a promover el comercio internacional de la industria textil local. La feria toma lugar dentro de la Ciudad de Textil de China, en el distrito de Keqiao, en el mes de octubre. La exhibición principal comprende 1,200 stands divididos en 5 áreas específicas de la industria: maquinaria textil, materias primas, telas, blancos y accesorios.

El mercado textil de Shaoxing, es el precursor de la Ciudad Textil China, comenzó como una calle de venta de telas, a mediados del decenio de 1980; se cambió a su actual nombre en junio de 1992 con la aprobación del gobierno. Después de más de 15 años de funcionamiento, la Ciudad del Textil de China ha pasado de ser el mercado de telas, en el centro de distribución de textiles más grande de Asia. La ciudad Textil es visitada por 70000 personas y vende un promedio de 2 millones de metros de tejido al día; el mercado también reúne a los productos procedentes de Japón, Corea del Sur, Indonesia, así como de otros países y regiones, sirve a la totalidad de China y sus países vecinos.

El mercado está estrechamente relacionado con diversas partes del país a través de sus 220 rutas de transmisión de carga. Cuenta también con un mercado textil en línea: www.chinatextilecity.com, que publica las cotizaciones de las telas que se venden en el mercado de manera semanal. Los clientes pueden hacer pedidos por internet sin llegar a pisar el mercado.

La zona cuenta con bancos, oficinas recaudadoras de impuestos y administrativas que ofrecen servicios para facilitar las solicitudes de licencia de negocios, registro de impuestos y otros trámites. El mercado también puede organizar el transporte internacional de contenedores, nacional multi-modal y de almacenamiento, entre otros servicios.

Entre sus similares de otras ciudades y provincias, las empresas textiles de Shaoxing han sido las primeras en reformar el sistema administrativo, dejando que la remuneración correspondiente quede determinada por la capacidad del personal y la eficiencia laboral, razón por la cual bajan el costo administrativo y activan el mecanismo de gestión y venta. Los empresarios de Shaoxing se atreven a marchar por delante de su tiempo, dirigiendo a los demás shaoxineses en la puesta en práctica de su tradicional superioridad (Xinyi Wu, 2004). El aguzado olfato y capacidad de previsión son dos características de la industria textil de Shaoxing. Ya en los primeros años de la década de los 90, las tejedurías de Shaoxing se empeñaban en usar telares sin lanzadoras y se convirtieron en las primeras en equiparse de esta nueva tecnología avanzada.

El ingreso de China a la OMC supuso para la industria textil del condado una serie de exigencias que van desde la mejora en los estándares de calidad de los productos terminados hasta el establecimiento de regulaciones en materia laboral, que propugnan por mejores condiciones de trabajo para los empleados, lo cual ha venido transformado la realidad de esta industria y de este clúster, por lo que los cambios que están aconteciendo repercutirán, sin duda, en la competitividad de la industria textil china y del propio país, los cuáles han quedado plasmados en el

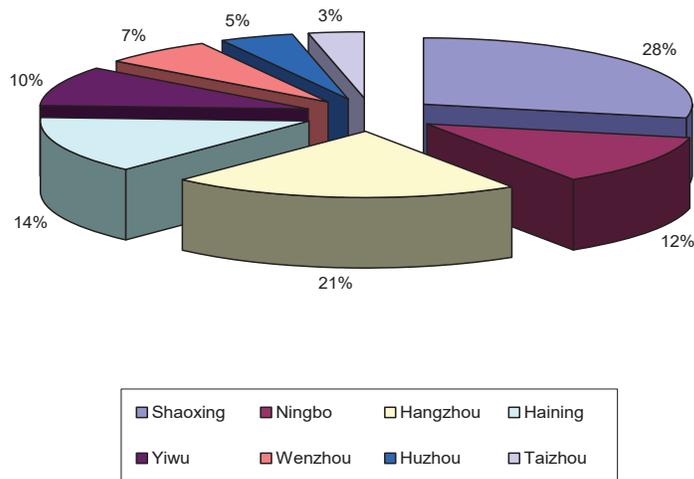
11^{vo} Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de China y que sin duda modificaran y afectarían al condado de Shaoxing, siendo algunas las siguientes (Navarrete. 2007 p.190):

- Llevar adelante la reestructuración de las ramas industriales en las que exista excedente de capacidad.
- Combinar medidas económicas, administrativas y legales para colocar las fuerzas del mercado al servicio de las empresas eficientes.
- Orientar el desarrollo del sector a través de política industrial, regularlo mediante la política crediticia y apoyarlo con recurso de política fiscal.
- Mejorar constantemente la planeación industrial.
- Hacer más estrictos los requisitos de acceso en lo que se refiere a la protección ambiental, la seguridad, la tecnología, el uso de la tierra y el consumo de recursos, controlando estrictamente la ampliación de capacidad.
- Proceder al cierre de industrias que hacen un uso dispendioso de los recursos, contaminan el ambiente o son incapaces de establecer condiciones de seguridad para la producción.

Asimismo, la Reforma Laboral ha marcado un cambio importante en la operación de esta industria y de esta región, lo que vendrá a impactar en los costos de la mano de obra y en las condiciones generales de trabajo. Al respecto en la primavera del 2006, el gobierno central sometió a consulta pública la Ley de Contratación Laboral, suscitando animados debates entre empresas extranjeras y nacionales. Dicha Ley fue aprobada en 2007, si bien aun no se sabe de su impacto, los análisis indican que la industria textil será de las que habrán de resentirla primeramente.

La primera fase de investigación de campo realizada en la provincia de Zhejiang, consistió en el conocimiento del clúster y la recolección de información del mismo, que como se ha descrito, siendo uno de los más importantes en el país, presentando la siguiente estructura:

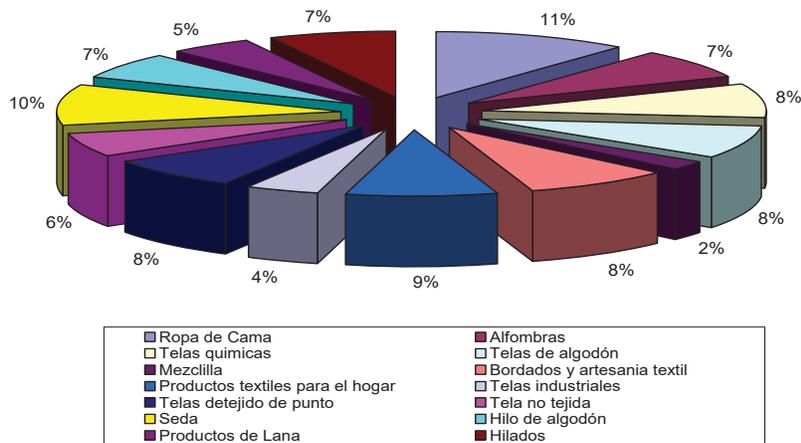
Gráfico 5
Distribución de la Industria Textil en la provincia de Zhejiang



Fuente: Elaboración propia con datos del China Textiles Manufacturer. 2008.

La industria textil en la provincia de Zhejiang se encuentra concentrada en 4 condados, los cuáles concentran el 75% del total siendo Shaoxing y Hangzhou los principales con el 28% y el 21% respectivamente, siendo las principales ramas: la de ropa de cama, seda y productos textiles para el hogar, representando el 30% del total, seguido de la producción de telas de diferentes tipos con el 34.1% y el de hilo con el 13.8%.

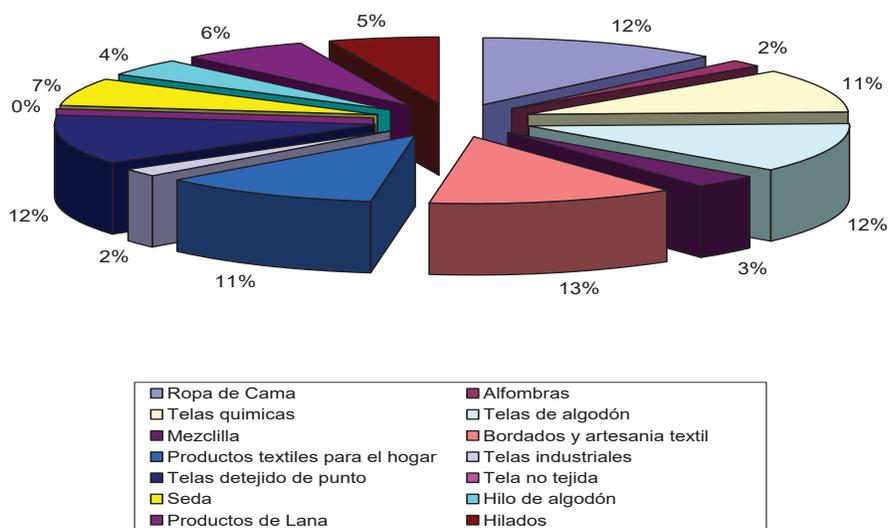
Gráfico 6
Distribución de la Industria Textil en la provincia de Zhejiang por Rama (excepto prendas de vestir).



Fuente: Elaboración propia con datos del China Textiles Manufacturer. 2008.

En lo que respecta al condado de Shaoxing, las principales ramas son: telas de tejido de punto, de algodón y químicas, bordados y artesanía textil, ropa de cama y textiles para el hogar, así como productos de lana, que concentran más del 75% de las empresas textiles excepto prendas de vestir. De los principales productos que se observaron se producen y comercializan son las cortinas, la tela y la ropa para toda la familia (no se encontraron registros al respecto del número de empresas existentes).

Gráfico 7
Distribución de la Industria Textil en el condado de Shaoxing



Fuente: Elaboración propia con datos del China Textiles Manufacturer. 2008.

3.3 La industria textil y de la confección en México

La industria textil en México, ha estado estrechamente ligada a la historia económica y social, esta industria ha jugado, junto con otras industrias de bienes de consumo, un papel dinamizador semejante al que tuvo en ciertos países hoy industrializados, en fases tempranas que precedieron a aquellas más complejas en que los nuevos ejes del proceso industrial fueron ya las fabricas de bienes intermedios y de capital. La industria textil no logró desde luego un nivel comparable al de los países altamente desarrollados, pero ocupó siempre un lugar significativo tanto en la producción como en el mercado de trabajo.

Los estudios sobre la evolución de la industria textil mexicana han sido hasta ahora bastante fragmentaria. Se han dedicado por lo general a una sola rama (más que nada al algodón) a ciertas ciudades en lapsos regularmente cortos. Algunos estudios habrá que destacar de gran utilidad y de cobertura nacional que abordan la década de 1920 y principios de 1930 con antecedentes en 1912, publicado por la Secretaría de Economía Nacional como obra anónima⁷. Otro es el de Hilary Heath, donde la autora estudia el sector textil tlaxcalteca en las décadas de 1950-1960, refiriendo ampliamente a sus antecedentes coloniales. El tercero es el de José Alfredo Uribe, sobre la industria textil en Michoacán, desde su modernización hasta el Porfiriato⁸. Otro estudio de gran importancia es el de Irma Portos⁹, que aborda la historia de la industria y su estructura hasta el umbral del TLCAN, así como otros autores que abordan la industria del vestido y de la confección como son Ma. Luisa González Marín, Miguel A. Rivera Ríos, Nadima Simón Domínguez e Isabel Rueda Peiro, y finalmente el Dr. Peter Dussell, que analiza el desempeño de la industria textil en el mercado estadounidense.

Para el caso de la región bajo estudio, habrá que destacar otros estudios e investigaciones, como la del Dr. Ulrik Vangstrup¹⁰, que estudia el desarrollo de la industria textil en Moreleón, Guanajuato y Villa Hidalgo, Jalisco, entre 1994 y 1998. Así como el de Fiona Wilson¹¹, en Santiago Tangamandapio, Michoacán, que estudia la estructura de los talleres textiles.

Dichas documentos destacan la importancia de la industria, la cual desde el siglo XIX, adquiere una creciente significación en la vida económica del país, según el

⁷ La industria textil en México. "El problema obrero y los problemas económicos," fue publicado por la Secretaria de la Economía Nacional, en el año de 1934.

⁸ La Industria Textil en Michoacán 1840-1910, Departamento de Investigaciones Históricas, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1983.

⁹ Pasado y presente de la Industria textil en México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Nuestro Tiempo S. A., 1992.

¹⁰ Collective Efficiency or Efficient Individuals? - Assessment of a Theory for Local Industrial Development and the Case of Regional Industrial Cluster in Mexico. Department of Geography and International Development Studies, Roskilde University of Denmark, 1999.

¹¹ De la casa al Taller, Colegio de Michoacán, 1994.

texto de Leticia Gamboa (1985), se afirma que los textiles mexicanos tuvieron en el Porfiriato su periodo de mayor prosperidad y productividad, cayendo en un estancamiento durante la fase revolucionaria, prolongándose hasta los años 30's, impactada por la Gran Depresión que azotó a los Estados Unidos.

Posteriormente con la introducción de los telares mecánicos y otros equipos, inició la etapa de modernización, con la cual la industria alcanzó nuevamente un gran auge durante el periodo de la segunda guerra mundial, bajo el impulso de la política cardenista que impulsó el mercado interno, así como la incursión de las empresas textiles en mercados de Centro y Suramérica.

Por otra parte la industria textil se concentró solo en algunas regiones del país, cercanas a los centros de consumos, siendo principalmente cercanas a la Ciudad de México, por lo que la industria floreció en los estados de Puebla, Tlaxcala, Morelos y el Estado de México.

Para el periodo de 1950-1960 se produjeron quiebres significativos al ocupar un lugar importante en la política industrial, la producción de maquinaria textil en México con el propósito de elevar la eficiencia y productividad, así como de reducir la dependencia tecnológica extranjera, se favoreció la modernización de la industria (Portos, 1992, p. 13). Sin embargo, la sustitución del telar mecánico por el automático y la introducción de nuevos equipos para hilaturas, así como el desarrollo de las fibras sintéticas, transformó por completo el panorama para las empresas nacionales, quienes tardaron en adaptarse a los cambios tecnológicos.

Otro fenómeno que influyó en el sector textil, pero de manera positiva, fue la llegada durante los años 60's y 70's de las maquiladoras, impulsando la ocupación y la introducción de mejoras en los procesos y en la maquinaria utilizada. Durante estos años, la industria abasteció solo el mercado interno, logrando pequeños excedentes de exportación; con la política de sustitución de importaciones, esta industria se vio favorecida por la protección del Estado, lo que trajo como

consecuencia una débil competencia en el sector. Así en el año de 1970 la industria textil representó el 15.2% del PIB manufacturero y así como el 18% del empleo (Nafinsa, 1983).

En esta década, se verificó el más importante proceso de transformación de la industria textil orientada a la sustitución de importaciones, comenzando a surgir grandes empresas de fibras químicas que operaban con apoyo estatal, que impulsaron la modernización, rompiendo el patrón semiartesanal de la mayor parte de la industria. Sin embargo, el encarecimiento de la materia prima (algodón), así como la baja capacitación de la mano de obra y la obsolescencia del equipo (especialmente en hilatura), no permitió la transformación de toda la industria (Márquez, 1994. pp.121-130)

A partir de que México comienza a abrir sus fronteras bajo la política de liberación comercial, la situación comienza a cambiar; industrias como la del algodón se ven afectadas, viviendo una profunda y persistente crisis; la de fibras sintéticas se enfrenta a una severa competencia no solo en el exterior, sino también al interior del país.

La prematura y unilateral apertura de las fronteras nacionales, mientras países como Estados Unidos, China y varios países Europeos, mantenían sus políticas proteccionistas; al margen de las diferencias en costos, calidad, niveles de productividad y eficiencia, fueron las causas principales que afectaron a la industria, durante las décadas de los años 80's.

A partir de estos años, la industria textil y de confección, paso por tres etapas: la primera, seguida de la culminación de la etapa sustitutiva en la que la industria presento problemas de crecimiento, relacionados con la deficiencia en la composición de sus insumos y bienes de capital y los índices de producción y empleo se contrajeron; la segunda etapa, dominada por el crecimiento acelerado de la importaciones y la reconversión productiva, en la cual el déficit comercial de

la industria alcanzó el máximo y ganaron una participación creciente en el mercado interno, pero a partir de 1992 el crecimiento de la exportaciones se aceleró minimizando el impacto de las importaciones, revirtiendo la balanza en superavitaria. Por otra parte, la reconversión fue caótica, impulsada por el Programa para promover la Competitividad e Internacionalización (PPC), que se vio afectado por la filosofía neoliberal, que proponía a las fuerzas del libre mercado, como el mecanismo esencial para hacer competitiva a toda la industria, significando la destrucción absoluta o relativa de la capacidad productiva y de conocimientos, lo que marginó a las empresas de las innovaciones, limitando su capacidad de competir frente a los sustitutos importados de mejor calidad y menor precio (Rivera, 2003, pp. 80-82).

La tercera etapa, que precedió a la firma de Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, se contextualiza dentro de una fuerte competencia con Asia y la Cuenca del Caribe, en la que los productores mexicanos, tendieron a integrarse a las cadenas globales de producción dirigidas por minoristas, comercializadoras y fabricantes de marca estadounidenses, significando un gran incremento en las exportaciones a ese país (Gereffi, 2000, p. 20). Con la puesta en marcha del TLCAN, la industria alcanzó a finales del siglo pasado, un crecimiento record, impulsado por las exportaciones al vecino del norte principalmente.

Sin embargo, este sector industrial, intensivo en mano de obra y declarado en innumerables ocasiones como un sector estratégico para el desarrollo nacional, ha resultado uno de los sectores más golpeados en los primeros años del presente siglo.

Durante el periodo 1995-2000 la industria textil y del vestido tuvo un notable desempeño, principalmente por el acceso preferencial de México al mercado de los Estados Unidos. Las exportaciones estuvieron basadas en la maquila de

simple ensamble, registrándose en el período 1995–2001 un crecimiento de 2.9 a 8.6 billones de dólares.

A partir del año de 1996 la industria manufacturera tuvo un desempeño importante impulsado por la industria textil y del vestido, debido sobre todo a la firma del TLCAN. En el año 1998, el PIB del país creció 4.8% respecto al año de 1997, en tanto que el de la industria textil y del vestido aumento 4.1% en el mismo período. Asimismo, las cifras al segundo trimestre de 1999, indicaban que el PIB del país creció 3.2% respecto al mismo período del año anterior y el de la industria textil y del vestido, aumentó 4.6%, las cifras definitivas de este sector, en la balanza comercial al mes de junio de 1999, tuvo un déficit de 222 millones de dólares, reflejando el destacado crecimiento de este sector en México durante los últimos años de la década pasada¹².

En ese periodo México había ganado terreno en diferentes sectores industriales, siendo uno de los más importantes el sector textil y del vestido, que en 1993 se ubicaba como el proveedor número cinco con un mil 796.7 millones de dólares, llegando en el año 2000 a ubicarse en el primer sitio con cerca de 9 mil millones de dólares y en el año 2001 con cerca de 8 mil millones de dólares¹³.

Este crecimiento importante del sector y su cadena productiva, resultaron estratégicos para el país por su importante contribución al empleo, generando la quinta parte del total manufacturero: aportando el 8% del PIB manufacturero y la exportación en más de 9 mil millones de dólares anuales. Además de que la industria textil y del vestido se convirtió en una de las más integradas en Norteamérica y en el país.

¹² Ver reportes de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, “Situación Actual y Perspectivas de la Industria Mexicana del Vestido”, 2002.

¹³ Ver reportes de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, “Situación Actual y Perspectivas de la Industria Mexicana del Vestido”, 2002.

La industria textil llegó a ocupar 182 mil trabajadores en diciembre del año 2000, 49 mil plazas más que en 1995, pese a ser una industria intensiva en capital; mientras que la del vestido pasó de 306 mil 100 trabajadores en 1995 a 640 mil en el 2000 aproximadamente, siendo un total de casi 822 mil trabajadores en el total de la cadena (Secretaría de Economía con datos del IMSS).

Asimismo al mes de diciembre del 2001 se contó con el registro de 917 empresas con inversión extranjera directa (IED) en la industria textil, esto es, el 4.0 % del total de las 23,110 sociedades con capital foráneo establecidas en el país. De 1994 a diciembre del 2001, las empresas con IED en la industria textil invirtieron en México 1,835 millones de dólares. Siendo la participación de la IED en el sector textil como a continuación se describe: Estados Unidos participaba con el 61.9% del total; Corea con el 13%; España con el 2.7%; China con el 2.7%; Canadá con el 2.3%; Reino Unido con el 2.1%; Colombia con el 1.9%; y otros países, con el 13.4% (Secretaría de Economía con datos del Banco de México).

En el año 2001 la producción textil y la industria del vestido en México representó el 7.1% del total del PIB manufacturero, registrando una contracción de aproximadamente del 10.1% con respecto al año 2000. Las exportaciones en el 2001 del sector textil y confección fueron de 10,168 millones de dólares. La industria ocupó el 2° lugar del total de las exportaciones de la industria manufacturera excluyendo las exportaciones de productos petroquímicos (Programa para la Competitividad de la cadena Fibra-textil-Vestido. 2003. pp. 23-35).

De acuerdo con el tipo de productos que generaron las empresas mexicanas, el 32.6% se dedica a la confección de prendas exteriores de vestir; el 22.8% a la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos; el 8.3% a la confección de otros artículos con materiales textiles, naturales o sintéticos; el 2.9% a la confección de ropa exterior para dama hecha en serie; el 2.4% a la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie; el 2.1% a la confección de uniformes;

el 2.0% a la fabricación de telas de lana y sus mezclas y en otras clases, el 26.9% (Estudio de Competitividad de la cadena Fibra-textil-Vestido. 2003. pp. 23-35).

En cuanto al tamaño de las empresas pertenecientes al sector textil y del vestido, el 82% son microempresas, el 10% son pequeñas, el 6% medianas y solamente el restante 2% son grandes, lo cual corresponde al contexto nacional donde el 98% de las empresas son MIPYMES. Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 22.5% de las empresas; en Baja California norte el 12.5%; en el Estado de México el 8.3%; en Yucatán el 6.8%; en Coahuila el 5.9%; en Puebla el 5.3%; en Chihuahua el 4.3%; en Tamaulipas el 4.1%; en Guanajuato el 3.8%; en Sonora el 3.7%; en Jalisco el 3.7%; en Aguascalientes el 2.8%; en Nuevo León el 2.6%; en Tlaxcala el 2.0%; y en otros estados el 11.7% restante¹⁴.

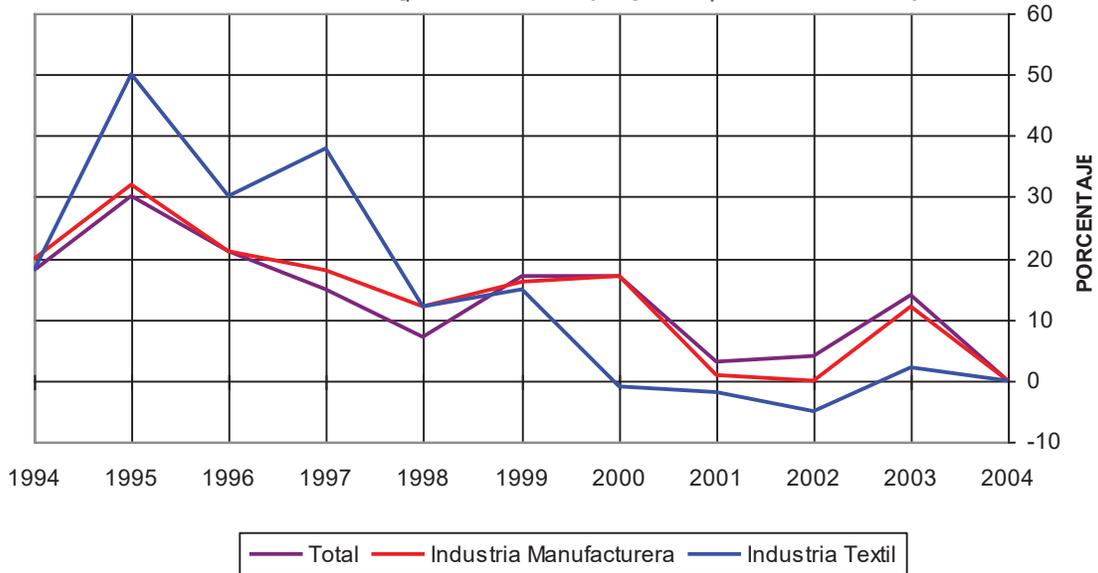
En el año 2001 el mercado de Estados Unidos representó el destino más importante de las exportaciones mexicanas de textil y de vestido, con 8,945 millones de dólares. Los principales productos exportados por México del sector durante el 2001 fueron¹⁵:

- En prenda de tejido de punto: camisetas y suéteres de algodón y fibra sintética; blusas y suéteres de fibras sintéticas.
- En tejido plano: pantalón de mezclilla y gabardina, pantalón de fibra sintética.
- Otros: sostenes y textiles para el hogar.

¹⁴ Ver reportes de la Cámara Nacional de la Industria del vestido, “Situación Actual y Perspectivas de la Industria Mexicana del Vestido”, 2002.

¹⁵ Ver reportes de la Cámara Nacional de la Industria del vestido, “Situación Actual y Perspectivas de la Industria Mexicana del Vestido”, 2002.

Gráfico 8
Evolución del Comercio Exterior Total de la Industria Manufacturera y de la Industria Textil y del Vestido (Exportación 1994-2004)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI): *Industria Textil y del Vestido en México 2004 y 2006*.

Desde 1995 hasta 1999 se registró un crecimiento casi constante de las exportaciones en 1.9 billones de dólares. Comparativamente al cierre del año 2000-2001 hubo un descenso del 15.8%. Dentro de las exportaciones totales del sector en el 2001, la maquila de confección de prendas de vestir representó el 55% (5.6 billones de dólares), mientras que las exportaciones de no-maquila representan el 29.3% (3 billones de dólares).

Hasta el año 2000 el TLCAN permitió el crecimiento del sector, pero la firma por parte de los Estados Unidos del CAFTA (Tratado Comercial entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos) con los países del Caribe y Centroamérica, sólo en el sector textil, significó que Estados Unidos diera a estas naciones los mismos beneficios arancelarios y de cuotas que a su socio del sur. Además, algunos países como República Dominicana, también con tradición

textilera, se convirtieron en paraísos de maquila, dando como consecuencia, menos comercio exterior con el vecino del norte y la fuga de empresas maquiladoras para las que México dejó de ser competitivo para la inversión.

Asimismo, el ingreso de China a la OMC afectó a países como México, ya que las exportaciones chinas de textiles y productos confeccionados se estimó crecería de 9.2 mil millones de dólares (mmd) en 1999 a 27.5 mmd en el año 2005 (OMC 2003).

La problemática que ha experimentado esta industria debido a los fenómenos del entorno internacional, ha representado una pérdida de competitividad como país, como sector y como empresa; agudizándose aún más debido a factores internos de la economía que durante el año 2001 y 2002, mantuvieron una desaceleración en su crecimiento.

Por otra parte, según el Programa para la Competitividad de la cadena Fibras-Textil-Vestido, el 58% del consumo total de prendas de vestir comercializado en México fue abastecido por el mercado ilegal, representado alrededor de 9 mil 400 millones de dólares al año de pérdida para la cadena textil, mientras que la producción nacional sólo representó 20 puntos porcentuales de la compra nacional de ropa, recursos que perdió el país y que se ha venido reflejando en la falta de creación de fuentes de empleo. Entre diciembre del año 2000 y septiembre del 2002 se estimó que la industria textil perdió 22 mil 128 empleos y la del vestido 103 mil 13, es decir un total de 125 mil 141 plazas laborales. Por su parte, la industria maquiladora de la confección perdió alrededor de 50 mil empleos desde diciembre del año 2001. Asimismo, en el año 2000 existían en México alrededor de tres mil empresas textiles y al cierre del 2002 se estimó sólo quedaban 2 mil, algunas con inversión extranjera, pero el proceso de cierre se continuó, al no elevar la capacidad competitiva de las empresas, de los productos textiles y de las prendas de vestir.

Los diversos resultados obtenidos en los diferentes estudios muestran que México como país ha perdido competitividad por el incremento de sus costos de producción especialmente salariales, de energéticos, combustibles, agua, apreciación del peso, etc. Asimismo, se señala que la cadena fibras\textil\vestido enfrenta problemas derivados del contrabando y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción en productos básicos (commodities), la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos; así como por deficiencias en la calidad y el servicio (Programa para la Competitividad de la cadena Fibras-Textil-Vestido. 2003. p. 3).

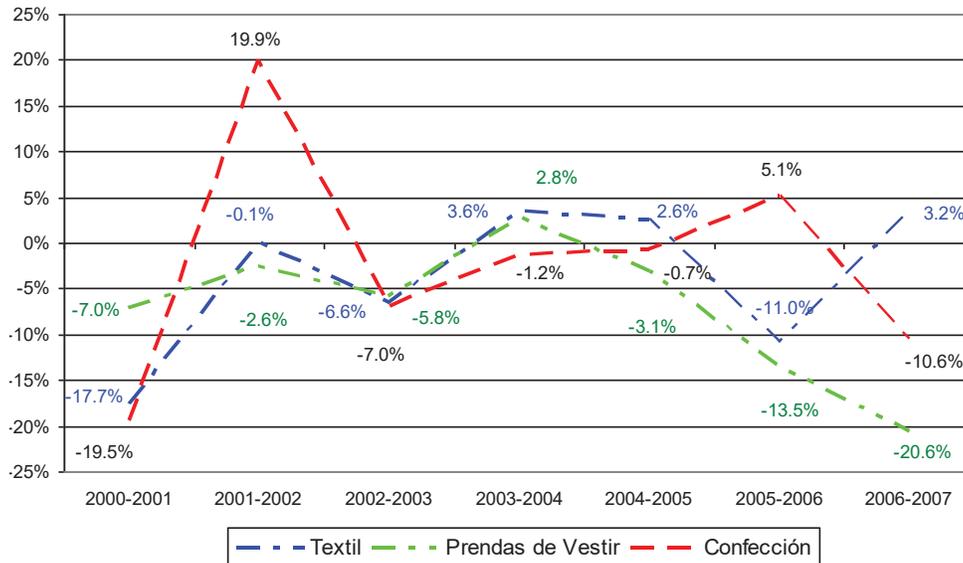
El programa elaborado por la Secretaria de Economía, arrojó las siguientes conclusiones (2003. pp.5-6):

1. El 58% del mercado nacional de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales.
2. El mercado formal de prendas de vestir se encuentra altamente concentrado: sólo 9 empresas realizan el 40% de las ventas de prendas de vestir.
3. Los precios puestos en los Estados Unidos están perdiendo competitividad a medida que los impuestos y aranceles para otros países se reducen.
4. Un alto porcentaje de las exportaciones involucra operaciones de ensamble en lugar de operaciones de paquete completo.
5. Alta concentración de productos básicos, con carente moda y diseño de las prendas.
6. Débil integración de los procesos productivos en la cadena de suministro.
7. Técnicas de diseño y mercadotecnia subdesarrolladas.
8. Costos de mano de obra y de operación altos.

A la fecha, la industria textil y del vestido, forma parte de la cadena productiva fibras\textil\vestido, está integrada por los eslabones de fibras químicas, textiles y

confección, representa en México el 6% del PIB, y emplea a 620,000 trabajadores, aproximadamente, siendo la cuarta actividad manufacturera más importante del país. Para la industria mexicana que fue golpeada duramente en el mercado interno por el contrabando, Estados Unidos ha representado su principal mercado, en el orden de 10 mil millones de dólares anuales. Asimismo, la industria ha perdido en el mercado interno una cantidad equivalente al año en contrabando proveniente de otros países, básicamente de Asia.

Gráfico 9
Exportaciones Textiles, Prendas de Vestir y Confección
(Tasa de crecimiento Anual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI): *Industria Textil y del Vestido en México 2004 y 2006*.

Según reportes de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido de 2000 a 2007 la cadena hilo-textil-vestido, ha perdido casi el 40% de su empleo y sus exportaciones a Estados Unidos cayeron en un 45% con una tasa de crecimiento promedio anual de -8.1%. De estas manera, la participación de México en la cadena hilo-textil-confección en Estados Unidos se desplomó del 13.22% en 2000 a un 5.7% en 2007 y convirtiéndose en el tercero en importancia después de China con un 32.97% y Centroamérica, y muy cercano a ser desplazado por Vietnam, Indonesia, India y Bangladesh (Dussel, 2008, p.6).

Tabla 12
Participación de la industria textil y del vestir en el comercio exterior de México
200-2004 (millones de dólares)

PERIODO	EXPORTACION				IMPORTACION			
	TOTAL NACIONAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA		%	TOTAL NACIONAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA		%
		TOTAL	INDUSTRIA TEXTIL			TOTAL	INDUSTRIA TEXTIL	
1998	117,459.5	106,550.4	9,844.3	9%	125,373.0	116,431.3	7,441.4	6%
MAQUILADORA	53,083.1	53,082.7	5,944.9	11%	42,556.7	40,154.7	4,292.6	11%
TRADICIONAL	64,376.4	53,467.7	3,899.4	7%	82,816.3	76,276.6	3,146.8	4%
1999	136,391.1	122,819.1	11,218.2	9%	141,974.8	133,182.3	8,729.0	7%
MAQUILADORA	63,853.6	63,801.9	6,992.3	11%	50,409.3	48,016.5	5,131.9	11%
TRADICIONAL	72,537.5	59,017.2	4,225.9	7%	91,565.5	85,165.8	3,597.1	4%
2000	166,454.8	146,497.4	12,519.8	9%	174,457.8	165,135.7	10,030.6	6%
MAQUILADORA	79,467.4	79,376.5	7,703.9	10%	61,708.8	59,956.2	5,849.8	10%
TRADICIONAL	86,987.4	67,120.9	4,815.9	7%	112,749.0	105,179.5	4,180.8	4%
2001	158,442.9	142,115.3	11,171.3	8%	168,395.5	159,408.5	9,739.9	6%
MAQUILADORA	76,880.9	76,759.8	6,920.8	9%	57,598.5	56,665.9	5,499.9	10%
TRADICIONAL	81,562.0	65,335.5	4,250.5	7%	110,797.0	102,742.6	4,240.0	4%
2002	161,046.0	143,203.1	11,028.8	8%	168,678.9	160,622.8	10,295.4	6%
MAQUILADORA	78,098.1	78,079.2	6,841.2	9%	59,296.0	59,069.3	5,597.2	9%
TRADICIONAL	82,664.6	65,123.9	4,187.6	6%	109,382.9	101,553.5	4,698.2	5%
2003	164,766.4	142,704.6	10,443.2	7%	170,545.8	160,975.4	10,068.7	6%
MAQUILADORA	77,467.1	77,438.6	6,614.8	9%	59,057.5	58,837.9	5,352.0	9%
TRADICIONAL	87,299.3	65,266.0	3,828.9	6%	111,488.6	102,137.5	4,716.7	5%
2004	188,626.5	160,580.9	10,648.8	7%	197,156.5	185,363.9	10,172.7	5%
MAQUILADORA	87,547.7	87,467.7	6,501.1	7%	68,433.5	67,940.2	5,207.9	8%
TRADICIONAL	101,078.8	73,113.2	4,147.7	6%	128,723.0	117,423.7	4,964.8	4%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI: *Industria Textil y del Vestido en México 2004 y 2006*.

La cadena participa en la actualidad con más de 400 mil empleos formales adscritos al IMSS de igual forma, la cadena hilo-textil en 2006 por primera vez generó un déficit comercial que llegó a casi 2 mil 400 millones de dólares como resultado de exportaciones estancadas y masivas importaciones de insumos para la cadena (Dussel, 2008, p. 6). Otras fuentes estiman que esta cadena genera 500 mil empleos directos y que del año 2000 al 2007 se perdieron 300 mil, lo que ha significado una pérdida de más del 60% (El Financiero, 2008, p. 14).

Tabla 13
Exportaciones textiles, prendas de vestir y confección (millones de dólares)

RAMA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	ENERO-MAYO	
								2006	2007
Textil	1,943	1,599	1,598	1,492	1,545	1,585	1,411	591	610
Prendas de vestir	8,427	7,834	7,628	7,188	7,390	7,163	6,195	2,549	2,024
Confección	917	738	885	823	813	807	848	369	330

Fuente: Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y Secretaría de Economía.

Así, una de las tradicionales actividades superavitarias de México desde 2006 se ha tornado deficitaria; las recientes tendencias como la caída de la demanda estadounidense y las experiencias de la recesión en ese país durante 2001-2003, donde China aumentó su participación desplazando a otros países como el nuestro, han incrementado la preocupación de los empresarios mexicanos del textil y de la confección.

3.4 Intercambio comercial textil y de la confección México-China

La única exportación de México a China en cuanto a productos textiles se refiere, es el algodón que ha venido creciendo de manera importante al pasar en solo 2 años de 8 a 481 millones de pesos, siendo el principal destino de las exportaciones mexicanas de algodón. Sin embargo nuestro país importó de los Estados Unidos 5,178 millones de pesos de algodón, evidenciando un desequilibrio importante en este producto pues las importaciones alcanzaron un total de 5,203 millones de pesos contra las exportaciones que sumaron 713 millones de pesos para el año 2005. En cuanto a los demás productos que integran la industria no se registran exportaciones al país de China, observándose que el principal mercado continua siendo los Estados Unidos en prendas de vestir, hilados y fibras.

Tabla 14
Exportación del algodón de México

País de Destino	2003		2004		2005	
	Volumen	Valor (miles de pesos)	Volumen	Valor (miles de pesos)	Volumen	Valor (miles de pesos)
Total	35,523.30	305,895.00	54,283.40	650,096.00	72,749.30	713,900.00
Alemania	1,310.10	3,004.00	2,749.70	7,920.00	2,064.00	5,946.00
Canadá	18.50	89.00	0.0	0.0	63.00	2,193.00
Corea, Rep. Popular de	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Corea, República de	196.30	2,106.00	962.70	12,178.00	595.00	6,655.00
Chile	168.70	2,249.00	143.70	2,256.00	15.40	49.00
China	813.90	8,356.00	6,515.90	79,168.00	42,405.80	481,797.00
Estados Unidos	12,659.80	70,349.00	10,238.60	86,407.00	11,812.20	74,494.00
Italia	54.20	445.00	0.0	0.0	93.70	1,170.00
Japón	8,267.60	107,904.00	6,129.40	68,479.00	7,694.80	49,899.00
Suiza	0.0	0.0	0.0	0.0	0.30	2.00
Tailandia	1,658.10	28,169.00	4,750.80	82,328.00	NS	NS
Otros países	10,376.10	83,233.00	22,792.60	311,360.00	8,005.10	91,695.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. *Industria Textil y del Vestido en México 2004 y 2006.*

Las importaciones de China a México presentaron cifras un tanto alarmantes, al pasar de 246 millones en el año 2000 a 2,044 millones de pesos en el 2005 en lo que respecta a tejidos de algodón; para las fibras sintéticas o artificiales las importaciones pasaron de 440 millones de pesos a 1,845 millones de pesos en el mismo periodo, convirtiéndose en ambos casos en el segundo importador de nuestro país. En cuanto a prendas de vestir en tejido de punto, el crecimiento significativo de las exportaciones se presenta a partir del año 2003 al pasar de 98 millones de pesos a 149 millones de pesos para el 2004 y a 164 millones de pesos en el año 2005, significando un crecimiento del 67% en solo 2 años, pero aun por debajo de países como Estados Unidos, España e Italia, así como de otros países y regiones asiáticos como Hong Kong, Taiwán, Tailandia y Corea.

En cuanto a prendas y complementos de vestir, excepto los de punto, China ha mantenido altibajos pues presentó un incremento considerable entre los años 2001 y 2002 impulsado por su acceso a la OMC, sin embargo este crecimiento en las importaciones ha venido disminuyendo, fluctuando en niveles aproximados a los 300 millones de pesos hasta el año 2005.

Tabla 15
Importaciones de México de prendas de vestir y complementos
excepto los de punto

País de origen	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	14,901,216	13,541,042	13,607,655	14,006,152	12,971,043	12,361,189
Brasil	4,625	7,865	20,529	23,540	23,934	34,068
Colombia	106,099	146,511	220,917	300,262	449,256	511,578
Corea, Rep. Popular de	2,536	9,527	7,146	6,757	2,347	5,033
Corea, República de	196,216	191,958	232,817	268,783	324,127	314,744
Chile	63,379	51,988	65,505	64,201	72,057	63,728
China	116,043	61,372	356,187	281,043	299,408	305,686
España	413,317	509,819	667,057	801,649	7,120,201	726,048
Estados Unidos	11,848,464	9,874,924	8,555,995	7,738,759	6,056,669	4,686,655
Filipinas	42,528	63,093	85,510	125,162	139,418	173,187
Hong Kong	652,638	676,381	981,911	1,419,415	901,648	1,121,922
Italia	222,650	368,652	449,958	542,470	554,152	546,458
Japón	6,947	7,342	8,320	2,825	6,544	15,225
Panamá	9,096	7,279	4,572	4,493	1,870	4,317
Tailandia	65,067	62,288	87,661	94,231	103,175	125,477
Taiwán	62,802	84,474	161,754	116,436	94,647	86,218
Uruguay	38,706	44,378	53,619	72,238	87,890	110,376
Zona Canal de Panamá	0	2,075	0	0	0	2
Otros países	1,047,403	1,382,040	1,648,197	2,143,888	3,133,700	3,530,467

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. *Industria Textil y del Vestido en México 2004 y 2006.*

Los desequilibrios en el intercambio comercial textil entre ambos países, así como el incremento de productos textiles chinos ilegales que entran al país, ha significado para la industria una pérdida del mercado interno, por lo que industriales han demandado al gobierno un ambiente de negocios confiable que les permita emprender la lucha por expandir el mercado y lograr acceso de sus productos en el exterior (El Universal, 2005).

Por otra parte y ante el vencimiento del Protocolo de Adhesión de China a la OMC, México, periodo en el que nuestro país había estableció cuotas compensatoria a

los productos textiles chinos hasta el 11 de diciembre de 2007, fecha en la que se eliminarían todas las medidas antidumping mantenidas sobre importaciones de productos originarios de China, el temor de la industria y la negociación del Gobierno Federal, se logró la firma del acuerdo en materia de Medidas de Remedio Comercial, entre México y China, firmado en la ciudad de Arequipa, Perú, el primero de junio del 2008, en el cual se establecieron los siguientes puntos:

- I. México deberá, a más tardar el 15 de octubre de 2008, revocar las medidas antidumping mantenidas sobre bienes originarios de China, a través de medios que tengan efectos legales, tales como Decretos Presidenciales y Decretos Ministeriales.
- II. Una vez revocadas las medidas, México podrá adoptar una medida de transición que deberá eliminarse progresivamente, de modo que queden completamente eliminadas a más tardar el 11 de diciembre de 2011, y la medida de transición no podrá ser prorrogada en circunstancia alguna.

Así, nuestro país publicó en octubre de 2008, el decreto mediante el cual se suben los aranceles a casi 600 fracciones arancelarias textiles y de la confección, después de eliminar las cuotas compensatorias y como medidas de transición, argumentando que: *“...la industria textil y de la confección son actividades tradicionales de la economía nacional generadoras de empleo directo e indirecto, de las cuales dependen numerosas familias; buscando disminuir el riesgo de un fuerte incremento de importaciones chinas y permitiendo a las empresas mexicanas fortalecer la competitividad y reconvertirse para responder a las tendencias del mercado, alentar la inversión y preservar la planta productiva”* (El Financiero, 2008, p.14).

3.5 La importancia de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur

La industria textil y del vestido según el censo económico de 2004, presentó los siguientes datos a nivel nacional:

Tabla 16
Industria textil y del vestido en México

<i>Nacional</i>	<i>Unidades económicas</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Producción total</i>	<i>Valor agregado censal bruto</i>	<i>Total de activos fijos</i>
Total nacional manufacturero	328718	4,198,579	2,732,718,051	927,987,255	1,258,435,455
Industria textil	4127	104,162	39,510,399	13,728,131	44,703,197
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	3248	28,829	9,975,986	3,211,512	12,432,346
Rama 3132 fabricación de telas	685	58,594	24,859,756	8,830,226	30,405,027
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles	194	16,739	4,674,657	1,686,393	1,865,824
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	4470	29,824	7,686,829	3,022,027	4,246,856
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	8883	39,844	5,758,501	2,414,453	2,596,022
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	2367	35,880	7,101,061	3,023,422	2,479,030
Rama 3152 confección de prendas de vestir	18453	400,648	65,513,576	30,966,750	14,699,966
Rama 3159 confección de accesorios de vestir	1609	7,492	934,459	452,534	483,438

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

De lo anterior, el 2.5% del personal total ocupado de la industria manufacturera, se encuentra ocupado en la industria textil; asimismo, el 1.45% aproximadamente de la producción total correspondió a esta industria, así como al valor agregado censal bruto. Por otra parte, fue la rama 3152 (confección de prendas de vestir) la que presentó un mejor desempeño.

Asimismo, a nivel estatal esta industria presentó los siguientes datos:

Tabla 17
Industria textil y del vestido en el estado de Michoacán

<i>Estado, sector, y rama de actividad</i>	<i>Producción bruta total</i>	<i>Part. %</i>	<i>Valor agregado censal bruto</i>	<i>Part. %</i>	<i>Total de activos fijos</i>	<i>Part. %</i>
Michoacán de Ocampo (16)	92,546,853		55,494,894		68,071,357	
Sector 31-33 industrias manufactureras	29,130,380	31.48%	10,340,975	18.63%	21,315,016	31.31%
Industria textil	1,348,345	4.63%	546,235	5.28%	736,495	3.46%
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	213,055	15.80%	66,893	12.25%	171,404	23.27%
Rama 3132 fabricación de telas	304,434	22.58%	121,138	22.18%	180,255	24.47%
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles	998	0.07%	729	0.13%	594	0.08%
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	15,637	1.16%	7,305	1.34%	4,595	0.62%
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	453,724	33.65%	170,904	31.29%	236,964	32.17%
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	26,934	2.00%	13,581	2.49%	16,528	2.24%
Rama 3152 confección de prendas de vestir	326,317	24.20%	162,477	29.74%	121,869	16.55%
Rama 3159 confección de accesorios de vestir	7,246	0.54%	3,208	0.59%	4,286	0.58%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

En lo que respecta al análisis de la industria textil y del vestido por estado, se puede destacar la participación de la producción bruta total de esta industria en el total de manufacturero, el cual correspondió a un 2.12% para el estado de Guanajuato y de 4.63% para el estado de Michoacán; en ambos casos mayor al promedio nacional, que fue de 1.45%.

Por otra parte, las ramas que mayor participación tuvieron en el valor agregado censal bruto en ambos estados fueron las ramas 3132 (fabricación de telas) y 3152 (fabricación de prendas de vestir).

Tabla 18
Industria textil y del vestido en el estado de Guanajuato

<i>Estado, sector, y rama de actividad</i>	<i>Producción bruta total</i>	<i>Part. %</i>	<i>Valor agregado censal bruto</i>	<i>Part. %</i>	<i>Total de activos fijos</i>	<i>Part. %</i>
Guanajuato (11)	270,219,910		103,321,400		124,080,601	
Sector 31-33 industrias manufactureras	183,029,346	67.73%	53,600,403	51.88%	66,415,792	53.53%
Industria textil	3,886,334	2.12%	1,889,189	3.52%	1,968,397	2.96%
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	123,374	3.17%	32,407	1.72%	86,399	4.39%
Rama 3132 fabricación de telas	970,229	24.97%	323,787	17.14%	627,538	31.88%
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles	89,080	2.29%	20,335	1.08%	25,347	1.29%
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	109,509	2.82%	54,575	2.89%	55,463	2.82%
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	124,030	3.19%	65,113	3.45%	131,466	6.68%
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	256,995	6.61%	118,174	6.26%	353,634	17.97%
Rama 3152 confección de prendas de vestir	2,071,016	53.29%	1,215,953	64.36%	653,703	33.21%
Rama 3159 confección de accesorios de vestir	142,101	3.66%	58,845	3.11%	34,847	1.77%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

Desde que los clásicos de la economía, especialmente David Ricardo utilizó la noción de las ventajas comparativas, aparecieron diversas explicaciones sobre el comercio interregional e internacional. El mismo Bertil Ohlin planteó que una de los determinantes principales del comercio entre las regiones de la ventaja que tienen estas, es la que se refiere a su especialización o vocación productiva. Él nos señala que cada región está mejor equipada para producir aquéllos bienes que requieren grandes proporciones de los factores relativamente abundantes en la región, y está menos adecuada para producir aquéllos bienes que requieren enormes proporciones de los factores que no existen o se dan en pequeñas cantidades dentro de las fronteras, evidentemente esto constituye una causa del comercio interregional.

Se puede decir que los factores que existen en una región no sólo se constituyen por los recursos de carácter natural sino por las condiciones de producción con que cuenta. Para algunas investigaciones y análisis es importante establecer el grado de especialización de una ciudad o región en determinadas actividades económicas. Es por eso que en los estudios de economía regional los modelos de base económica exportadora son los que nos permiten poder llegar a establecer cuál es el nivel o índice de especialización de una nación, estado, región o localidad.

Dichos modelos comienzan su análisis a partir de la premisa de que la especialización en la producción implica la exportación de excedentes o sobrantes, los cuáles facilitan obtener los recursos del exterior con el fin de poder financiar la compra de bienes y servicios que por sí misma no es capaz de crear la región. Asimismo en estos modelos se distinguen dos sectores: a) el no básico o interno; y b) el básico o externo.

El primer sector corresponde a aquel que se orienta a la satisfacción de la demanda interna o local; y el segundo, está integrado por todas aquellas actividades económicas que se dedican a la exportación es decir a la demanda externa.

Tabla 19
Industria textil y del vestido en el estado de Michoacán

Estado/rama	Unidades económicas	Personal ocupado	Valor agregado censal bruto
Michoacán de Ocampo (16)	141,543	466,512	55,494,894
Sector 31-33 industrias manufactureras	21,403	83,906	10,340,975
Industria textil	2,351	9,001	546,235
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	78	830	66,893
Rama 3132 fabricación de telas*		706	121,138
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles*		11	729
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	502	1,052	7,305
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	1,041	2,663	170,904

Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	41	281	13,581
Rama 3152 confección de prendas de vestir	665	3,322	162,477
Rama 3159 confección de accesorios de vestir	24	136	3,208

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

Tabla 20
Industria textil y del vestido en el estado de Guanajuato

Estado/rama	Unidades económicas	Personal ocupado	Valor agregado censal bruto
Guanajuato (11)	150,800	731,350	103,321,400
Sector 31-33 industrias manufactureras	17,813	223,352	53,600,403
Industria textil	1,591	25,646	1,889,189
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos	24	453	32,407
Rama 3132 fabricación de telas	53	2,534	323,787
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles	26	278	20,335
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	49	694	54,575
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	176	1,190	65,113
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	197	2,253	118,174
Rama 3152 confección de prendas de vestir	971	17,357	1,215,953
Rama 3159 confección de accesorios de vestir	95	887	58,845

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

El índice de especialización económica es de una gran utilidad, pues presenta una gran cantidad de variantes para su cálculo, ya sea a través del PIB que es el más común, o de la PEA (población Económicamente Activa), entre otros. Siendo una de ellas la comparación de los porcentajes de participación en los totales regionales de la rama de un sector. Tal comparación se puede llevar a cabo por sustracción o cociente. La construcción del índice de trabajadores adicionales (ITA) de una rama de una región determinada se presenta de la siguiente forma (Acevedo. 2005, p. 5):

$$ITA = \left(\frac{EX_1}{E_1} \right) - \left(\frac{EX}{Et} \right)$$

Donde:

ITA = índice de trabajadores adicionales

EX₁ = empleo de la rama x en la región 1

E_1 = empleo sectorial total de la región 1

EX = empleo de la rama x a nivel nacional

E_t = empleo sectorial total nacional

La cantidad de los trabajadores adicionales se puede contabilizar en porcentaje, si el índice es negativo la actividades es no básica o interna, si es positiva es básica o externa.

A continuación se presenta el ITA de las diferentes ramas de la industria textil para los municipios de Michoacán y Guanajuato.

Tabla 21
Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil
en los municipios de Michoacán (1).

Rama	Cuitzeo	Huandacareo	Morelia	Pátzcuaro	La piedad	Quiroga
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos			-0.03%	-0.32%		-0.96%
Rama 3132 fabricación de telas	40.36%		-0.77%	0.70%	-0.56%	
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles			-0.01%	0.39%		
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares	29.10%		-1.12%	-0.05%	-1.18%	19.03%
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	-3.05%		1.45%	-2.04%	-2.89%	-3.03%
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto			-0.33%	-0.20%	0.52%	0.04%
Rama 3152 confección de prendas de vestir	-0.01%	3.28%	-0.24%	-1.01%	15.59%	-3.70%
Rama 3159 confección de accesorios de vestir		2.47%	-0.11%		2.29%	

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

Tabla 22
Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil
en los municipios de Michoacán (2).

Rama	Santa Ana Maya	Tangamandapio	Uruapan	Zacapu	Zamora
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos			5.85%		
Rama 3132 fabricación de telas			3.35%		-0.69%
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles			0.04%		
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares			-1.14%	-1.18%	-0.93%
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir			1.02%	-2.99%	-2.77%

Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto		9.03%	-0.31%		0.59%
Rama 3152 confección de prendas de vestir	0.39%	19.64%	-2.06%	-3.11%	-2.05%
Rama 3159 confección de accesorios de vestir					

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

Tabla 23
Índice de Trabajadores Adicionales de la industria textil
en los municipios de Guanajuato.

Rama	Yuriria	Uriangato	Moroleón
Rama 3131 preparación e hilado de fibras textiles y fabricación de hilos			0.09%
Rama 3132 fabricación de telas		2.02%	0.82%
Rama 3133 acabado y recubrimiento de textiles		0.39%	0.80%
Rama 3141 confección de alfombras, blancos y similares		1.52%	0.19%
Rama 3149 confección de otros productos textiles, excepto prendas de vestir	0.65%	4.91%	8.12%
Rama 3151 tejido de prendas de vestir de punto	0.03%	9.71%	31.89%
Rama 3152 confección de prendas de vestir	5.12%	35.69%	25.74%
Rama 3159 confección de accesorios de vestir		0.18%	0.42%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

De lo anterior, se destacan la rama 3131 aun con un bajo índice resultó básica para los municipios de Uruapan y Moroleón; la rama 3132 que resulto básica para los municipios de Cuitzeo, Uruapan, Moroleón y Uriangato; la rama 3133 no presenta valores para considerarse básica en ningún municipio; la trama 3141 se reveló básica para los municipios de Cuitzeo y Quiroga; la rama 3149 sólo para los municipios guanajuatenses resultó básica con valores menores del 9%; la rama 3151 se reveló básica para los municipios de Santiago Tangamandapio, Moroleón y Uriangato; la rama 3152 se reveló como la más importante pues resultó básica para siete municipios siendo los más importantes Moroleón, Uriangato, Santiago Tangamandapio, La Piedad, Huandacareo, Santa Ana Maya y Yuriria; finalmente la rama 3159 que se reveló básica para los municipios Huandacareo, La Piedad, Moroleón y Uriangato, aunque con un porcentaje bajo.

En cuanto al análisis en la región de la actividad textil, esta produjo según el Censo Económico 2004, más de 1,321 millones de pesos, siendo el subsector 315

de fabricación de prendas de vestir el que mayor producción presentó con un 42% del total regional, seguido del subsector 314 de confección de productos textiles, excepto prendas de vestir que produjo el 32.5% y finalmente es el sector 313 de fabricación de insumos textiles que produjo el restante 25.5%.

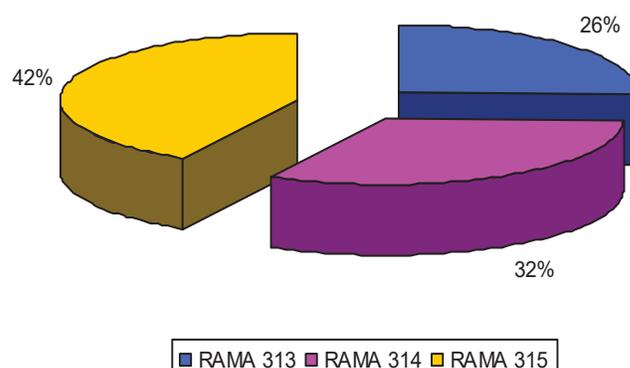
Tabla 24
Producción bruta total de la industria textil de los municipios que conforman la región.

Municipio	Producción bruta total (miles de pesos)			
	313 fabricación de insumos textiles	314 confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	315 fabricación de prendas de vestir	Total de la industria
Moroleón	40,623	22,062	258,915	321,600
Uriangato	67,706	17,940	101,812	187,458
Yuriria	0	272	10,152	10,424
Cuitzeo	179,659	650	1,537	181,846
Morelia	41,102	382,231	67,023	490,356
La piedad	6,182	662	104,786	111,630
Pátzcuaro	2,573	2,042	2,840	7,455
Quiroga	140	3,249	443	3,832
Stgo. Tangamandapio	0	0	7,088	7,088
Total de la región	337,985	429,108	554,596	1,321,689

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

A nivel local los municipios con mayor producción fueron los municipios de Morelia, Moroleón y Uriangato con poco más del 75.6% en el total regional, destacándose el municipio de Morelia que produjo 382 millones de pesos en el subsector 314 de confección de productos textiles, excepto prendas de vestir; de igual manera el municipio de Moroleón produjo 259 millones de pesos en el subsector 315 de fabricación de prendas de vestir; asimismo el municipio de Cuitzeo produjo casi 180 millones de pesos en el subsector 313 de fabricación de insumos textiles, siendo los municipios más importantes en cada subsector de la industria textil en la región.

Gráfico 10
Producción Bruta Total por rama de la industria textil en la región



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

En cuanto a la cantidad de empresas, la región cuenta con un total de 1544 unidades económicas, siendo el subsector 315 de fabricación de prendas de vestir la que más unidades económicas concentra con poco más del 57.7%, teniendo participación importante en la mayoría de los municipios que conforman la región excepto el municipio de Cuitzeo.

Tabla 25
Unidades económicas de la industria textil de los municipios que conforman la región.

Municipio	Unidades económicas			
	313 fabricación de insumos textiles	314 confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	315 fabricación de prendas de vestir	Total de la industria
Moroleón	23	82	405	510
Uriangato	11	34	232	277
Yuriria	0	0	21	21
Cuitzeo	0	111	0	111
Morelia	0	29	136	165
La piedad	0	0	48	48
Pátzcuaro	8	8	18	34
Quiroga		346	16	362
Stgo. Tangamandapio	0	0	16	16

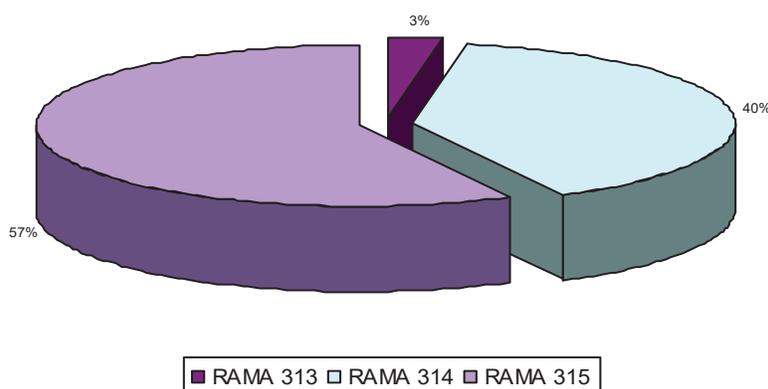
Total de la región	42	610	892	1,544
--------------------	----	-----	-----	-------

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

Por otra parte los municipios que más empresas concentran son los municipios de Uriangato y Moroleón con un total de 787 de los cuáles el 81% corresponden al subsector 315 fabricación de prendas de vestir. Asimismo el municipio de Quiroga presentó el mayor número de empresas que corresponden al subsector 314 de confección de productos textiles, excepto prendas de vestir siendo poco más del 56.7%; concentrando estos tres municipios el 73.4% del total de la unidades económicas de la región y siendo el subsector 313 el que menor número de empresas concentra con tan sólo el 2.7%.

Un análisis importante es el que se refiere a la absorción de personal ocupado, esto es, a la generación de empleo que aporta la industria en la región, este fue 7,911 empleos generados destacándose nuevamente el subsector 315 fabricación de prendas de vestir quien ocupa el 63% del total ocupado en la región, seguido del subsector 314 que ocupa 27.6% del total en la región y el subsector 313 que ocupa al restante 9. 4%.

Gráfico 11
Distribución de las Empresas Textiles en la Región por Rama



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

A nivel local el municipio de Moroleón es el que más personal ocupa con un 38% seguido de Morelia con un 18.13% y el municipio de Uriangato con un 14.5%;

asimismo el municipio que menos personal ocupa es el municipio de Santiago Tangamandapio con apenas el 1.11%.

Tabla 26
Personal ocupado en la industria textil de los municipios que conforman la región.

Municipio	Personal Ocupado			
	313 fabricación de insumos textiles	314 confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	315 fabricación de prendas de vestir	Total de la industria
Moroleón	120	346	2,542	3,008
Uriangato	64	127	955	1,146
Yuriria	0	8	94	102
Cuitzeo	323	239	31	593
Morelia	155	713	567	1,435
La piedad	8	10	644	662
Pátzcuaro	39	35	46	120
Quiroga	26	709	22	757
Stgo. Tangamandapio	0	0	88	88
Total de la región	735	2,187	4,989	7,911

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

A nivel de subsector, el municipio de Moroleón ocupa casi el 61% del personal ocupado en el subsector 315 de fabricación de prendas de vestir, asimismo los municipios de Morelia y Quiroga ocupan de manera conjunta el 65% del personal ocupado en el subsector 314 de confección de productos textiles excepto prendas de vestir, en el subsector 313 de fabricación de insumos textiles el municipio de Cuitzeo ocupó al 44% del total de este subsector.

Tabla 27
Valor agregado censal bruto en la industria textil de los municipios que conforman la región.

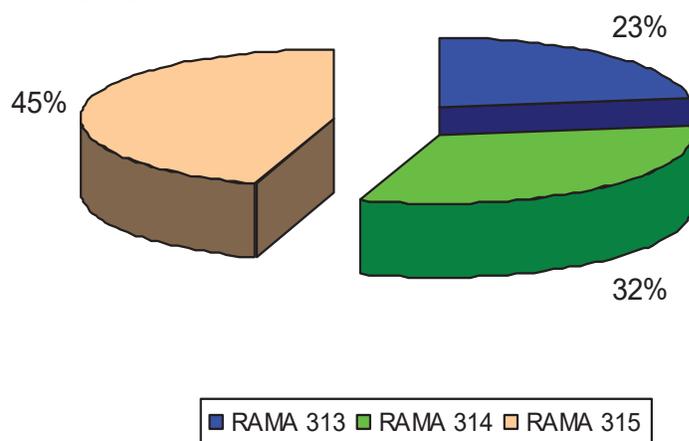
Municipio	Valor Agregado Censal Bruto (miles de pesos)			
	313 fabricación de insumos textiles	314 confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	315 fabricación de prendas de vestir	Total de la industria
Moroleón	8,401	14,312	107,880	130,593
Uriangato	19,523	10,927	39,892	70,342
Yuriria	0	230	2,162	2,392

Cuitzeo	78,940	189	685	79,814
Morelia	8,352	139,777	32,564	180,693
La piedad	3,509	475	48,964	52,948
Pátzcuaro	1,558	1,042	1,260	3,860
Quiroga	70	1,353	245	1,668
Stgo. Tangamandapio	0	0	3,518	3,518
Total de la región	120,353	168,305	237,170	525,828

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

El valor agregado censal bruto, es la expresión monetaria del valor que se agrega a los insumos en la ejecución de las actividades económicas y se obtiene de restarle a la producción bruta total el importe de los insumos totales, sin que se hayan deducido las asignaciones efectuadas por la depreciación de los activos fijos. Al respecto la industria en la región generó un total de 525 millones de valor agregado, siendo el subsector 315 de fabricación de prendas de vestir el que más importancia presentó al generar el 45% del valor agregado total en la región.

Gráfico 12
Valor Agregado Censal Bruto de la Industria Textil en la Región



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. Censo Económico 2004.

A nivel local se desatacan los municipios de Morelia, Moroleón y Cuitzeo los que más valor agregan, no así el municipio de Quiroga que es el municipio que menos valor agrega. Siendo Morelia el municipio que más valor agrega en el subsector 314 de confección de productos textiles, excepto prendas de vestir con un 83% del total del subsector, así como el municipio de Moroleón que agrega el 45.45% del total del subsector 315 de fabricación de prendas de vestir y el municipio de

Cuitzeo que agrega el 65.6% del total del subsector 313 de fabricación de insumos textiles.

CAPITULO 4. RETROSPECTIVA HISTÓRICA DEL DESARROLLO REGIONAL EN EL BAJÍO-SUR

El desarrollo regional en nuestro país tiene un larga historia, un sin número de proyectos y políticas en diferentes etapas de la historia, han sido puestas en marcha a lo largo del territorio nacional, para comprender la evolución de este fenómeno hasta nuestros días y con el objeto de fundamentar las bases para el trabajo empírico, así como, de establecer el marco descriptivo de la región bajo estudio, en el presente capítulo, se revisa de manera breve el desarrollo regional contemporáneo en México y en los estados de Michoacán y Guanajuato.

4.1 El desarrollo regional en México

En los últimos años, los aspectos territoriales y la geografía se han convertido en referentes fundamentales de los procesos socioeconómicos, tanto al interior de las propias naciones como a escala global.

Kenichi Ohmae señala que *“la unidad geográfica de la economía global es la región”* (2005, p. 39). Así, la recuperación de la dimensión territorial, no solo en el plano teórico sino en el de la realidad de las estrategias empresariales y las políticas públicas, es un hecho irrefutable. Al respecto, la política regional es entendida como la intención gubernamental explícita, para afectar una parte determinada del territorio, a fin de alcanzar objetivos y metas previamente establecidas, la política regional implica tres elementos fundamentales: el aparato gubernamental, la selección de instrumentos y la definición de la formas de actuar del mismo aparato de gobierno, con el que se busca dar respuesta a los desequilibrios regionales e incentivar los esfuerzos individuales de cada región para superar los atrasos existentes; en este sentido, se establece que dichos desequilibrios, surgen al momento que se reconoce que el libre juego del mercado ha tendido a concentrar el crecimiento económico en unas cuantas regiones.

El estudio de la dimensión territorial ha tenido una gran relevancia para el desarrollo de nuestro país, en los años 40's, el objetivo central de la política regional, era lograr una satisfactoria tasa de incremento en el crecimiento económico, mantener la estabilidad política, y alcanzar la justicia social, vinculados también a la redistribución o cambio en los patrones de asentamiento de la población y la localización de la actividad económica en el territorio nacional (Ornelas, 1992, pp.23-37).

A lo largo de la etapa de 1940 a 1970, la política regional tuvo como prioridades el impulso al desarrollo de las zonas relativamente más atrasadas del país, así como detener el continuo y desmedido crecimiento de la zona metropolitana de la Ciudad de México. Todo resultó ineficaz y contraproducente, pues se acentuó la concentración en la Ciudad de México y se priorizó el desarrollo industrial, sin importar la concentración espacial o el aumento de las desigualdades regionales, ni reparar en las futuras implicaciones de estos fenómenos, también se apresuró la tendencia a la concentración del ingreso y la propiedad de los medios de producción, características de toda forma de desarrollo del capitalismo.

En esta etapa el denominador común de la política gubernamental fue el de privilegiar el crecimiento industrial y nacional sobre el regional, pues se consideraba que el proceso mismo de crecimiento provocaría, por su propia dinámica y a medida que el producto fuera creciendo, una redistribución de recursos entre sectores, regiones y personas.

La intención del gobierno fue la industrialización a toda costa, con base en una estrategia desarrollista, sustentada en la sustitución de importaciones y consistente en buscar, tal como lo señala Unikel (Ornelas, 1992, p. 39): *“...una tasa de crecimiento del producto bruto interno elevada y sostenida a largo plazo mediante la concentración de recursos de capital para estimular el ahorro privado y las inversiones internas, utilizando la inversión pública para impulsar la formación de capital privado”*. Siendo los instrumentos:

- Control de precios, estabilidad en la tasa de cambio, elevados impuestos, así como prohibiciones y permisos a la importación.
- Inversión directa del gobierno en sectores definidos como estratégicos, tanto como de infraestructura física para la producción, circulación y distribución de las mercancías.

Se canalizaron recursos a las regiones con potencial agrícola, orientando la política regional a la generalización de las relaciones capitalistas con los recursos hidrológicos principalmente.

El inicio de la política de desarrollo regional tuvo como punto de partida las cuencas hidrológicas; con lo que se procuró la construcción de caminos, carreteras, fuentes de energía, sistemas de riego y comunicación, así como la de diversos soportes materiales necesarios para la reproducción del capital y de la fuerza de trabajo.

En 1947 se inició el primer proyecto de fomento económico que tuvo como objetivo directo el desarrollo regional, en función de la homogeneidad de recursos naturales, humanos y técnicos, con la idea central de planificar el uso de recursos hidráulicos y de contribuir al desarrollo integral de la región. La política de cuencas hidrológicas, cuya organización se basó en la creación de comisiones ejecutivas para cada cuenca fluvial, donde decidió actuar el gobierno, cuyo fin era ampliar la frontera agrícola, hasta el trópico húmedo (Ornelas, 1992, p. 42).

La creación de comisiones ejecutivas por cuencas hidrológicas inauguró los esfuerzos concretos de planeación y desarrollo regional, pero no cumplieron con los objetivos para los que fueron creadas. Estas comisiones no cumplieron las metas de industrialización y creación de áreas urbanas, aun cuando lograron poner en condiciones habitables zonas inhóspitas. Quizás la mayor falla de las comisiones, es que se pensó en adoptar un modelo de desarrollo regional de un

país desarrollado, sin considerar las características socio-económicas del nuestro, además de las condiciones políticas prevalecientes.

De 1966 a 1970, estuvo vigente un Plan de Desarrollo Económico y Social, sin embargo hasta 1970 solo se habían realizado acciones aisladas e implementando algunas políticas de planeación a nivel sectorial y nacional, sin tener como finalidad concreta el desarrollo regional, con la excepción de las cuencas hidrológicas.

Entre estos años de 1940 a 1970, desde el punto de vista de la organización del espacio, el norte de la República recibió sustanciales apoyos para el desarrollo de la agricultura moderna, orientada principalmente a la exportación hacia los Estados Unidos. Asimismo se observó una cierta industrialización a lo largo de la frontera norte, debido a la incipiente petroquímica. El modelo de desarrollo económico de este periodo no tomó en cuenta las necesidades regionales ni su problemática, salvo en las zonas de producción del sector primario que se subordinaban al proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Las acciones estatales buscaban preferentemente el crecimiento en vez de la distribución social del producto económico. Asimismo las consecuencias espaciales del modelo, observaron una aceleración sin precedente del proceso de urbanización (Hiernaux, 1999, pp. 107-123).

Este periodo se caracterizó, por políticas de carácter urbano-regional que siendo o no planteadas, tuvo como objeto estimular el crecimiento de las regiones menos desarrolladas del país y contribuir a la descentralización económico-demográfica de la Ciudad de México, resultaron fallidas y, lo que es peor, contraproducente. La prioridad principal fue el desarrollo industrial, sin importar la concentración espacial o el aumento de las desigualdades regionales, ni reparar en las implicaciones futuras de estos fenómenos (Garza, 199, p. 7).

Las acciones regionales y urbanas de todo el periodo, estuvieron claramente vinculadas al proceso de industrialización del país. Las acciones de modernización agrícola instrumentada, determinaron altos niveles de producción agropecuaria por encima del crecimiento de la población. Sin embargo esta política no se difundió de manera general en el territorio nacional, pues creó regiones privilegiadas; sentando las bases de la estructura dual del campo mexicano. Por otra parte, las acciones de industrialización orientadas al desarrollo regional en este periodo fueron poco eficaces. Aun cuando podrían haber contribuido al desarrollo regional de manera significativa, predominó su orientación al desarrollo global y sectorial. El PIB creció, en promedio anual, alrededor de 6%, los precios se estabilizaron, el país se urbanizó y se modernizó, la infraestructura en aquellas regiones donde el capitalismo se desarrollaba con mayor intensidad, provocó el atraso relativo de buena parte del país. El 10% de las familias mexicanas más ricas concentró el 39% del ingreso nacional, mientras que el 10% más pobre apenas obtuvo el 1.42%. El 61.5% de la población total vivían en condiciones de pobreza y pobreza extrema. El aparato industrial se encontraba deformado, desintegrado y desarticulado, debido a una política que lo sobreprotegió y lo hizo ineficiente frente a la competencia internacional. El campo agudizó su crisis por el abandono que se vio sometido y la sociedad civil quedó excluida de los asuntos nacionales (Ornelas, 1993, p. 162).

El binomio industria-ciudad fue determinante en los patrones regionales del país, en función de lo cual se diseñaron las políticas de fomento y la política como único instrumento para favorecer la rápida industrialización sustitutiva. Si bien este análisis alcanza su mayor aceptación entre los años 1958 a 1970, antes de esa época se tomaron decisiones fundamentales que reflejan una visión del desarrollo, basada en el crecimiento económico e industrial. Así fue como se determinó la creación de infraestructura carretera y ferroviaria para favorecer la expansión de las grandes ciudades de ese momento, el papel de la fuente de financiamiento asignado a la agricultura en favor de la industria, el expansión del sector paraestatal productor de insumos básicos para las ramas productivas que

comandaron el proceso de industrialización. Destacando que en este periodo la acción del estado en materia de industrialización fue dinámica y creciente, pues desarrolló la infraestructura básica.

A partir de los años 70's, el propósito fundamental fue lograr el impulso al crecimiento económico de determinadas regiones consideradas de alto potencial productivo, aunque en esa misma década, esta cambiaria hacia la desconcentración urbana, la reubicación de la industria y el aliento a la configuración de ciudades medias, donde debía absorberse el crecimiento poblacional. Al inicio de esta década se ponen en marcha programas de atención a zonas rurales; se alientan los mega proyectos tanto de polos de desarrollo turístico, industriales y cobra auge el programa de impulso a la creación de parques y ciudades industriales.

La piedra angular de esta estrategia fue la participación creciente del Estado en la implementación de un importante conjunto de obras de infraestructura. Durante este proceso, el Gobierno Federal establece una serie de políticas de carácter esencialmente sectorial dirigidas a estimular la industrialización y al sector agropecuario. Es a partir de este año 1970, cuando el gobierno de México tomó conciencia por la planeación nacional y regional. Al detectar crecientes trastornos sociales y problemas económicos; así como las disparidades regionales que se mantuvieron constantes e incluso aumentaron.

La política regional anterior a este año se aplicó fundamentalmente en las comunidades indígenas y en el desarrollo de las cuencas hidrológicas. A partir de ahí y hasta 1975 los trabajos del gobierno se ocuparon sistemáticamente del desarrollo regional. De 1976 en adelante los problemas urbanos fueron de mayor interés. Asimismo es a partir de 1970 que se encuentra una tendencia a conformar un sistema nacional de planeación en que se considera no solo el nivel global y sectorial, sino también el espacial; aunque en los hechos siguió predominando la lógica sectorial en la organización de la administración pública.

En este periodo de 1970 a 1976 se llevaron a cabo diversas políticas espaciales, en su mayoría leyes y decretos, así como la creación de comisiones de desarrollo regional, sin embargo la componente territorial sirvió de fundamento para que se desarrollara en los sexenios posteriores y para legitimizar la intervención social y política del Estado, más que para modificar radicalmente o siquiera progresivamente los mecanismos de estructuración del espacio nacional. El territorio sirvió pues, como tema para legitimizar al Estado. Asimismo se perdió la dimensión del territorio, al reducir a la actividad del Estado a promover los asentamientos humanos (Hiernaux, 1992, pp. 109-113).

La propuesta de las Naciones Unidas (ONU) en materia de desarrollo regional, fueron vaciadas al Plan Nacional de Desarrollo Urbano, debido al rechazo a evidenciar la responsabilidad de las políticas públicas anteriores y del sector privado, en la formación de un territorio tan dramáticamente desigual. Considerándose que el futuro de la economía mexicana se encontraba en las ciudades y la industria, más que en la búsqueda de un modelo equilibrado entre regiones y entre las ciudades y el campo.

La estrategia de desarrollo compartido en este periodo, consideraba establecer una política concreta en materia de planificación urbano-regional para alcanzar sus objetivos globales (redistribución del ingreso, creación de empleos, reducción de la dependencia externa y fortalecimiento del sector público).

En el gobierno de Luis Echeverría Álvarez, se intentó desarrollar una política explícita de desarrollo regional, que derivó en la creación de la primera Ley de Asentamientos Humanos como marco regulatorio e institucional de los procesos de planeación y ordenación territorial, urbana y regional (Olivares, 2007).

Para 1977, se reflejaba nítidamente el nuevo perfil urbano industrial del país y con base en el desarrollo alcanzado por las políticas territoriales del periodo anterior, se formaliza institucionalmente un sistema nacional de planificación. Las políticas

espaciales fueron recogidas del sexenio anterior, continuando con las transformaciones que habían empezado a surgir desde mitades del sexenio de Luis Echeverría.

El Plan Nacional de Desarrollo Urbano, fue sólo un conjunto de proposiciones tendientes a la redistribución de la población y de las actividades económicas en el territorio mexicano. No aparecen auténticas estrategias regionales relacionadas entre otras con el potencial de desarrollo que permitía el boom petrolero o con el apoyo a los puertos industriales, ni se mejoró sensiblemente con relación a su argumentación económica. Asimismo, no fue posible aplicarlo con todas sus consecuencias positivas por una circunstancia real: la falta de voluntad política; optándose por aplicar una serie de políticas aisladas que frecuentemente agravaron la problemática regional, favoreciendo a los grandes empresarios nacionales y extranjeros, a los agricultores situados en el sector comercializador y a los habitantes con ocupación productiva en los principales centros urbanos del país. El interés por las cuestiones regionales paso a un segundo plano, y se eliminaron los escasos instrumentos de desarrollo capaces de enfrentar la cuestión regional (Hiernaux, 1992, pp. 117-119).

En 1980 apareció el Plan Global de Desarrollo, considerado como el plan de planes, un documento de síntesis de los planes que lo precedieron cronológicamente, sin la integración detallada de las propuestas de los otros planes se hiciera aparente; sin embargo estos se realizaron sin base sobre indicadores generales, y se trató antes que todo de declaraciones de intención.

Con José López Portillo la concepción del desarrollo regional no logró instrumentarse, por el contrario, se fraccionó y operó en tres áreas distintas. La Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) impulsó una política territorial; la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) promovió convenios únicos de coordinación del gasto público con los gobiernos estatales así como la operación aislada de programas especiales por la Coordinación General

del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR) y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) (Olivares, 2007).

Con el decreto de la Ley de Planeación Democrática en 1983, en la cual la federación determina las grandes líneas de política y estrategias por medio de un Plan Nacional de Desarrollo, se encuentran instrumentos de estrategia donde se tratan las cuestiones de tipo urbano y regional; las cuáles se dividen en cuatro capítulos: la política económica general; el conjunto de políticas sectoriales; la política social y finalmente la política regional.

En la política regional el objetivo era: *“.....la descentralización que ha surgido como un reclamo vigoroso del pueblo mexicano a lo largo del territorio nacional; plantea la necesidad de llegar a una distribución geográfica más equitativa de los recursos y de la riqueza”*. Sin embargo el Plan no plantea el uso de los instrumentos económicos que maneja el Estado para promover el desarrollo regional más equilibrado; limitándose a repetir objetivos no muy nuevos en el discurso político. La política social apareció como una recopilación de declaraciones de intención que fueron emitidas desde varios sexenios anteriores. Otra vez se mantuvieron los planes en la separación de elementos de políticas parciales (ni siquiera sectoriales) donde el territorio aparece más como un elemento aparte y no como un soporte de las actividades económicas y del desarrollo de la sociedad mexicana.

La función regional se asignó a la Secretaría de Planeación y Programación (SPP), a nivel municipal el gobierno realizó los esfuerzos, más importantes de descentralización por medio de reformas constitucionales y fiscales, permitiendo a los municipios participar más activamente en la gestión pública en sus niveles de competencia. Sin embargo los efectos de las crisis mal resueltas y de los terremotos de 1985, centraron la atención sobre la Ciudad de México llegando inclusive a provocar una sincera manifestación de solidaridad de las regiones para

la capital; los sismos llamaron la atención sobre la necesidad de la descentralización, hablándose de un reordenamiento de la ciudad (Hiernaux, 1992, p. 121).

El país vivió profundas mutaciones económicas que modificaron paulatinamente el patrón de organización territorial anterior, que correspondía a una economía protegida, centrada antes que todo sobre el mercado interno. Las dos opciones de integración económica hacia la cuenca del pacífico o con el bloque del norte, amarrado por un acuerdo de libre comercio, plantearon diversos modelos de territorio.

La estrategia de recuperación económica propuso sustentarse ya no más en la actividad del Estado, sino en la inversión y el consumo privados. Comenzando así la franca decadencia del gobierno mexicano en todos sus órdenes. La disminución de la inversión, el creciente empobrecimiento de muy amplios sectores de la población; la caída vertical del consumo y la pérdida de poder adquisitivo del salario, acentuaron los rasgos de una sociedad cada vez más desigual, más diferenciada a su interior y entre las regiones de la República, en dos Méxicos (Ornelas, 1993 p. 165).

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se estableció como un conjunto de lineamientos generales para orientar el crecimiento económico en ese periodo y se presentaron algunas consideraciones con relación a la reorganización y reorientación de los factores geográfico regionales en la búsqueda del *“cambio y la identidad de la nación”*.

El régimen salinista partió de considerar, que en general, la modernización requiere de dos puntos fundamentales para su concreción:

1. El establecimiento y desarrollo de una nueva forma de producción industrial vinculada al mercado externo, desplazando el centro de gravedad de las

exportaciones de los productos primarios y el petróleo a las manufacturas (PND, p.17), y

2. La apropiación por parte del capital nacional y, fundamentalmente, extranjero de nuevos territorios que permitan apresurar y ampliar su ciclo de reproducción (PND, p. 110).

En términos territoriales, el reordenamiento territorial obedeció a la necesidad de ubicar la nueva actividad industrial y económica que demandaba la modernización, impulsando la infraestructura y los soportes materiales que permitían una más dinámica acumulación de capital (Ornelas, 1993 p. 167).

Era necesario pues, preparar al país para su inserción en el proceso de modernización mundial, que se caracteriza por la formación de bloques regionales y fomentar los corredores económicos regionales, por lo que se dispondría de la infraestructura instalada. Asimismo se pretendía la consolidación del crecimiento y desarrollo regional y urbano.

Para los aparatos gubernamentales mexicanos la adecuación de nuevas regiones y el énfasis en las ventajas comparativas, resultó esencial para llevar adelante la política de modernización. Con ello, se establecieron nuevas tendencias en el proceso de ocupación del territorio, que dejó de ser guiado por el gobierno, para obedecer fundamentalmente a las necesidades del capital privado (Ornelas, 1993 p. 168).

Las nuevas regiones de concentración, sobre todo las fronterizas del norte y las costeras, comenzaron a convertirse en centros de concentración del capital, en polos de atracción de fuerza de trabajo y en ciudades que padecen ya todas las desventajas de un crecimiento acelerado y sin control. Estas nuevas regiones de concentración capitalista en la República ofrecen algunas ventajas sobre las regiones de concentración tradicionales, en tanto que su necesidad de desarrollo las hacia tratar de ofrecer un mayor número de ventajas al capital.

Para 1990 el 86.9% de las maquiladoras, el 90.2% del personal ocupado y el 87.1% del valor agregado se localizaba en los estados fronterizos con Estados Unidos, que constituyeron el territorio privilegiado por los capitales foráneos para su implantación; apoderándose de los nuevos espacios abiertos a la producción. La población llegó en flujos continuos que rebasaron, con mucho, las posibilidades de ofrecer condiciones de vida más o menos decorosas. En otros casos, regiones consideradas con potencial turístico se convirtieron en enclaves del capital extranjero en el territorio nacional.

A partir de 1990 a la fecha la modalidad neoliberal en la ocupación del territorio mexicano se ha venido sustentando en el desplazamiento de los aparatos gubernamentales en el proceso económico en general y, en particular, de la regulación del uso del suelo y la explotación de los recursos naturales, por el capital privado (Ornelas, 1993, p.175):

- La intervención determinante del sector privado en la dotación de medios de consumo colectivo, ha significado la creciente marginación de los grupos de más bajos ingresos y la conformación de nuevos espacios regionales y urbanos acordes con esta política segregacionista.
- Por otra parte el fortalecimiento de la tendencia a facilitar al capital extranjero la ocupación de diversas partes del territorio, sobre todas aquellas más cercanas a Estados Unidos o que muestran algún potencial turístico; ha ido contribuyendo a la aparición de regiones nuevas que reconfiguran la geografía nacional.
- Por otra parte el esfuerzo encaminado a implantar un nuevo patrón de acumulación tendiente a procurar una más eficiente incorporación de la economía mexicana en la nueva división internacional del trabajo, significó un fuerte impacto territorial que ha acentuado las diferencias regionales conformadas a lo largo del desarrollo capitalista del país. El neoliberalismo pues ha hecho que predominen, en el proceso de crecimiento los intereses del capital privado

En consecuencia, aquellas regiones de nuestro país donde se impulsaron las actividades productivas centrales para el eje urbano-industrial son las que presentan los más altos niveles de desarrollo, comparativamente con aquellas regiones cuya base productiva es diferente pues quedaron al margen de ese proceso de modernización y, por tanto, sus niveles de desarrollo son más bajos.

Todo ello ha significado la profundización de las diferencias regionales y estatales en el país que ha llevado a la existencia de dos Méxicos: el del capitalismo moderno y relativamente desarrollado y el México del capitalismo atrasado, que sobrevive con la otra cara de la moneda capitalista; así como a una segunda frontera invisible entre el norte y centro norte de México, y el centro y sur del país.

Los 6 estados con muy alta marginación se localizan en la parte sur de la República. Asimismo, en las 9 entidades de alta marginación, predominan las del sur acompañados de los estados relativamente menos desarrollados del norte. Las entidades con mayor índice de analfabetismo están localizadas en el sur de la República, donde habita el 36% de la población nacional y concentran el 64% de todos los analfabetos.

4.1.1 La problemática regional en el México actual

En la estructura contemporánea las regiones y ciudades de México no son un mero soporte físico de personas y empresas; constituyen un factor de producción que se debe articular rigurosamente con las estructuras económicas y sociales, así como el desarrollo económico debe hacerlo con el proceso de urbanización. La simultaneidad de estos dos procesos explica la acelerada expansión del sistema de ciudades mexicanas en el siglo XX. En 1900 únicamente la décima parte de la población vivía en las ciudades, proporción que se elevó a dos terceras partes en el año 2000, lo que significa un universo de 59.2 millones de mexicanos urbanos.

Es necesario señalar que los procesos de urbanización han tenido consecuencias negativas, como la pérdida de identidad, la violencia y la inseguridad. Asimismo, la migración constante y persistente del campo a la ciudad es un factor claramente

identificado con el deterioro de la vida rural en todas sus vertientes: económica, familiar, social y comunitaria.

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, explica que estas desigualdades regionales se manifiestan muy nítidamente en los más de 2,000 municipios en que se divide el país, los cuáles presentan monumentales diferencias en su población. Por lo que esta cuestión debe ser considerada en el rediseño de las estrategias para la reordenación del espacio nacional, siendo estas:

1. La instrumentación de las políticas nacionales de desconcentración económica y demográfica; y
2. La adecuación de los órganos de gestión de los municipios y sus aparatos de planeación.

Continua señalando que las acciones de planeación en el ámbito regional deberán tener como objetivo central una estrategia que permita la competitividad internacional del sistema regional del país, a la vez que haga posible su incorporación al desarrollo.

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, estableció un programa que incluía un compromiso con las variables fundamentales de la economía, pero que asumía como premisa fundamental que para que la economía funcionara, deberían también estar en orden las variables fundamentales de una sociedad justa y humana: *“...la disminución de la pobreza, el incremento del capital humano, una mejor distribución del ingreso, la convergencia en el desarrollo regional y un mayor poder adquisitivo de los salarios”*. La política manifestó la búsqueda de un desarrollo regional equilibrado mejorando la infraestructura y estimulando la creación de empleos en las comunidades más rezagadas del país.

Sin embargo, la política de desarrollo social y humano que planteó la administración de Vicente Fox y que buscó incluir la cohesión social como uno de sus ejes fundamentales, buscando propiciar la integración social de sujetos

agrupados en asociaciones con distintos fines, construyendo modalidades que reforzaran el sentido de pertenencia sin menoscabo de su identidad; reivindicando el respeto a los derechos reconocidos y a los emergentes que se manifiestan de manera diversa en las distintas regiones, estados, ciudades, poblaciones, grupos y asociaciones del país, dando lugar así a un desarrollo regional equilibrado y acorde con el federalismo (PND 2001-2006).

En materia de desarrollo regional se plantearon acciones para promover el desarrollo regional equilibrado, creando núcleos de desarrollo sustentable; apoyando el desarrollo turístico municipal, estatal y regional; implantando programas de desarrollo social y económico en las fronteras norte y sur del país; estableciendo mecanismos de coordinación con los distintos niveles de gobierno y desarrollando programas para la instalación de empresas en las distintas regiones. Asimismo, planteó la transferencia de responsabilidades, atribuciones y recursos de la federación a las entidades federativas y municipios, como una redistribución del poder, en la medida que se fortaleciera a las autoridades tanto locales como municipales y acercando los procesos de toma de decisiones a la población, depositándolos en aquellas instancias de gobierno más inmediatas. Estableciendo que México necesitaba avanzar, con plena convicción federalista, hacia una coherente arquitectura de gobiernos, que reconociera su espacio a las autoridades locales y potenciara las oportunidades en las distintas regiones del país, bajo las premisas de subsidiariedad, solidaridad, resarcitoriedad, desarrollo regional equilibrado, unidad nacional y eficacia (PND 2001-2006).

En materia poblacional el Plan Nacional de Desarrollo, planteó la promoción de una política poblacional que contribuyera, mediante acciones de coordinación, programas de información y una amplia participación ciudadana, a hacer compatibles el crecimiento demográfico, la distribución territorial de la población y el desarrollo sustentable.

Sin embargo, hoy día en México contamos con ciudades y zonas que son comparables con las regiones más prósperas y con mejores niveles de vida del mundo, pero conviven también, con regiones y comunidades que son comparables con las más pobres y atrasadas del orbe. En buena medida, estos fenómenos de desigualdad se deben a que en México hemos vivimos un largo periodo de un federalismo centralista, que privilegia el desarrollo sólo de algunas regiones, en perjuicio de otras, asimismo el esfuerzo institucional realizado durante las últimas tres décadas para impulsar otras zonas del país, mediante la construcción y operación de diversas políticas públicas, ha sido insuficiente (Senado de la República, 2005).

De esta manera, se esperó cobrara relevancia el desarrollo regional, como una visión de largo alcance y de integración del país, de las potencialidades que ofrece cada región, de su vocación productiva natural, de sus fortalezas y también que reconociera los retos en cada una de ellas. En este sentido se planteó el desarrollo regional desde una perspectiva amplia, que permitiera establecer una política integral, federalista, incluyente y participativa y que involucrara a todos los actores posibles, tanto del sector público, como del privado y el social, convergiendo en la necesidad de una nueva planeación regional, en cuyo proceso coincidieran los distintos órdenes de gobierno.

Ante esta problemática, a finales del año 2005 el Senado aprobó el proyecto de la Ley General de Planeación del Desarrollo Nacional y Regional y reformó la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal, para impulsar una política de desarrollo regional de largo alcance (García, 2006), en el que se crearan las agencias para el desarrollo regional y un fondo para el mismo fin, para garantizar el financiamiento de los programas, acciones y obras que el gobierno federal y los estados acordaran para el desarrollo de las mesoregiones, decreto que se quedó en el tintero de la agenda legislativa.

Se esperaba, que las agencias operaran como organismos públicos descentralizados, ya que existía la posibilidad jurídica y presupuestal para que el ejecutivo federal y los gobiernos estatales aportarán los recursos financieros, materiales y humanos necesarios para su adecuado funcionamiento.

Asimismo el nuevo marco jurídico, buscaba institucionalizar los procesos de planeación regional, para concretar proyectos de mediano y largo plazo y permitiera establecer estrategias transexenales que consolidarán a las regiones de México y abrieran el camino para establecer como política de Estado el desarrollo regional.

Con la Ley General para el Desarrollo Nacional y Regional, se esperaba mejorar la asignación de recursos para el desarrollo regional (Art. 7, 54 Fracc. I, 61, 16 Transitorio), garantizar la participación de las regiones en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo (Art. 6, 1 Fracc. V, 2), y crear espacios institucionales de participación intergubernamental para el desarrollo regional (Art 3, 5, 23, 60).

Asimismo, esta Ley buscaba facilitar la participación ciudadana desde lo local, vigorizando a las comunidades regionales para que desarrollen sus capacidades y logren una mejora constante de su nivel de vida; el nuevo marco jurídico reconoce que el esfuerzo por lograr un desarrollo balanceado y con equidad debe partir de reconocer los desequilibrios y desigualdades entre las diversas regiones del país, impulsando así una política que procure el equilibrio regional en el ámbito económico y social.

Actualmente, el Senado creó la Comisión Intersecretarial para el Desarrollo Nacional y Regional, la cual estaría integrada por siete Secretarías de Estado y sería presidida por el titular de la dependencia que designe el ejecutivo federal. Esta instancia coordinaría las acciones del gobierno federal en materia de desarrollo regional, revisaría los acuerdos de desarrollo regionales, zonales y

metropolitanos y coadyuvaría con la Secretaría de Hacienda en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo.

En el actual Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012, se establece que el desarrollo de México no puede lograrse sin el progreso de cada una de sus regiones. Por lo que se requiere de una estrategia regional que permita afrontar los retos de empleo y bienestar de su población a todo lo largo del territorio nacional, promoviendo la competitividad en cada región y atendiendo a la vocación de cada una de ellas para explotar su potencial y una estrategia de equidad que permita atenuar o eliminar progresivamente las disparidades en los indicadores de bienestar social.

Siendo el objetivo de la actual política, el de superar los desequilibrios regionales aprovechando las ventajas competitivas de cada región, en coordinación y colaboración con actores políticos, económicos y sociales al interior de cada región, entre regiones y a nivel nacional; dejando claro la búsqueda de la competitividad regional como política de estado y argumentando como premisa fundamental la coordinación eficiente de todos los niveles de gobierno que constituyen cada región del país.

4.1.2 La regionalización mexicana

Las regiones económicas son un resultado histórico, un producto del desarrollo material de la humanidad que en sus distintas etapas las crea y modifica, consciente o inconscientemente, mediante actividades de producción, transformación, circulación y consumo de mercancías y, en general, el conjunto de acciones que realiza la sociedad en el medio natural. Los procesos sociales se combinan con los de carácter físico para conformar regiones económicas.

En muchos casos los límites de la región natural coinciden con los de la región económica, principalmente en países de menor desarrollo donde la influencia de la

naturaleza llega a ser decisiva, aunque no determinante, en la conformación regional, sobre todo en el nivel de las regiones medias o subregiones.

En México, las regiones económicas se clasifican de acuerdo a sus niveles espaciales, para su conformación se respetaron los límites políticos-administrativos. Existen dos formas básicas de definir las regiones: la primera a partir de la homogeneidad de sus variables, y la segunda, de acuerdo con su funcionalidad, o sea en cuanto a la forma en cómo se integran sus espacios urbanos y rurales, lo cual se refleja en la intensidad de la circulación del flujo de bienes, servicios y personas.

Tabla 28
Las regiones del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006:

Mesoregiones	Entidades federativas
Sur Sureste	Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán
Centro Occidente	Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas
Centro	Hidalgo, Distrito Federal, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala
Noreste	Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Tamaulipas
Noroeste	Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora

Fuente: México a través de sus índices. Aregional

La configuración regional actual atiende a diversas consideraciones y variables, para lo cual se presentan las diferentes regiones y programas que la administración federal a definido para el desarrollo de su política regional.

Tabla 29
La regionalización del Programa Nacional de Turismo 2001-2006

Playas			Ciudades		
Clasificación	Centro turístico	Total	Clasificación	Ciudades	Total
Integralmente planeados	Bahías de Huatulco, Cancún, Ixtapa-Zihuatanejo Los Cabos y Loreto	5	Grandes	Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey	3
Tradicionales	Acapulco, Cozumel, La Paz, Manzanillo, Mazatlán, Puerto Vallarta, Veracruz-Boca del Río y Tampico	8	Del interior	Aguascalientes, Campeche, Colima, Cuautla, Culiacán, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Hermosillo, León, Mérida, Morelia, Oaxaca, Pachuca, San Luis Potosí, Taxco, Tepic, Tlaxcala, Toluca, Torreón, Tuxtla Gutiérrez, Villahermosa, Xalapa y Zacatecas	38
Otros	Costa Alegre, Ensenada, Guaymas, Isla Mujeres, Puerto Escondido, Puerto Peñasco, Guayabitos, Rosarito y San Felipe	11	Fronterizas	Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali, Nogales, Nuevo Laredo, Tecate, Tijuana	9

Fuente: México a través de sus índices. Aregional

Tabla 30
La regionalización común para algunos Programas Sectoriales 2001-2006:

Región	Entidades federativas
1.	Baja California y Baja California Sur
2.	Sonora
3.	Sinaloa y Durango
4.	Michoacán, Estado de México y Morelos
5.	Guerrero y Oaxaca
6.	Chihuahua y Coahuila
7.	Nuevo León, San Luis Potosí y Zacatecas
8.	Jalisco, Colima, Guanajuato, Aguascalientes y Nayarit
9.	Tamaulipas, Querétaro e Hidalgo
10.	Veracruz y Puebla
11.	Chiapas y Tabasco
12.	Yucatán, Campeche y Quintana Roo
13.	Distrito Federal y Tlaxcala

Fuente: México a través de sus índices. Aregional

Tabla 31
La regionalización del programa de ordenación urbano y ordenación del territorio: sistema urbano nacional

Clase	Definición
Megalópolis del centro	Zonas metropolitanas y aglomeraciones urbanas en la región centro del país: Zona metropolitanas del valle de México Zona metropolitana de Puebla-Tlaxcala Zona metropolitana de Toluca-Lerma Aglomeración de Cuernavaca-Jiutepec, Cuautla, Pachuca y Tlaxcala.
Zonas metropolitanas	Son todas aquellas redes de ciudades donde los procesos de metropolización involucran a ciudades de México y estados unidos, o a ciudades de dos o más entidades federativas, así como aquellas grandes ciudades que tienen más de un millón de habitantes: transfronterizas: Tijuana, Nuevo Laredo, Ciudad Juárez, Matamoros. Interestatales: Monterrey-Salttillo-Ramos Arizpe-Arteaga; Tampico-Madero-Altamira; Torreón-Gómez Palacio-Lerdo; Puerto Vallarta-Nuevo Vallarta. Estatales: Guadalajara, León.
Aglomeraciones urbanas	Son las ciudades que han tenido procesos de expansión urbana hacia municipios adyacentes en la misma entidad federativa y tienen, en conjunto, una población inferior a un millón de habitantes.
Ciudades	Esté integrado por todas aquellas localidades cuya expansión urbana no ha sobrepasado los límites del municipio donde se localizan, esta clase se subdivide en 75 ciudades con más de 50,000 habitantes en 244 ciudades entre 15,000 y 49.999 habitantes

Fuente: México a través de sus índices. Aregional

Tabla 32
La regionalización para el caso de la agricultura rural del programa sectorial de agricultura, ganadería, pesca y alimentación.

Grado de marginación	Estado
Muy baja	Baja California, Distrito Federal, Nuevo León
Baja	Aguascalientes, Baja California Sur, Coahuila, Colima, Chihuahua, Jalisco, México, Morelos, Sonora y Tamaulipas
Media	Nayarit, Quintana Roo, Sinaloa y Tlaxcala
Alta	Campeche, Durango, Guanajuato, Michoacán, Querétaro, Tabasco, Yucatán y Zacatecas
Muy alta	Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, San Luís Potosí y Veracruz

Fuente: México a través de sus índices. Aregional

4.2 El desarrollo regional y la regionalización en Michoacán

La experiencia regional en Michoacán dentro de los grandes proyectos nacionales, como el de cuencas hidrológicas se remonta al año de 1947 cuando se estableció la comisión del Tepalcatepec para desarrollar la zona sobre una base integrada.

Los 18,000 km² de la cuenca comprendieron cuatro zonas geográficas distintas, la tierra fría, la tierra templada, la tierra caliente y la costa sierra. Dicha cuenca tenía en comparación con otras un efecto económico importante debido a la constancia de la corriente que eliminó la necesidad de construir grandes presas de almacenamiento para regular el abastecimiento de agua para electricidad y/o irrigación. Alrededor de este proyecto existían varias industrias artesanales de madera, de trementina. Asimismo dos fábricas textiles de algodón, hilados y tejidos, las cuáles fueron las primeras industrias de la cuenca que aprovecharon la energía hidráulica del río Cupatitzio (Barkin, 2001, p. 127)

Las cosechas comerciales de la tierra templada incluían aguacate y una pequeña cantidad de café, siendo la principal cosecha comercial la caña de azúcar. Desde que se estableció la comisión, la tierra caliente se convirtió en la zona con mayor importancia económica en la cuenca.

La Comisión Nacional de Irrigación calculó que en 1939 se irrigaban 4,550 hectáreas y durante los siguientes nueve años se dio irrigación a otras 10,000 hectáreas adicionales. El rápido desarrollo de la zona se vio obstaculizado por la falta de comunicaciones adecuadas así como por las condiciones generalmente insalubres (Barkin, 2001, p. 130).

Poco después que la comisión empezó a trabajar, la zona era mucho más agrícola, que la nación en general, tal como lo evidencian las cifras de la fuerza de trabajo. La industrialización de la tierra templada estaba más avanzada que la de otras zonas. La tasa de alfabetismo regional no era muy diferente al de toda la nación, pero el promedio de las zonas montañosas y la tierra caliente estaban por debajo del promedio nacional.

Sería injusto caracterizar a la cuenca en los años anteriores a la formación de la comisión como una zona estancada. Ya había ocurrido algún desarrollo y sin duda habría continuado sin la comisión. Por otra parte, había grandes zonas que estaban atrasadas económicamente, en tanto que el desarrollo del recurso más importante, la tierra fértil pero sin irrigación, era obstaculizado por las condiciones poco salubres y las malas comunicaciones, así como la falta de inversión en obras de recursos hidráulicos.

La comisión se formó teniendo como objetivo “...*el desarrollo integral de los recursos naturales de la región*”. Esta trabajó durante dos décadas y construyó obras a un costo de casi 400 millones de pesos. Esperando que estos gastos mejoraran las condiciones productivas en la zona y presentaran la infraestructura social para el mejoramiento de las condiciones de vida, la elevación de los niveles educativos y el desarrollo de comunicaciones más eficientes con el resto de la nación. En 1960 la Comisión del Tepalcatepec fue absorbida por una nueva organización, la Comisión del Río Balsas (Barkin, 2001, p. 130).

Los gastos principales eran inversiones económicas para irrigar nuevas zonas de cultivo en la tierra caliente y para mejorar y ampliar los sistemas de irrigación existentes en otras partes de la cuenca. Los gastos de irrigación y drenaje se complementaban con carreteras para llevar la creciente producción al mercado. También se promovió el desarrollo agrícola en cooperación con la Secretaria de Agricultura.

Las inversiones de la Comisión en irrigación hasta 1965 fueron de 180 millones de pesos, aproximadamente 240 millones de pesos, a precios de 1960; en comunicaciones, la inversión en carreteras fue casi una cuarta parte de la inversión total de la Comisión. La carretera más importante fue la carretera Uruapan-Apatzingán, su construcción costó más o menos 26 millones de pesos. También fue parte del programa una red de carreteras secundarias, incluyendo algunas transitables en todo tiempo con superficie de terracería, se construyeron

cerca de 1600 Km. de carreteras no pavimentadas; en desarrollo agrícola se ayudó a mejorar las técnicas agrícolas, mediante estaciones experimentales.

Las inversiones sociales en la cuenca del río Tepalcatepec ascendieron al 10% de todas las inversiones de la Comisión hasta 1965 y se concentraron en las zonas en que el aislamiento cultural y físico era mayor. La construcción de escuelas fue la más importante, aunque representó solo el 3% de los gastos totales. Los sistemas de agua potable, electrificación rural y mejoras urbanas fueron parte de un cooperativo con las comunidades beneficiadas (Barkin, 199, p. 138).

Del año de 1971 a 1975 se crearon los Comités Promotores del Desarrollo Económico (COPRODES), en la etapa caracterizada como de políticas de desarrollo regional institucionalizado, dichos COPRODES, estaban constituidos por comisiones sectoriales. Su función general fue la de promover y fomentar el proceso de desarrollo socioeconómico de los Estados de la República y específicamente de las regiones que los constituían.

Los comités coordinaban y dirigían las acciones y acometidas de las diversas dependencias, organismos y empresas paraestatales del gobierno federal. En el año de 1975, se realiza una transformación de los COPRODES, convirtiéndose en el centro de la toma de decisiones concernientes al desarrollo socioeconómico, bajo la presidencia del gobernador de cada entidad respectiva.

Así para el caso de Michoacán se establecieron seis regiones económicas (Acevedo, 199, p. 4):

- Región ciénega, con 24 municipios.
- Región centro, con 35 municipios.
- Región oriente, con 16 municipios.
- Región occidente, con 16 municipios.
- Región tierra caliente, con 7 municipios.
- Región costa, con 7 municipios.

Para el año de 1976, se emite el decreto que constituye la Comisión Nacional de Desarrollo Regional y Urbano, ampliando las funciones de los comités promotores de desarrollo socioeconómico de los estados. Estos comités sin embargo, someterían sus intereses a los de las dependencias sectoriales de la federación. Por lo que la necesaria síntesis horizontal para la planificación estatal o regional se entorpecía enormemente cuando las dependencias involucradas en los programas y proyectos respondían a una visión sectorial o vertical, atendiendo de manera prioritaria a los intereses del centro (Acevedo, 199, p. 4).

En el plano del desarrollo regional la elaboración de los planes de desarrollo económico para cada estado, permitió las primeras divisiones de carácter económico de las entidades federativas. En Michoacán se establecieron seis regiones económicas, cuya base era la de impulsar el desarrollo económico social y que a diferencia de la anterior regionalización solo presentaba pequeñas modificaciones de ordenamiento.

Los documentos de cada región que fueron realizados en el Estado presentaban un descripción de aspectos físico-geográficos, uso de los recursos, inventario de obras de infraestructura rural, así como datos o cifras de carácter socioeconómico, por ultimo de analizaba la problemática subregional considerando la situación de la producción de las diversas actividades económicas, del bienestar social y de los recursos potencialmente exportables (Acevedo, 2006, p. 8).

Sin embargo dichos documentos carecían de criterios e indicadores u otros elementos que permitieran tener las bases para la conformación de cada una de las subregiones o regiones, como son las de tipo demográfico, económico, de comercio, cultural y social. Es decir, fue parcial, pues solo buscaba impulsar el avance socioeconómico de las regiones, sin importar la realidad sociocultural y étnica que se tenía de los diversos municipios que conformaban cada una de las regiones.

A principios de los ochentas, el gobierno federal promovió la creación de la planeación en las entidades federativas, los Comités para el Desarrollo Estatal (COPLADES), funcionando como instancias de coordinación de la planeación, en la medida que en estos organismos confluyen los representantes de los gobiernos federal, estatal y municipales, así como los sectores social y privado para la realización de las acciones de planeación.

La planeación estatal de inicios de los ochentas, con las adecuaciones a los artículos 25 y 26 constitucionales; constituyó la búsqueda del uso más eficiente a los recursos para responder a las demandas de sus municipios y comunidades a través de la conjunción de los esfuerzos de todos los sectores sociales en el fortalecimiento de las actividades productivas locales y en la elevación de los niveles de bienestar de sus poblaciones. Decretándose en el mes de abril de 1981, la creación del COPLADEMICH, el cual se responsabilizaría de la formulación, ejecución, seguimiento y evaluación de los planes estatales de desarrollo.

Sin embargo en el mes de noviembre de 1986, se decreta la reforma a este organismo, por lo que la planeación a nivel estatal es modificada, excluyendo la participación ciudadana y de instituciones de educación. Se pierde el objetivo de la llamada planeación participativa (Acevedo, 2006, p. 18).

La falta de un sistema de planeación estatal, hace difícil que se tenga el conocimiento sobre la orientación, funciones, integración y finalidad de los diferentes subcomités sectoriales, regionales, especiales e institucionales, que conformaron el COPLADE, por lo que este organismo se transformó en un apéndice de la Coordinación de Programación y Presupuesto del gobierno estatal.

La reforma implementada, condujo a un mayor distanciamiento entre el gobierno y la ciudadanía, pues la participación de esta última se redujo a las simples consultas para la elaboración del Plan Estatal, aunque presumía que era integral,

no posibilitaba esa integración de la población imposibilitando la creación de los subcomités quienes eran los encargados de formular, instrumentar y ejecutar los programas de desarrollo de sus respectivos ámbitos (Acevedo, 2005, p. 20). Lo anterior deja de manifiesto que la división regional del estado de Michoacán, se diseñó considerando elementos de carácter administrativo y de asignación de recursos en relación a la situación que se presentaba en una determinada región o sector.

La regionalización se implementó, agrupando a los municipios alrededor de un centro urbano de ciertas consideraciones político-administrativas; sin tomar en cuenta ningún criterio físico geográfico, socio demográfico, o algún indicador económico, socioeconómico o de comercio.

Las regiones fueron:

- Región Morelia centro integrada con 12 municipios.
- Región Zacapu integrada con 8 municipios.
- Región Pátzcuaro-Zirahuén integrada por 8 municipios.
- Región Bajío integrada por 8 municipios.
- Región Oriente integrada por 16 municipios
- Región Tierra Caliente integrada por 10 municipios.
- Región Costa integrada con 7 municipios.
- Región Meseta purépecha integrada con 13 municipios.
- Región Apatzingán integrada por 10 municipios.
- Región Chápala integrada por 17 municipios.

La anterior regionalización careció de una fundamentación teórica-metodológica, o simplemente de los aspectos, indicadores y criterios que se deben considerar para su fragmentación en áreas con ciertas características.

Asimismo, en el año de 1989, se estableció la Ley de Planeación del estado de Michoacán de Ocampo. Con dicha ley se pretendía que la planeación estatal indicará los programas sectoriales, regionales y especiales.

En materia regional los programas regionales procuraban la integración y establecimiento de relaciones más equitativas entre las diferentes subregiones del Estado y se referirían a las áreas que se consideren prioritarias o estratégicas, en función de los objetivos del desarrollo fijados por el plan y de la política regional del gobierno federal. La programación regional se orientó hacia el aprovechamiento integral de los recursos naturales y del trabajo del hombre en su ámbito territorial, y hacia una mayor vinculación de las economías rural y urbana. El establecimiento de la planeación en toda la República se adaptó a los ritmos y necesidades de cada entidad. El gobierno de la República promovió la creación de sistemas de planeación en las entidades federativas con el propósito de lograr congruencia de las actividades coordinadas que realizaban los tres órganos de gobierno entre sí, y las administraciones públicas estatales, con la participación de los grupos sociales a nivel local.

Es así que en México y Michoacán, las regiones económicas se encontraron vinculadas, principalmente, con las grandes ciudades (polos de atracción), aunque se estaba presentando una relación más estrecha con algunas ciudades medias (en el caso de Pátzcuaro, La Piedad y Zitácuaro) que poseen una determinada especialización, pero estas son débiles en materia de desarrollo tecnológico, aunque internamente son polos de crecimiento, en las cuáles los complejos horizontales son los predominantes existiendo solo en algunas partes o sectores los del tipo vertical e integral.

Uno de los mandatos que aparecen en el Plan Estatal de Desarrollo Michoacán 2003-2008 es la instrumentación de una nueva “[...] *Regionalización, con el objetivo de construir un instrumento de planeación que se ajuste al cumplimiento de metas sustantivas de desarrollo con equidad y sustentabilidad*”.

Siendo esta nueva regionalización el marco normativo que auxiliara a forjar políticas públicas con una visión de mediano y largo plazo en materias como política social para los pueblos indios, ordenamiento ecológico territorial,

planeación forestal, salud, educación, desarrollo económico, desarrollo rural y acuícola, entre otras.

Con base en la misión del gobierno de Michoacán, “...*un gobierno plural, honrado, moderno y eficaz que propicie la unidad, estimule la participación de la sociedad y garantice la vigencia del estado de derecho y el desarrollo sustentable para un Michoacán más justo y equitativo*” (Plan Estatal de Desarrollo 2003-2008), se establecieron los siguientes objetivos de la regionalización:

- Compensar el desequilibrio regional; impulsar la equidad territorial entre regiones, intrarregiones y entre la población, con visión de mediano y largo plazos (cultura del agua).
- Facilitar la solución de problemas de los municipios e impulsar su desarrollo
- Facilitar la gestión del gobierno estatal para el logro del plan estatal de desarrollo, sus programas y proyectos.

El proceso de discusión del conjunto de las propuestas permitió establecer los siguientes criterios para la nueva regionalización del estado:

- El municipio como unidad territorial (indivisible).
- Conformación de regiones con municipios contiguos (vecindad).
- Cuencas hidrográficas como parámetro de integración.
- Manchas urbanas y carreteras como expresión de la funcionalidad espacial socioeconómica.
- Conocimiento local como elemento para discernir casos poco nítidos.

El Plan afirmó que: “*el objetivo general de la política regional que aplicará el gobierno del Estado será la reversión paulatina y en el largo plazo de las desigualdades del desarrollo de las regiones*”.

Así, asume que se requieren políticas públicas diferenciadas que permitan fomentar las vocaciones naturales del Estado para lograr un desarrollo económico con justicia y equidad social.

En el documento de la Nueva Regionalización para la Planeación y Desarrollo del estado de Michoacán, se reconoce que, aun en el marco de un mundo globalizado es fundamental que el desarrollo de las tareas de gobierno tome en cuenta las diferencias sociales, económicas y ambientales presentes en su territorio, establece una definición fundamental y alternativa a las propuestas que plantean que el desarrollo está sólo en función de relaciones de mercado y amplía necesariamente las funciones del Estado y su gobierno de las meramente normativas, devolviéndole a las políticas públicas su carácter de instrumentos rectores en la búsqueda por resolver las desigualdades sociales, la pobreza, el deterioro ambiental y, en general, el disminuido crecimiento económico que caracteriza al Estado. Desde la plataforma de campaña el gobierno, propuso desarrollar una atención preferencial en materia de inversión pública y de desarrollo de las políticas públicas en las regiones de mayor aislamiento y marginación.

Con esta perspectiva, el Plan Estatal de Desarrollo 2003-2008, señaló que la regionalización actualmente vigente no se amoldaba a los requerimientos de una adecuada planeación regional. Por tal motivo, con los apoyos técnicos necesarios y la participación de las diferentes áreas de gobierno, se convocó al diseño de una nueva regionalización.

Para cumplir con la meta de diseñar una nueva regionalización estatal, la Secretaría de Planeación y Desarrollo Estatal (SEPLADE) convocó a diferentes dependencias del Estado a elaborar, de manera coordinada, una nueva regionalización teniendo como objetivos principales:

- a) Impulsar el desarrollo eficiente y equitativo entre las diferentes regiones de la entidad y la población que en ellas habita.
- b) Facilitar la participación de todos los sectores económicos y sociales en la consolidación de una gestión eficaz y activa, con el reconocimiento de usos y costumbres.

- c) Permitir una planeación territorial que, respetando las vocaciones particulares de cada región, considere el mediano y largo plazos.
- d) Facilitar la operación de programas basados en la multidisciplinariedad y coordinación interinstitucional.
- e) Consolidar al municipio como una unidad democrática y de desarrollo.
- f) Promover la asociación municipal como parte central de su política de planeación y desarrollo.
- g) Lograr un uso racional y equitativo de los recursos naturales que garantice su sustentabilidad ambiental.

Mapa 6
Regiones de Michoacán de Ocampo



Fuente: Nueva Regionalización para la Planeación y Desarrollo del Estado de Michoacán.

Después de discutir las diferentes propuestas presentadas por distintas dependencias para lograr los acuerdos necesarios para la nueva regionalización del estado de Michoacán, se establecieron algunas tesis básicas para ser compartidas entre los agentes participantes en este ejercicio. Estas ideas básicas permitieron una propuesta de regionalización fueron:

- La regionalización debe considerar los criterios base del desarrollo sustentable; por lo tanto, deben tomarse en cuenta aspectos económicos, sociales y ambientales.
- La regionalización debe estar inmersa en la estrategia de descentralización y fortalecimiento del desarrollo institucional local; por lo tanto, deben resultar fortalecidos los municipios, así como las instancias de planeación y evaluación democrática.
- La regionalización debe tener coherencia con la estructura político-administrativa que establece los mecanismos de funcionamiento del gobierno y que se encuentran establecidos en las distintas leyes federales y estatales.

Así, se dio paso a la nueva regionalización del estado de Michoacán, aterrizando en la conformación siguiente:

Tabla 33
Regionalización de estado de Michoacán de Ocampo.

Región	Municipios
01 Lerma-Chápala	Briseñas, Chavinda, Cojumatlán de Regules, Ixtlán, Jacona, Jiquilpan, Marcos Castellanos, Pajacuarán, Purépero, Sahuayo, Tangamandapio, Tangancicuaro, Tlazazalca, Venustiano Carranza, Villamar, Vista Hermosa y Zamora.
02 Bajío	Angamacutiro, Churintzio, Coeneo, Ecuandureo, Huaniqueo, Jiménez, José Sixto Verduzco, Morelos, Numarán, Panindícuaro, Penjamillo, La Piedad, Puruándiro, Tanhuato, Yurécuaro, Zacapu, Zináparo.
03 Cuitzeo	Acuitzio, Álvaro Obregón, Charo, Chucándiro, Copándaro, Cuitzeo, Huandacareo, Indaparapeo, Morelia, Queréndaro, Santa Ana Maya, Tarímbaro Y Zinapécuaro
04 Oriente	Anganguero, Aporo, Contepec, Epitacio Huerta, Hidalgo, Irimbo, Juárez, Jungapeo, Maravatío, Ocampo, Senguio, Tiquicheo De Nicolás Romero, Tlalpujahua, Tuxpan, Tuzantla, Tzitzio, Zitácuaro, Susupuato.
05 Tepalcatepec	Aguililla, Apatzingán, Buenavista, Cotija, Parácuaro, Peribán, Los Reyes, Tepalcatepec, Tingüindín y Tocumbo.
06 Purépecha	Charapán, Cherán, Chilchota, Nahuatzen, Nuevo Parangaricutiro, Paracho, Tancítaro, Taretan, Tingambato, Uruapan y Ziracuaretiro.
07 Pátzcuaro-Zirahuén	Erongarícuaro, Huiramba, Lagunillas, Pátzcuaro, Quiroga, Salvador Escalante y Tzintzuntzan.
08 Tierra Caliente	Carácuaro, Huetamo, Madero, Nocupétaro, San Lucas, Tacámbaro y Turicato
09 Sierra Costa	Aquila, Arteaga, Chinicuila, Coahuayana, Coalcomán De Vázquez Pallares, Lázaro Cárdenas y Tumbiscatío.
10 Infiernillo	Ario, Churumuco, Gabriel Zamora, La Huacana, Múgica, Nuevo Urecho

Fuente: Nueva Regionalización para la Planeación y Desarrollo del Estado de Michoacán.

4.3 El desarrollo regional y la regionalización en Guanajuato

Por sus riquezas en minerales y su posición céntrica, Guanajuato fue una de las primeras regiones de México en ser colonizadas por los españoles. Su población ha sido el resultado de un profundo mestizaje entre europeos, purépechas, otomíes, esclavos negros traídos de Cuba por los conquistadores y chichimecas.

La consistencia territorial guanajuatense no fue ni ha sido, como en otras regiones de orden cultural, sino económico. La entidad se desarrolló en tiempos coloniales alrededor de un complejo productivo que surgió luego del descubrimiento de los minerales en la sierra de Guanajuato. Las órdenes religiosas se establecieron motivadas más por la alta productividad de las tierras locales y la posibilidad real de obtener recursos para sus misiones catequizadoras.

El territorio guanajuatense es y sigue siendo una encrucijada de caminos entre el centro, el norte y el occidente del país. Esta situación pudo determinar en alguna medida la carencia de un sustrato étnico cultural claramente diferenciado en contraste con las entidades vecinas. Más bien se encuentra un riquísimo sincretismo de múltiples corrientes, que además se distribuye de manera heterogénea entre las diversas microrregiones del territorio (Rionda, 1997, p. 22).

No es posible internarse en el conocimiento de la dinámica social actual, sin tomar en cuenta la variedad de circunstancias regionales en que conviven apretadamente en un territorio de apenas 30,500 kilómetros cuadrados, representando apenas 1.55% de la superficie nacional. Guanajuato es una conjunción artificial de regiones que poco tienen en común. La región norteña del bajío, es muy diferente al sur, más identificado culturalmente con Michoacán, mientras que aquella mantiene fuertes vínculos culturales, económicos y familiares con la región de los altos de Jalisco. Al oriente abajeño se comparte una intensa vida económica y comercial con el estado de Querétaro y el Valle de México (Rionda, 1997, p. 23).

Según Humbolt el centro político y administrativo del Estado, llegó a constituirse en la tercera ciudad de más importancia de la colonia. La ciudad de Guanajuato tuvo una importancia económica que se vio correspondida por un amplio predominio económico sobre el resto del centro del país.

La enorme importancia de la extracción de minerales preciosos le garantizó a Guanajuato el predominio regional. En el siglo XIX surgió un nuevo centro comercial y artesanal, la ciudad de León, que aprovechó las ventajas de su posición geográfica y los crecientes intercambios económicos con la región vecina que destacaba por la iniciativa productiva de sus habitantes, los altos de Jalisco. La pequeña industria curtidora, huarachera y del metal, así como el comercio hicieron florecer el crecimiento local; que constituyó el nuevo polo regional del estado.

Desde la época porfirista, el estado empezó a contar con vías de comunicación que desataron el desarrollo económico, las carreteras unieron las ciudades más importantes para beneficiar sobre todo al comercio en la región y hacia otras ciudades del país. Las vías ferroviarias se extendieron atravesando el territorio guanajuatense con terminales en Ciudad Juárez, Manzanillo, Nuevo Laredo, Lázaro Cárdenas y Tampico; siendo esta uno de los principales detonadores del desarrollo en el Estado y dividiendo la geografía guanajuatense.

El reparto de tierras, después de la época de la revolución inició en el estado de Guanajuato en 1915. Las grandes haciendas se distribuyeron entre los campesinos que trabajaban la tierra. Los ejidos y las comunidades agrarias ocupaban gran parte del territorio y se destinaban a la agricultura. Las pequeñas propiedades estaban dedicadas a la actividad agrícola. Los campesinos tuvieron que buscar desde entonces la manera de organizarse para realizar su trabajo y así contar con la maquinaria necesaria, así como los demás insumos para el trabajo de la tierra.

El reparto agrario depositó en manos de ejidatarios el 73% de la superficie laborable de la entidad. Sin embargo dañó el sistema de riego y producción que caracterizaban al bajío colonial, que se basaba en el sistema de las cajas de agua, fue desmembrado en multitud de unidades de producción que frecuentemente correspondían sólo a la parcela individual del ejidatario, ante la ausencia de programas de capacitación y organización para la producción. Esto sumergió a la agricultura abajeña en una profunda crisis que se prolongó a lo largo de tres décadas.

Otra de las actividades importantes en el Estado a inicios del siglo XX fue la industria. La minería desde sus inicios, fue una de las actividades que más importancia cobró a nivel nacional e internacional, sin embargo también tuvo periodos de crisis. Dadas las necesidades de crecimiento y subsistencia de los habitantes de Guanajuato, se buscaron otras actividades que propiciaron el desarrollo industrial y comercial destacando la fabricación de alimentos, textiles, la industria del cuero y calzado, la de madera, papel y sustancias químicas derivadas del petróleo.

Desde el siglo XIX la industria textil destacaba por su antigüedad y organización. Las principales fábricas textiles se localizan en las ciudades de Irapuato, Celaya, Juventino Rosas, Comonfort, Moroleón, Uriangato y Salvatierra. Otra industria importante es la de la curtiduría y sus derivados que tuvo su principal centro en la ciudad de León; lo que permitió ir constituyendo ciudades medias que demarcaron la configuración regional del estado hasta nuestros días (Rionda. 1997, pp.103-108).

La industria petrolera en el año de 1950 comenzó a funcionar en la ciudad de Salamanca, impulsando la industrialización de todo el centro del país con la refinación del petróleo crudo, la elaboración de productos derivados como resinas, lubricantes, parafinas, azufre y fertilizantes. De esta manera, una ciudad agrícola se convirtió en una importante zona industrial que abastecería no sólo al Estado

sino a varias entidades del país; constituyendo el eje fundamental del corredor industrial que generó entre los municipios de la región una actividad mixta agrícola e industrial, constituyendo a la fecha la actividad fundamental de la actividad económica y definiendo una nueva estructura regional del estado. Las ciudades del corredor industrial supieron capitalizar la industrialización que arrancó en este periodo y pronto atrajeron corrientes poblacionales que consolidaron el modelo de desarrollo desequilibrado que aún prevalece en el Estado (Rionda, 1997b. p. 14)

La población exhibió un importante grado de dispersión concentrándose fuera de la capital estatal. Los municipios más poblados se ubicaron a lo largo del llamado corredor del bajío, contrastando con las lomas arribeñas que presentan baja densidad poblacional y un relativo desarrollo en la actividad agrícola e industrial.

Así la consolidación de un nuevo centro económico en el estado de Guanajuato afectó la relación regional, que dejaron de focalizarse en la ciudad de Guanajuato y se reorientaron hacia León y el bajío. De esta manera el Estado, fundó su desarrollo en un sistema de ciudades medias, sin que ninguna de ellas acaparara exclusivamente a los flujos económicos y de población.

En el periodo 1950 a 1980 donde las áreas metropolitanas del país observaron un acelerado crecimiento, principalmente la de la ciudad de México, Puebla, Guadalajara y Monterrey (Garza, 2002 p. 10). La población en Guanajuato observó una concentración al área central de la entidad que comprende el bajío, especialmente al oeste propio al municipio de León que entonces albergaba aproximadamente al 20% de la población de la entidad.

Desde la década de los 20's, la emigración a Estados Unidos fue significativa, el 25.58% de los giros postales estaban dirigidos a este estado. En los 50's como consecuencia del tratado bracero que inició en 1942 y del creciente flujo de trabajadores del bajío que buscaron ser contratados para laborar en el campo norteamericano, fue establecido un centro de contratación en la ciudad de

Irapuato. La oferta de trabajadores fue tal, que la primera temporada de contrataciones se engancharon 14,582 campesinos, planteamiento que fue incrementándose en los años subsecuentes, hasta que terminó el programa en 1964 (Rionda, 1997 pp.103-108). La entidad continua siendo tradicionalmente expulsora de población a entidades como el Estado De México, El Distrito Federal, Jalisco y Querétaro. Pero observa el 4º lugar nacional respecto a la migración internacional, especialmente a la Unión Americana, después de Zacatecas, Michoacán y Jalisco. Esto es, durante el periodo de 1950 a 1980 la migración era bastante representativa en la entidad, misma que se acentúa hasta nuestros días.

Hasta el arribo de la revolución verde en los años 70's, que inauguró una etapa de modernización vinculada al mercado externo. Los campesinos se vieron obligados a sobrevivir precariamente o buscar alternativas como la emigración a las ciudades o a estados unidos. La pobreza del campo guanajuatense se manifestó de manera evidente en el norte y en el sureste. En el año de 1980 el estado estaba dividido políticamente en 46 municipios, agrupados por su ubicación y grados de desarrollo en 3 subregiones: norte, centro y sur.

Los marcados desequilibrios entre los sistemas urbanos estatales, el deterioro de la estructura urbana, la amplia dispersión de las pequeñas ciudades y el éxodo poblacional, fueron las modalidades que caracterizaron el desarrollo urbano de la entidad, las que tendieron a acentuarse por la rápida conversión de la población rural a urbana.

Ante esta problemática en el Plan Estatal de Desarrollo Urbano de 1980, se planteó establecer medidas conducentes para lograr una distribución armónica de la población en la entidad, que a la vez coadyuvara a un ordenamiento del territorio estatal más equilibrado, por lo que los objetivos principales al respecto fueron:

- Lograr un equilibrio entre la población, sus recursos naturales y actividad económica, con una distribución más uniforme y racional de la población en el territorio estatal.
- Lograr que la población rural dispersa, se vea beneficiada con el nivel de desarrollo estatal por medio de una integración espacial de la entidad.
- Prever el volumen, dinámica y estructura de la población, a fin de contar con elementos para canalizar en forma eficiente los soportes materiales y acciones de los subsectores, equipamiento e infraestructura.
- formación de una zona urbana polinuclear que sirva de alternativa para la desconcentración de la ciudad de México y sea receptora de población inmigrante, fomentando la integración del sistema urbano del bajo.

Se propuso un escenario de largo plazo en donde se expresan las características deseadas en el ordenamiento del territorio, a través de las ciudades regionales, de los sistemas de ciudades y de los sistemas de enlace, así como los centros de apoyo a la población rural para lo cual se contaría con políticas, en un marco de referencia integral para dirigir las acciones y los programas en el corto, mediano y largo plazo. Dichas políticas fueron:

- Propiciar el desarrollo de ciudades con servicios regionales y de aquellas localidades con potencial de recursos.
- Estimular la integración y desarrollo de centros de apoyo a la población rural dispersa.
- Promover el desarrollo de sistemas de enlace interurbanos como elementos de ordenación territorial.
- Promover al estado como alternativa para la desconcentración industrial y de servicios.
- Disminuir y orientar la migración de la población a fin de arraigarla en sus lugares de origen y estimular la concentración de la población rural dispersa en los núcleos concentrados a través de la generación de actividades productivas, acorde con su potencial.

Asimismo el Plan resaltaba al estado de Guanajuato como la parte medular del sistema urbano del bajío, por lo cual se proponía constituir en centros de equipamiento regional a la ciudad de León como centro estatal; Irapuato, Celaya y Guanajuato, que a su vez constituían los centros de tres de los cuatro sistemas urbanos estatales. El centro del cuarto sistema estatal, lo constituía la ciudad de San Luís de la Paz.

En el estado de Guanajuato se han desarrollado regiones con diferentes características: el bajío con extensas zonas de rica producción agrícola y desarrollo industrial integrando por ciudades, que además forman el corredor industrial, como: Celaya, Salamanca, Irapuato, Silao y León.

Entre las diferentes regionalizaciones en el estado según sus características geográficas y sus procesos de desarrollo, se puede mencionar la realizada por el Centro Regional de Estudios Municipales (CEREMUDA):

- La sierra gorda y los altos, al norte, colindan con los estados de Querétaro y san luís Potosí. Poblado inicialmente por chichimecas y otomíes, que históricamente representaron focos de resistencia al centralismo criollo, son las partes más áridas del estado con una vegetación de mezquites, tunas y cactus.
- La sierra central adquirió mucha importancia en tiempos de la colonización por sus reservas en minerales. La capital y varias ciudades coloniales se localizan en esta zona, que fue también la cuna de la lucha de independencia contra los españoles. En la segunda mitad del siglo XX, el turismo sustituyó a la minería como fuente de divisas.
- El bajío, conformado por llanuras fértiles desde el punto de vista agrícola, es la región más rica de la entidad. Sus suelos rellenados con aluviones del río Lerma le dieron la vocación de "granero" del país y el desarrollo productivo atrajo tecnología e inversiones públicas y privadas en infraestructura hidráulica.

- Los valles abajeños tienen una población mestiza, de origen purépecha. Tradicionalmente, esta región semiárida ha expulsado mano de obra, pero en los últimos cinco años, las migraciones se han acelerado porque el sector rural se ha visto sumamente afectado por los cambios de política económica, la desaparición drástica de subsidios a la producción agropecuaria y la importación de granos en condiciones de competencia desigual.

En el Estado se pueden identificar sistemas de ciudades funcionales que muestran diferentes grados de enlace territorial, como la zona metropolitana de León-San Francisco-Purísima del Rincón, y el corredor Guanajuato-Silao, Irapuato-Salamanca-Celaya y la ciudad de Querétaro entre los más importantes.

El sistema urbano muestra la correspondencia entre el desarrollo agropecuario y el desarrollo industrial, con una importante diversificación de actividades con presencia histórica en la región y con la presencia de nuevos e importantes flujos de inversión nacional y extranjera en las ramas metalmecánica, automotriz, electrónica, agroindustrial, comercio y servicios turísticos.

El Estado se caracteriza por estar conformado por importantes vías carreteras, entre las que destacan: la carretera panamericana 45 (México-Querétaro-León-Aguascalientes-Zacatecas), que constituye el eje primordial de la intercomunicación regional y a partir de los cuáles se apoya la localización urbana e industrial regional.

El Estado ha venido creciendo a dos velocidades, con zonas integradas al proceso de globalización y zonas que van quedando marginadas de la modernidad. La zona del corredor del bajío presenta una mayor concentración de población con más del 60% del total del estado. En cambio, la concentración es menor en los municipios del norte y sur del estado. El municipio de León cuenta con el 24.34% de la población total; conjuntamente, los municipios de León, Irapuato, Celaya, Salamanca, Pénjamo y Guanajuato tienen el 52.97% de la entidad. En contraste,

en 21 municipios se concentra poco más del 10% (Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI).

Aparte del área de León se debe destacar el municipio de Celaya que observa también gran fuerza de atracción de población, con una alta articulación industrial y agroindustrial a Querétaro. En estos años, inicia la conurbación de las ciudades del corredor industrial del bajío. También destacan los municipios de Moroleón y Uriangato en el mismo fenómeno, especialmente por su alta articulación industrial textil a Morelia.

La regionalización del Consejo de Planeación para Desarrollo de Guanajuato (COPLADEG) decretada por el gobierno del Estado a partir de 1995 amplía el número de regiones de cuatro a seis y fortalece la participación social en las instancias de planificación. Los cambios más relevantes se refirieron a la creación de estructuras administrativas especializadas en la atención del desarrollo regional y al otorgamiento de capacidades ejecutivas para incidir en la situación socioeconómica de la región (Plan Estatal de Desarrollo 1994-2000).

La necesidad de atender en forma integral a las regiones propició esfuerzos en el ámbito estatal para definir, con el consenso de autoridades municipales y estatales, una regionalización propicia para su objetivo operativo de trabajar con grupos organizados en el ámbito regional, de ahí que se tomaran los siguientes criterios para conformar la regionalización en el estado (Programa de Desarrollo Regional):

- Los estratos sociales en que se ubicaron a los municipios de Guanajuato en el estudio “Guanajuato siglo XXI”,
- Las regionalizaciones de otras dependencias,
- La vocación productiva de los municipios,
- Su situación geográfica natural,
- La existencia de al menos un municipio con mayor desarrollo en cada región, que servirá como detonador de los otros municipios así como

- Las condiciones socioeconómicas

Los esfuerzos realizados por promover el equilibrio entre las regiones se consolidan en 1998 con la creación de seis consejos de desarrollo regional, en los que participan representantes de los gobiernos municipal, estatal y federal, de organismos sociales y del sector productivo.

El Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006, estableció entre sus objetivos de política económica, promover un crecimiento con calidad de la economía que induzca, entre otros aspectos, a un crecimiento sostenido y dinámico que permita crear empleos, así como promover la igualdad de oportunidades entre regiones, al mismo tiempo que promueva contar con recursos suficientes y canalizarlos a combatir los rezagos y financiar proyectos de inclusión al desarrollo.

Ante esta premisa, la Ley de Desarrollo Social y Humano para el estado de Guanajuato, estableció que en el territorio del estado se instituyan seis regiones específicas en cuya circunscripción se desarrollarán los planes, programas y acciones contenidos en dicha Ley, y en los términos de la Ley de Planeación para el estado de Guanajuato, dichas regiones son las siguientes:

Tabla 34
Regionalización del estado de Guanajuato

Región	Municipios
Región I Noreste	Atarjea, Santa Catarina, Doctor Mora, San José Iturbide, San Luis de la Paz, Tierra Blanca, Victoria, Xichú.
Región II Norte	Ocampo, San Felipe, San Diego de la Unión, San Miguel de Allende, Dolores Hidalgo.
Región III Centro Oeste	León, Guanajuato, Silao, Romita, Irapuato, Salamanca, Purísima de Bustos y San Fco. del Rincón
Región IV Suroeste	Manuel Doblado, Cuerámara, Pénjamo, Abasolo, Pueblo Nuevo, Valle de Santiago, Huanímara
Región V Sur	Moroleón, Yuriria, Salvatierra, Stgo. Maravatío, Jerécuaro, Uriangato, Coroneo, Acámbaro, Tarandacua
Región VI Centro-Este	Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Celaya, Comonfort, Cortázar, Juventino Rosas, Tarimoro, Villagrán.

Fuente: Secretaría de Desarrollo Social y Humano del Gobierno del Estado de Guanajuato.

establecidas en el plan de gobierno, los programas regionales y el programa sectorial.

Estos consejos han tenido como objetivo apoyar la planeación del desarrollo regional, definiendo las obras y acciones que permitan alcanzar el desarrollo equilibrado del estado. Es así que los consejos regionales, como parte de la estructura del COPLADEG, son la instancia de coordinación de esfuerzos entre los municipios, el estado y la federación y en general entre todos los actores de la sociedad que confluyen en la región a fin de lograr consenso en las estrategias para impulsar las acciones orientadas al desarrollo.

El consejo planifica sus acciones y encauza sus recursos hacia la coordinación de esfuerzos, complementando los planes estatales y municipales, buscando promocionar inversiones adicionales a los montos comprometidos en los principales proyectos, y complementa las acciones generales de gobierno en sus aspectos de infraestructura productiva y de bienestar social, esto significa que las acciones que el consejo decida tomar para promover el desarrollo regional en cualquiera de sus aspectos serán, por definición, complementarias a lo previsto en los planes y programas estatales y municipales.

Los programas de desarrollo regional como instrumentos del sistema estatal de planeación, plasman las intenciones y las directrices que orientarán el desarrollo de las regiones, siendo éstos actualizados con la finalidad de impulsar el desarrollo de cada región y lograr una visión integral. Estos programas se actualizan conforme a la dinámica socioeconómica de cada región con el propósito de tener un panorama claro que facilite el quehacer y gestión de los consejos.

El modelo de desarrollo regional que se adopta en Guanajuato, ha significado romper con el paradigma del modelo de planear en materia de desarrollo de manera local, en la que solo intervenía el gobierno. Siendo un esquema en el que

se busca la participación de la sociedad organizada preocupada por su propio desarrollo.

Sin embargo en muchos sentidos, Guanajuato se ha constituido en un estado medio, sus principales indicadores económicos y demográficos lo ubican en franjas intermedias por su posición relativa respecto al resto de las entidades; existiendo situaciones contrastantes como (Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología):

1. La convivencia contradictoria de bajos índices educativos generales con una destacada situación de la educación superior e investigación científica.
2. Requebrado sistema de ciudades medias que coexisten con una elevada dispersión de las comunidades rurales que dificulta la prestación de servicios.
3. Adecuadas vías de comunicación carreteras y electrónicas contra importantes zonas marginadas y casi inaccesibles;
4. Una pujante clase empresarial que se impone a una agónica clase media urbana;
5. La coexistencia entre un modelo de producción agrícola altamente eficiente y capitalizada, con esquemas de producción marginales y precaristas, como la agricultura temporalera y los cultivos de subsistencia.

4.4 La región Bajío-Sur (Guanajuato-Michoacán)

La región bajo estudio está comprendida en la frontera de los estados de Michoacán y Guanajuato específicamente en la zona sur de Guanajuato y la zona norte de Michoacán.

Está integrada por 3 municipios guanajuatenses, los cuáles colindan con el estado de Michoacán y entre sí mismos, pertenecientes a la región V sur de la regionalización del Estado (tabla 36); y por 6 municipios michoacanos, 2 de ellos colindantes con el estado de Guanajuato, La Piedad y Cuitzeo: articulados los

otros 4 municipios mediante importantes conexiones carreteras como la carretera Lázaro Cárdenas-Salamanca y la autopista México-Guadalajara.

Para el caso de Michoacán los municipios que conforman la región bajo estudio pertenecen a diferentes regiones como se describe a continuación (tabla 35):

- Los municipios de Cuitzeo y Morelia, pertenecen a la región Cuitzeo, que colinda con el estado de Guanajuato y con los municipios de Moroleón, Uriangato y Yuriria.
- Los municipios de Pátzcuaro y Quiroga que pertenecen a la región Pátzcuaro-Zirahuén y que se conectan con la región Cuitzeo y la región v sur de Guanajuato por la carretera México-Guadalajara y la carretera Lázaro Cárdenas-Salamanca, ambos municipios colindantes con el municipio de Morelia.
- El municipio de La Piedad que pertenece a la región Bajío y que se conecta a la región a través de la autopista México-Guadalajara.
- Por último el municipio de Stgo. Tangamandapio que pertenece a la región Lerma Chápala, que se conecta con las demás regiones por la carretera libre Morelia-Guadalajara.

La región Bajío-Sur cuenta con fuertes vínculos tanto culturales e históricos como económicos; debido a que los municipios de Uriangato, Moroleón y Yuriria mantienen rasgos de la cultura purépecha a la cual pertenecen la mayoría de los municipios del estado de Michoacán; así como una vinculación comercial importante pues Morelia ha representado el centro de consumo y de atracción de estos municipios; cabe destacar que quizás los municipios menos integrados a esta región sean los municipios de La Piedad y de Stgo. Tangamandapio, debido a la distancia con el núcleo de la región que se integra por los municipios Yuriria-Moroleón-Uriangato-Cuitzeo-Morelia; sin embargo se han podido identificar nexos comerciales e históricos, los cuáles se establecieron a través de la producción del rebozo que permitió el intercambio comercial, social y cultural.

En el trabajo de campo se pudieron identificar rasgos histórico-culturales entre los municipios de Uriangato, Moroleón y La Piedad, debido a la presencia de herramientas prehispánicas (malacates) para el hilado de fibras, los cuáles de alguna manera explican la presencia de esta actividad y el intercambio técnico que se ha presentado en la región.

4.4.1 Localización

La región bajo estudio se encuentra localizada entre los meridianos 19°31' y 20°21' de latitud norte y entre los paralelos 100°08' y 1002°26' de longitud oeste.

Tabla 35
Posición geográfica de los municipios que conforman la región

Municipio	Posición	
	Latitud norte	Longitud oeste
Moroleón	20°01'	101°19'
Uriangato	20°02'	101°13'
Yuriria	20°12'	100°08'
Cuitzeo	19°08'	101°08'
Morelia	19°42'	101°11'
La piedad	20°21'	102°02'
Pátzcuaro	19°31'	101°36'
Quiroga	19°40'	101°32'
Stgo. Tangamandapio	19°57'	102°26'

Fuente: INEGI, 2007

Mapa 8
Localización de la región bajo estudio



Fuente: Google Earth, 2008.

4.4.2 Población

El crecimiento de la población en la región ha sido acelerado en los últimos 25 años, incrementándose en 423,393 habitantes, lo cual ha representado un crecimiento del 63.3%, siendo los municipios de Morelia y Uriangato quienes han tenido un mayor crecimiento inclusive por arriba de la media regional. Por otra parte se observa que los municipios de Moroleón y Yuriria son los que han experimentado menor crecimiento, observándose inclusive decremento en su población principalmente en los años 2000 y 2005; lo cual se explica por la migración que se presenta en la toda la región.

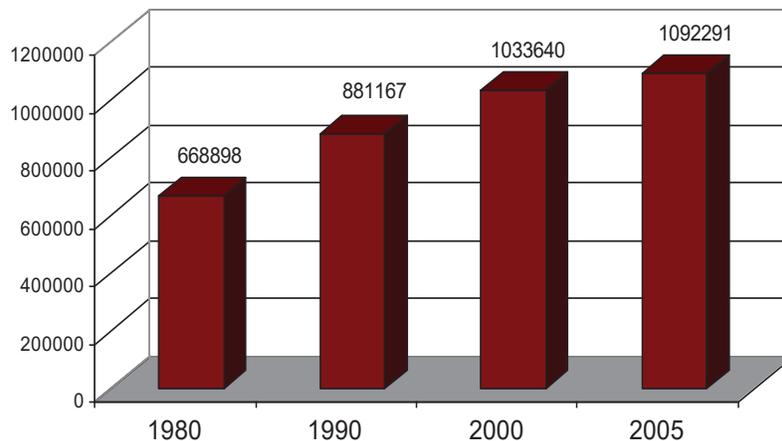
Tabla 36
Crecimiento poblacional de los municipios que conforman la región.

Municipio	1980	1990	2000	2005	Tasa de crecimiento en 25 años
Moroleón	44,858	48,191	47,132	46,751	4.5%
Uriangato	30,311	46,710	52,931	53,077	76.6%
Yuriria	65,745	77,247	73,820	63,447	-3.5%
Cuitzeo	21,783	25,042	26,269	26,213	16.6%
Morelia	353,055	492,901	620,532	684,145	93.7%
La piedad	63,608	81,162	84,946	91,132	43.3%
Pátzcuaro	53,287	66,736	77,872	79,868	33.2%
Quiroga	19,748	21,917	23,893	23,391	18.8%
Stgo. Tangamandapio	16,503	21,261	26,245	24,267	46.6%
Total regional	668,898	881,167	1,033,640	1,092,291	63.3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, 2007.

En el análisis de la tasa de crecimiento media anual de la población, nos indica los cambios que ha experimentado la población de la región a causa de los fenómenos demográficos como migración, mortalidad y fecundidad, siendo estos fenómenos determinantes en la distribución de la población en el territorio; bajo este análisis los municipios de Morelia y Uriangato fueron los que presentaron una tasa de crecimiento media anual por arriba del promedio regional.

Gráfico 13
Crecimiento poblacional



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, 2007.

En cuanto a la densidad de la población lo cual representa la relación del total de habitantes con la superficie de la región podemos observar un crecimiento del 63.31% de 1980 a 2005, siendo los municipios de Morelia y Uriangato quienes presentan una densidad poblacional alta y los municipios de Moroleón y La Piedad una densidad media, los demás municipios presentan una densidad baja salvo el caso de Stgo. Tangamandapio quien presenta una densidad muy baja.

Tabla 37
Crecimiento demográfico y densidad población de los municipios que conforman la región.

Municipio	Superficie km2	Tasa de crecimiento en 25 años	Densidad poblacional		Tasa de crecimiento demográfico
			1980	2005	
Moroleón	156.97	4.00%	285.77	297.83	2.09
Uriangato	113.9	42.90%	266.12	466.00	32.33
Yuriria	664.14	-3.60%	98.99	95.53	- 1.76
Cuitzeo	247.02	16.90%	88.18	106.12	9.70
Morelia	1335.94	48.40%	264.27	512.11	39.20
La piedad	271.59	30.20%	234.21	335.55	19.70
Pátzcuaro	435.96	33.30%	122.23	183.20	22.43
Quiroga	211.52	15.60%	93.36	110.59	8.83
Tangamandapio	257.36	32.00%	64.12	94.29	21.26
Total regional	3694.4	61.24%	181.06	295.66	27.79

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, 2007.

El índice de masculinidad aporta la información sobre el equilibrio o desequilibrio entre el número de hombres y mujeres asentados en espacios geográficos determinados, a partir de lo cual se obtienen indicios de las causas que hacen que uno u otro sexo sea mayoritario en la región y los municipios que la conforman; el presente análisis nos permite observar la importancia de la mujer en la región la cual representa el 52.64% de la población regional con un índice de masculinidad de 87.83, menor al de los estados de Guanajuato y Michoacán que fue de 91.

Asimismo se destaca que el municipio de Yuriria presenta el índice de masculinidad más bajo que fue de 84, lo cual se relaciona con la caída en la tasa

de crecimiento demográfico provocado en gran parte por la migración masculina en este municipio y en general de la región.

Tabla 38
Índice de masculinidad de los municipios que conforman la región.

	Población	H	M	Índice de masculinidad
Guanajuato	4,893,812	2,329,136	2,564,676	91
Moroleón	46,751	21,765	24,986	87
Uriangato	53,077	25,128	27,949	90
Yuriria	63,447	28,923	34,524	84
Michoacán	3,966,073	1,892,377	2,073,696	91
Cuitzeo	26,213	12,158	14,055	87
Morelia	684,145	326,612	357,533	91
La piedad	91,132	42,635	48,497	88
Pátzcuaro	79,868	37,697	42,171	89
Quiroga	23,391	11,040	12,351	89
Stgo. Tangamandapio	24,267	11,314	12,953	88
Total de la región	1,092,291	517,272	575,019	87.83
Porcentaje	12.33%	47.36%	52.64%	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, conteo 2005.

Del cuadro anterior también podemos observar la participación que tienen la región en la población total de los estados de Guanajuato y Michoacán, la cual representa el 12.33%, explicando la importancia de esta en el ámbito interestatal.

En cuanto al análisis de la población económicamente activa (PEA), podemos observar que esta representa una tercera parte de la población total en la región, siendo en este caso los municipios de La Piedad, Quiroga, Moroleón y Uriangato quienes presentan una mayor cuota de población económicamente activa y por el contrario los municipios de Cuitzeo y Yuriria los que menor cuota de población económicamente activa poseen.

Tabla 39
PEA de los municipios que conforman la región.

Municipio	Población	PEA (población de 15 a 65 años)		
		Total	H	M
Moroleón	46,751	17485	10507	6978
Uriangato	53,077	19281	12330	6951
Yuriria	63,447	17131	12068	5063
Cuitzeo	26,213	7,117	5,232	1,885
Morelia	684,145	233,505	147,746	85,759
La piedad	91,132	27,315	18,900	8,415
Pátzcuaro	79,868	25,654	17,503	8,151
Quiroga	23,391	9,027	5,820	3,207
Stgo. Tangamandapio	24,267	7,563	5,476	2,087
Total de la región	1,092,291	364,078	235,582	128,496
Porcentaje de la PEA		33.3%	64.7%	35.3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, conteo 2005.

4.4.3 Economía

El análisis de PEA por sector de actividad nos permite evaluar el porcentaje de población que se dedica a las actividades primarias, a las actividades secundarias y a las actividades terciarias, lo cual permite una primera aproximación de la especialización que tiene una región y los municipios que la conforman.

De ese análisis se puede observar la tercerización económica de la región, la cual concentra el 69.5% de la población ocupada, siendo los municipios de Pátzcuaro, La Piedad y Uriangato los que presentan un nivel de especialización mayor que el promedio de la región.

Un análisis adicional para el caso de los municipios de Moroleón, Uriangato, Yuriria y recientemente Cuitzeo, derivado de la observación en campo, nos permite relacionar la actividad secundaria y terciaria a la industria textil, dado que gran parte de la actividad comercial en estos municipios es netamente textil. Asimismo, es importante señalar el caso de Quiroga que engloba dentro del sector secundario la actividad artesanal la cual tiene un peso importante en este sector e impacta la actividad comercial del municipio.

Por otra parte puede entenderse esta región como un centro importante de consumo y en la cual las actividades del sector primario han dejado de impactar en la economía tanto de los municipios como de la región, siendo los municipios de Moroleón y Uriangato los que menor participación presentan en agricultura, ganadería y pesca.

Tabla 40
Personal ocupado por sector de los municipios que conforman la región.

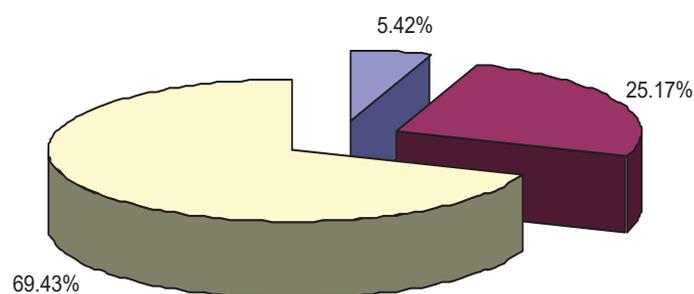
Municipio	Personal ocupado en el sector primario	Personal ocupado en el sector secundario	Personal ocupado en el sector terciario
Moroleón	0.59%	28.97%	70.44%
Uriangato	0.71%	20.24%	79.05%
Yuriria	11.42%	14.38%	74.20%
Cuitzeo	17.88%	31.78%	50.34%
Morelia	11.82%	35.92%	52.26%
La piedad	3.11%	17.31%	79.58%
Pátzcuaro	5.17%	12.54%	82.28%
Quiroga	1.59%	56.41%	41.99%
Stgo. Tangamandapio	S/i	20.86%	79.30%
Total de la región	5.42%	25.17%	69.43%

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo económico 2004.

La concentración de la producción por sectores, permite identificar la eficiencia productiva de los sectores primario, secundario y terciario; en este aspecto, la región presenta una concentración de la actividad terciaria con una participación del 61.84%.

Al respecto se asume que a mayor concentración municipal de las actividades terciarias, mayor es la importancia del municipio en la región, por lo que se destaca la importancia de los municipios de Moroleón, Uriangato y Yuriria dado que ambos están por arriba de la media regional y por la conurbación que han venido experimentando, así como por la importancia del comercio textil, que se presenta en esta parte de la región.

Gráfico 14
Personal ocupado por sector



■ % P.O. SECTOR PRIMARIO ■ % P.O. SECTOR SECUNDARIO □ % P.O. SECTOR TERCIARIO

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo económico 2004.

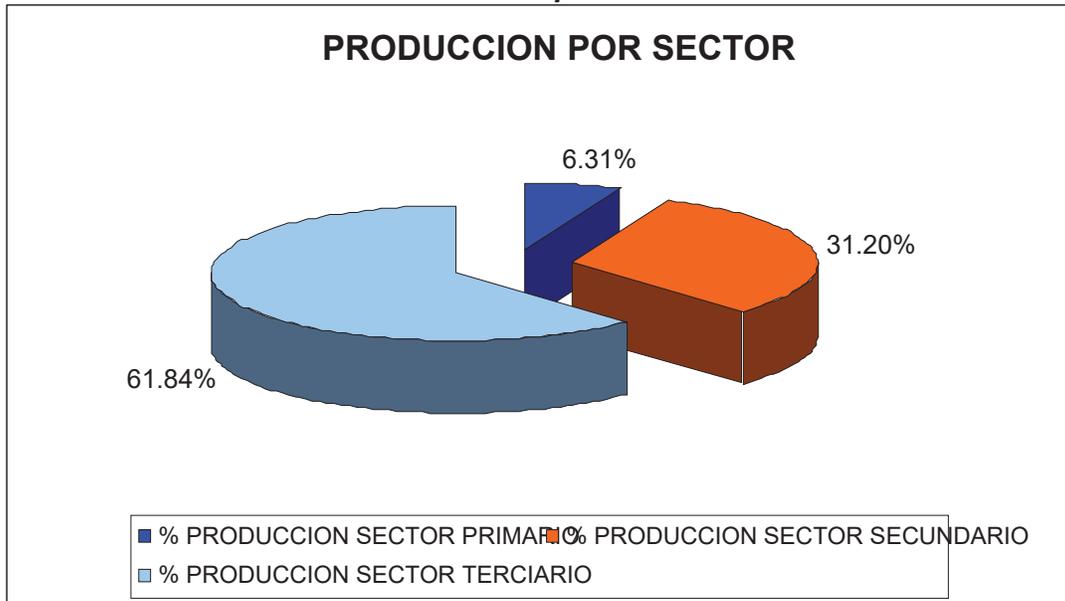
En cuanto al sector secundario, se aprecia la importancia que este sector tiene en los municipios de Cuitzeo, Pátzcuaro y Quiroga, los cuáles presenta una concentración de más del 50%; sin embargo es oportuno aclarar que las observaciones de campo no corresponden adecuadamente a los datos analizados; dado que podría pensarse que son municipios altamente industrializados, lo cual no corresponde a la realidad de ambos municipios, y podría explicarse por el tamaño de su economía y por la presencia de la actividad artesanal que se incluye en el sector secundario.

Tabla 41
Producción por sector de los municipios que conforman la región.

Municipio	% producción sector primario	% producción sector secundario	% producción sector terciario
Moroleón	1.62%	27.74%	70.64%
Uriangato	2.79%	28.76%	68.45%
Yuriria	12.78%	16.99%	70.24%
Cuitzeo	9.70%	67.33%	22.97%
Morelia	14.91%	22.78%	62.31%
La Piedad	13.65%	16.00%	70.35%
Pátzcuaro	1.78%	50.03%	48.19%
Quiroga	1.34%	41.39%	49.14%
Stgo. Tangamandapio	*	29.93%	70.43%
Total de la region	6.31%	31.20%	61.84%

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo económico 2004.
Por otra parte la región presenta una concentración baja de la actividad primaria, destacándose los municipios de Morelia, La Piedad y Yuriria con una mayor concentración por arriba del promedio regional.

Gráfico 15
Producción por sector



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, censo económico 2004.

CAPITULO 5. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS

En el presente capítulo, se establece la metodología para la realización del trabajo de campo, comenzando con la operacionalización de las variables y la determinación de los índices e indicadores que las componen. Asimismo, se presenta el diseño de los instrumentos utilizados para la obtención de la información cualitativa y cuantitativa; así como el diseño estadístico y el procesamiento y análisis de la información obtenida, mediante el uso de la estadística descriptiva.

5.1 Metodología:

El concepto tradicional de competitividad regional establece que las regiones compiten por empresas que buscan una ubicación, así como por personas talentosas en busca de empleo. Como lo señalan Charles y Benneworth (citado por Musik y Romo, 2004 p. 12) *“...el debate crucial con respecto a la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las empresas y la repercusión que estas tiene sobre la competitividad de los territorios relacionados con la empresas, ya sea a través de su propiedad o su ubicación”*.

Este paradigma ha sido el que por muchos años ha prevalecido en los estudios regionales, sin embargo, desde el enfoque del desarrollo local y regional se hace imprescindible dar importancia a la actividad económica propia de la localidad, es decir a aquellas a la que los actores locales le conceden importancia y las cuáles se aglomeran en un territorio determinado; con este enfoque es que se analiza la región, la cual, como se ha identificado en el capítulo dos, presenta un sistema productivo de importancia económica y social, el cual quedo determinado por la actividad textil y de la confección, sobre la cual se realiza el análisis de competitividad regional bajo el modelo que se ha estructurado y la metodología utilizada en los estudios empíricos sobre competitividad que se establecen de la manera siguiente (Sobrino, 2003, p. 375):

1. Se selecciona el conjunto de países, ciudades o municipios que conforman una región.
2. Se determinan las variables cuantitativas y cualitativas que explican la competitividad.
3. Se obtiene la información estadística y la información de campo por medio de encuestas y cuestionarios, valiéndose de la información disponible.
4. Se elaboran ejercicios estadísticos cuyos resultados permiten evaluar y explicar la competitividad de la región y de las naciones, ciudades o municipios.
5. Se establecen las fortalezas y debilidades competitivas de cada nación, ciudad o municipio, en comparación con el resto de las unidades de estudio.

El método utilizado, permite analizar diferentes variables, de manera que pueda identificarse la posición de cada unidad en la región.

Al respecto del análisis estadístico, este se realiza a través de la jerarquización de los municipios por la sumatoria de los promedios individuales de cada variable a manera de obtener un indicador compuesto, ordenando los municipios por la jerarquía de cada variable o indicador (ranking).

El indicador compuesto se estudia bajo un análisis de correlación, con la finalidad de identificar cuáles son las variables dependientes que inciden sobre la variable dependiente de manera positiva o negativa.

5.2 Operacionalización de las variables propuestas

Así pues, se presentan las variables analizadas y definidas anteriormente como una propuesta para medir la competitividad regional y su impacto en el desarrollo de la industria textil en la región bajo estudio. Por lo que se presenta el siguiente cuadro que permite operacionalizar en una primera instancia las preguntas de investigación, así como la hipótesis general y las hipótesis de trabajo, de manera

que nos permita estructurar los diferentes indicadores, índices e instrumentos que deberán ser aplicados para cuantificar y determinar el nivel de la competitividad alcanzado en cada municipio que conforma la región bajo estudio y a su vez en la propia región.

Tabla 42
Matriz de congruencia aumentada para las variables independientes.

Pregunta de investigación	Hipótesis general	Hipótesis de trabajo	Variables independientes	Definición Conceptual	Variable dependiente
¿Cuáles son las principales variables que tienen mayor influencia en la baja competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida a entre los estados de Michoacán y Guanajuato?	La articulación productiva, el capital humano y social, el capital logístico, el capital tecnológico y el capital institucional, son las variables de mayor influencia en la baja competitividad de la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, las cuáles inciden de manera directa en su industria textil y de la confección.	La articulación productiva incide de manera directa sobre la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	Articulación Productiva	Estrategia de unión o vinculación de varias empresas, tomando como base la búsqueda de la especialización en cada una de ellas, así como la generación propia de externalidades positivas que, por su relación formada, permite generar economías de escala en los productos terminados, economías externas y reforzamiento de ventajas competitivas tanto a lo interno de cada empresa como a lo externo en todo el conglomerado de ellas	Competitividad Regional
		El capital humano y social incide de manera directa la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	Capital Humano y Social	El mejoramiento en la calidad de la mano de obra como resultado de un mayor nivel educativo, capacitación e interacción entre los miembros de la sociedad que han acumulado experiencia, así como la habilidad de los individuos para trabajar en grupo y para organizarse con el fin de alcanzar objetivos comunes, coadyuva a elevar la productividad y el desempeño de la actividad económica	
		El capital logístico incide de manera directa sobre la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	Capital Logístico	El grado de desarrollo de la infraestructura física, del transporte y tecnológica ayuda a reducir los costos de transacción entre las empresas y la población, además de la infraestructura para el desarrollo del capital humano, para la innovación y la absorción tecnológica básica	
		El capital tecnológico incide de manera directa sobre la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	Capital Tecnológico	Conjunto de conocimientos y procedimientos que se han ido acumulando a través del tiempo, como fruto de la investigación científica o de eventos fortuitos que se encuentran incorporados en dispositivos, en la fuerza de trabajo o son simples conocimientos sueltos que se aplican para hacer más eficientes los modos de producción, distribución y utilización de bienes y servicios.	
		El capital institucional incide de manera directa sobre la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur	Capital Institucional	Los derechos de propiedad y las reglas políticas, las normas, códigos de conducta y factores culturales que constituyen el entramado institucional vital para que las reglas formales sean efectivas. El marco institucional determina el costo de realizar transacciones, y de este modo las posibilidades de especialización e intercambio de una economía	

Fuente: Elaboración propia a partir del marco teórico.

5.3 Obtención de información estadística

Del análisis realizado sobre las variables explicativas de la competitividad y tomando como base los diferentes índices analizados en el marco teórico, se establecieron los indicadores o índices que conforman cada variable, tomando en consideración aquella información susceptible de ser investigada ya fue en campo o a través de información estadística a nivel municipal, de ahí que se integran los indicadores con información cuantitativa y cualitativa.

Tabla 43

Obtención de información estadística disponible para las variables independientes

Variables independientes	Índices o indicadores que conforman la variable
Articulación productiva	<ul style="list-style-type: none"> ● PIB de la industria ● UE de la industria ● VACB de la industria ● Remuneraciones de la mano de obra ● Participación de la PEA en la industria ● Productividad de la m. O. En la producción bruta ● Productividad de la m. O. En el VACB
Capital humano y social	<ul style="list-style-type: none"> ● IDH ● Índice de marginación ● PEA con licenciatura ● Población alfabeta ● Población con posgrado ● PIB per cápita ● Población con educación superior
Capital logístico	<ul style="list-style-type: none"> ● Costo del consumo de electricidad ● Longitud de la red carretera y de las vías férreas ● Empresas de autotransporte carga, pasajeros y mensajería. ● Distancias a puertos, aeropuertos y centros de consumo. ● Telefonía (inalámbrica y fija)
Capital tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadoras x c/ 100 habitantes ● Computadoras en la industria ● Cuentas de internet x c/100 ● Incentivos a la investigación y proyectos en la industria
Capital institucional	<ul style="list-style-type: none"> ● Días para abrir un negocio ● Planeación municipal ● Proyectos y programas de apoyo a la competitividad empresarial

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices y estudios de competitividad analizados.

5.3.1 Articulación productiva

Los sistemas productivos locales se componen de redes internas, en las que la cooperación entre empresas y su entorno se acentúan, como indican Piore y Sabel (Vázquez-Barquero, 2005. p.38). En este sentido la cooperación en el

sistema productivo se basa en beneficio que proporciona a cada una de las empresas la combinación de esfuerzos para obtener economías de escala y reducir los costos de transacción.

La manera en la que el sistema productivo local se articula entre ellos mismos y su entorno, permite lograr ventajas competitivas que difícilmente se alcanzarían de forma individual. Por lo que es importante identificar la manera en que la industria se despliega en el territorio y el desempeño que esta tiene en la economía local.

Tabla 44
Personal ocupado en la industria textil en la región

Municipio	PEA	Personal ocupado en la industria textil	Participación de la PEA en la industria textil	Ranqueo
Moroleón	17485	3008	17.2%	1
Uriangato	19281	1146	5.9%	4
Yuriria	17131	102	0.6%	7
Cuitzeo	7,117	593	8.3%	3
Morelia	233,505	1,435	0.6%	7
La piedad	27,315	662	2.4%	5
Pátzcuaro	25,654	120	0.5%	9
Quiroga	9,027	757	8.4%	2
Stgo. Tangamandapio	7,563	88	1.2%	6
Total de la región	364,078	7,911	2.2%	

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, censo económico 2004.

El cuadro anterior permite observar el nivel de absorción que tiene la industria textil de la población económicamente activa (PEA), permitiendo identificar la importancia que tiene la industria en la economía a nivel local.

En este aspecto se destaca el municipio de Moroleón en el cual la industria absorbe el 17.2% de la PEA, seguido del municipios de Quiroga y Cuitzeo en los cuáles la industria absorbe a poco más del 8% de la PEA. Cabe destacar la importancia de la zona conurbada de Moroleón y Uriangato que en conjunto absorbe la industria a más de 4150 trabajadores, asimismo se puede verificar el impacto en el comercio textil que se estima absorbe a poco más de 5000 trabajadores de ambos municipios.

Tabla 45
Personal remunerado en la industria textil en la región

Municipio	Personal ocupado en la industria textil	Personal remunerado en la industria textil	Remuneraciones (miles de pesos)	Remuneración promedio (miles de pesos)	Remuneración semanal (miles de pesos)	Ranqueo
Moroleón	3008	1903	62,550.00	32.87	0.632	6
Uriangato	1146	627	21,441.00	34.20	0.658	4
Yuriria	102	56	1,908.00	34.07	0.655	5
Cuitzeo	593	331	18,661.00	56.38	1.084	1
Morelia	1435	955	36,888.00	38.63	0.743	2
La piedad	662	572	21,291.00	37.22	0.716	3
Pátzcuaro	120	71	1,507.00	21.23	0.408	7
Quiroga	757	*	*	*	*	*
Stgo. Tangamandapio	88	64	1,366.00	21.34	0.410	8
Total de la región	7911	4579	165612.00	36.17	0.696	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo económico 2004.

Parte importante del impacto de una industria en su entorno local es la compensación que hace a los trabajadores por la prestación de su trabajo. Con respecto a las remuneraciones del personal se destaca la industria en el municipio de Cuitzeo quien presentó una remuneración promedio anual de 56,380 pesos, es decir 3.67 veces el salario mínimo. Por el contrario fueron los municipios de Quiroga y Stgo. Tangamandapio donde la industria en la región presentó las remuneraciones promedio anuales menores, por debajo de la media regional que fue de 2.35 veces el salario mínimo.

Al respecto se puede destacar la importancia que tiene este indicador, pues incide directamente sobre el desarrollo económico de la población y despliega el vínculo entre la empresa y la sociedad que de manera conjunta genera la riqueza y su distribución equitativa; incidiendo directamente sobre el ingreso per cápita de la población.

Tabla 46
Productividad del personal en la industria textil en la región.

Municipio	Personal ocupado en la industria textil	Producción bruta total de la industria textil (miles de pesos)	Productividad del personal (miles de pesos)	Ranqueo
Moroleón	3008	321,600.00	106.91	2
Uriangato	1146	187,458.00	163.58	3
Yuriria	102	10,424.00	102.20	6
Cuitzeo	593	181,846.00	306.65	4
Morelia	1435	490,356.00	341.71	1
La piedad	662	111,630.00	168.63	5
Pátzcuaro	120	7,455.00	62.13	7
Quiroga	757	3,832.00	5.06	9
Stgo. Tangamandapio	88	7,088.00	80.55	8
Total de la región	7911	1,321,689.00	167.07	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Censo Económico 2004.

En un mundo cada vez más competido y globalizado, el aumento de la productividad es una cuestión central del desarrollo. Porter concluye que el único concepto significativo de competitividad es la productividad, debido que es el principal factor determinante del nivel de vida a largo plazo en un país, así como del ingreso per cápita. Siendo que este indicador determina el salario de los trabajadores y el retorno del capital.

Productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación, la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados. Es por esta razón, que se presenta este análisis como un indicador de la productividad conjunta de la industria en términos de la mano de obra.

Al respecto el análisis realizado permite observar que la productividad media regional del personal fue de 167 mil pesos, lo cual significó 4.6 veces la remuneración recibida promedio regional.

A nivel local cabe destacar a los municipios de Morelia y Cuitzeo los cuáles presentaron un nivel alto de productividad de más de 1.5 veces la media regional;

por el contrario el municipio de Quiroga presentó una productividad muy baja, los cual puede explicarse al identificar la industria como artesanal.

Tabla 47
Productividad del personal (VACB) en la industria textil de la región

Municipio	Personal ocupado en la industria textil	Valor agregado censal bruto (miles de pesos)	Productividad del personal (miles de pesos)	Ranqueo
Moroleón	3008	130,593.00	43.42	5
Uriangato	1146	70,342.00	61.38	4
Yuriria	102	2,392.00	23.45	8
Cuitzeo	593	79,814.00	134.59	1
Morelia	1435	180,693.00	125.92	2
La piedad	662	52,948.00	79.98	3
Pátzcuaro	120	3,860.00	32.17	7
Quiroga	757	1,668.00	2.20	9
Stgo. Tangamandapio	88	3,518.00	39.98	6
Total de la región	7911	525,828.00	66.47	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo económico 2004.

El mismo análisis de productividad se realiza en función del valor agregado por personal ocupado correspondiendo en el análisis anterior.

5.3.2 Capital Humano y Social

El capital humano y social, entendido como la acumulación de talento, destrezas y relaciones de un país o una región para con un campo económico en particular, tiene hoy un peso específico; las inversiones y esfuerzos en este renglón tienden a construir un elemento clave en la competitividad y en el desarrollo de las empresas (Instituto de Geografía-UNAM).

El capital humano constituye la principal riqueza nacional y regional de ahí que las acciones encaminadas al mejoramiento de este constituyen un elemento fundamental de análisis, es importante mencionar que más allá de cuantificar el nivel educativo o de capacitación de una localidad o región, es importante analizar los elementos que constituyen el nivel de bienestar de los individuos y de las posibilidades que tienen para desarrollarse física, intelectual y económicamente.

Tabla 48
Índice de Desarrollo Humano en la región

Municipios	IDH		Grado de desarrollo humano	Ranqueo
	2000	2003		
Guanajuato	0.757	0.769	Medio	
Moroleón	0.778	0.802	Alto	2
Uriangato	0.777	0.778	Medio	4
Yuriria	0.686	0.734	Medio	6
Michoacán	0.737	0.745	Medio	
Cuitzeo	0.695	0.726	Medio	7
Morelia	0.818	0.825	Alto	1
La piedad	0.773	0.789	Medio	3
Pátzcuaro	0.746	0.758	Medio	5
Quiroga	0.716	0.734	Medio	6
Stgo. Tangamandapio	0.685	0.693	Medio	8
Promedio regional	0.743	0.763	Medio	

Fuente: Consejo Nacional de Población con datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

El índice de Desarrollo Humano (IDH) es un indicador compuesto elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que busca medir el bienestar y calidad de vida de la población. El IDH, combina: a) la longevidad (medida mediante la esperanza de vida al nacer); b) el logro educacional (a través de la alfabetización de adultos y la matrícula combinada de varios niveles educativos); y c) el nivel de vida, mediante el PIB per cápita anual ajustado (paridad del nivel adquisitivo en dólares). De esta manera se busca medir el progreso socioeconómico a través de unos cuantos indicadores suficientemente homogéneos y relativamente universales que permita comparar la situación entre distintos país y al interior del mismo país.

La CONAPO generó el IDH para México en los ámbitos estatal y municipal, lo que permite evaluar la situación socioeconómica de la población y el progreso alcanzado, así como las disparidades regionales existentes.

El enfoque de desarrollo humano propone que lo que un individuo puede ser o hacer define su bienestar. La libertad existente para elegir formas de vida alternativas de acuerdo a metas propias es entonces indicativa del desempeño de una sociedad. El objetivo básico del desarrollo es ampliar las oportunidades de la

gente para vivir una vida saludable, creativa y con los medios adecuados para participar en su entorno social.

El IDH constata que lo que las personas pueden ser o hacer difiere de un área geográfica a otra. Al respecto se analiza el IDH para los diferentes municipios que integran la región, la de los propios estados y se calcula el índice para la región en su conjunto.

Se destaca de los datos encontrados un incremento en el IDH del año 2000 al 2003, destacándose por arriba del índice estatal y regional el municipio de Morelia y La Piedad para el caso de Michoacán y los municipios de Moroleón y Uriangato para el caso de Guanajuato. Asimismo solo los dos primeros municipios para ambos estados presentaron un IDH alto, los demás municipios presentaron un IDH medio.

Tabla 49
Índice de Marginación en la región

Municipio	Índice de marginación 2000	Índice de marginación 2005	Grado de marginación	Ranqueo
Moroleón	- 1.41846	- 1.38621	Muy bajo	2
Uriangato	- 1.19731	- 1.17640	Bajo	4
Yuriria	- 0.39517	- 0.44432	Medio	7
Cuitzeo	- 0.57687	- 0.50762	Medio	6
Morelia	- 1.70032	- 1.63334	Muy bajo	1
La piedad	- 1.39427	- 1.31666	Muy bajo	3
Pátzcuaro	- 0.81839	- 0.74955	Bajo	5
Quiroga	- 0.39847	- 0.37957	Medio	8
Stgo. Tangamandapio	- 0.16477	- 0.16752	Medio	9
Total de la región	-0.92291	-0.89734	Bajo	

Fuente: Consejo Nacional de Población. 2005.

La marginación es un fenómeno estructural que se origina en la modalidad, estilo o patrón histórico de desarrollo; esta se expresa, por un lado, en la dificultad para propagar el progreso técnico en el conjunto de la estructura productiva y en las regiones del país, por el otro lado, en la exclusión de grupos sociales del proceso de desarrollo y el disfrute de sus beneficios (Instituto de Geografía-UNAM).

El índice de marginación es una medida resumen que permite diferenciar entidades y municipios según el impacto global de las carencias que padece la población, como resultado de la falta de acceso a la educación, la residencia en viviendas inadecuadas, la percepción de ingresos monetarios insuficientes y las relacionadas con la residencia en localidades pequeñas.

El índice de marginación considera cuatro dimensiones estructurales de la marginación: identifica nueve formas de exclusión y mide su intensidad espacial como porcentaje de la población que no participa de bienes y servicios esenciales para el desarrollo de las capacidades básicas. El índice de marginación permite conocer en forma parcial, los eventuales beneficios sociales derivados del proceso de crecimiento económico y del gasto social del estado, toda vez que esta medida permite diferenciar los municipios según el impacto global de las carencias que padece la población en sus lugares de residencia.

El índice de marginación permite identificar los municipios y regiones donde el menor desarrollo económico y social configura una precaria estructura de oportunidades sociales, no sólo para quienes padecen las privaciones relacionadas, con el rezago educativo y la residencia en viviendas inadecuadas, entre otras, sino también para aquellas personas y grupos sociales que comparten el hábitat con la población marginada; es decir, quienes sin padecer las privaciones referidas están expuestas también a vulnerabilidades sociales de índole diversa que impiden el pleno desarrollo de sus capacidades.

En este aspecto, se encontró que en su mayoría los municipios que conforman la región tuvieron un retroceso en su índice de marginación para el año 2005 con referencia a los presentados en el 2000, salvo los municipios de Yuriria y Stgo. Tangamandapio. Así pues se observó que los municipios con un nivel de marginación muy bajo fueron Morelia, Moroleón y La Piedad, mientras que solo dos presentaron un nivel bajo al cual también correspondió el nivel promedio de la región, siendo estos Uriangato y Pátzcuaro.

Tabla 50
Producto Interno Bruto per cápita en la región

Municipio	Población	PIB (dólares)	PIB per cápita	Ranqueo
Moroleón	46,751	530,704,942.02	11,351.73	1
Uriangato	53,077	466,462,185.44	8,788.41	3
Yuriria	63,447	464,164,522.71	7,315.78	5
Cuitzeo	26,213	151,134,508.62	5,765.63	6
Morelia	684,145	6,257,200,301.91	9,146.01	2
La piedad	91,132	683,236,326.90	7,497.22	4
Pátzcuaro	79,868	440,008,830.37	5,509.20	8
Quiroga	23,391	133,285,676.54	5,698.16	7
Stgo. Tangamandapio	24,267	107,191,760.64	4,417.18	9
Total de la región	1,092,291	9,233,389,054.14	8,453.23	

Fuente: Consejo Nacional de Población (CONAPO).

El producto interno bruto (PIB) per cápita es un indicador que relaciona la producción y la población de una región o localidad. Este indicador es frecuentemente utilizado como sinónimo de bienestar, sin embargo, es preciso destacar que únicamente representa el grado de crecimiento económico de las regiones y para este caso de los municipios que la conforman.

Al respecto los datos obtenidos presentan un PIB per cápita regional promedio anual de 8453.23 dólares, es decir aproximadamente un promedio de 23.15 dólares diarios, quedando por arriba de la media nacional que es de aproximadamente 7500 dólares anuales.

Con respecto a la región el municipio que presentó un PIB per cápita más elevado fue el municipio Moroleón el cual fue de 1.34 veces el promedio regional, mientras que el municipio con menos PIB per cápita observado fue Stgo. Tangamandapio que observo 0.5 veces el promedio regional.

Tabla 51
Población alfabetizada en la región

Municipio	Población	Población que sabe leer y escribir			% de la población alfabetizada	Ranqueo
		Total	H	M		
Moroleón	46,751	36676	17021	19655	78.45%	3
Uriangato	53,077	41395	19581	21814	77.99%	4
Yuriria	63,447	46454	20809	25645	73.22%	7
Cuitzeo	26,213	19038	8813	10225	72.63%	8
Morelia	684,145	542118	256870	285248	79.24%	2
La piedad	91,132	72334	33718	38616	79.37%	1
Pátzcuaro	79,868	60443	28579	31864	75.68%	5
Quiroga	23,391	17322	8354	8968	74.05%	6
Stgo. Tangamandapio	24,267	16674	7830	8844	68.71%	9
Total de la región	1,092,291	852454	401575	450879	78.04%	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, censo 2005.

Las naciones compiten por recursos escasos. Antes eran los recursos naturales; hoy compiten por inversiones, mercados y gente capacitada, de esta manera, hoy es la capacidad de conocimiento del hombre mismo, que se manifiesta mediante el saber científico y su capacidad de organización, lo que permite un mayor nivel de competitividad nacional o regional.

En el contexto actual se le confiere a la educación un papel fundamental en el desarrollo de una nación, un estado, una región o un municipio; ya que cuando más educación logra la sociedad, más se amplían las posibilidades de producir más ciencia y tecnología que mejore las condiciones de vida de la propia sociedad. De esta manera, se reconoce que la educación es el factor decisivo no solo del avance de la ciencia y de la técnica sino del desarrollo productivo de la sociedad.

Si bien es cierto que la educación no genera empleo por sí misma, pero si desencadena expectativas, ambiciones y energías para crearlo. Al introducir elementos de la ciencia, de la racionalidad y la lógica, se genera un pensamiento crítico, nuevas actitudes, valores y maneras de comportamiento que inducen a las

grandes transformaciones individuales, sociales económicas y culturales generando el bienestar individual y social (Méndez y Trepan. 2005. pp. 14-19).

Tabla 52
Población con educación superior en la región

Municipio	Población de 18 años o más	Población sin educación superior	% de la población sin educación superior	Ranqueo
Moroleón	30259	26641	88.0%	3
Uriangato	33168	30919	93.2%	7
Yuriria	38298	35579	92.9%	6
Cuitzeo	15810	14899	94.2%	9
Morelia	419977	306945	73.1%	1
La piedad	56629	49102	86.7%	2
Pátzcuaro	46473	40970	88.2%	4
Quiroga	14343	13135	91.6%	5
Stgo. Tangamandapio	13472	12557	93.2%	7
Total de la región	668,429	530,747	79.4%	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, conteo 2005.

Al respecto se analiza en tres tiempos el nivel educativo de la región, en primer lugar se analiza el alfabetismo, en el cual la región presentó un nivel de alfabetismo entre la población mayor de 18 años del 78%, el cual fue muy consistente entre los municipios que la integran, siendo el más alto el municipio de La Piedad con un 79.39% y el que menor nivel presentó fue el municipio de Stgo. Tangamandapio con un 68.71%

En un segundo tiempo se analiza la educación superior de la región, mediante un análisis con datos que permiten medir el porcentaje de población sin este nivel educativo; al respecto la región presentó un porcentaje elevado de población mayor de 18 años sin educación superior, el cual fue de 79.4% lo que puede interpretarse como de cada 10 solo 2 han cursado algún grado universitario.

A nivel local se identifica una problemática mayor pues solo el municipio de Morelia estuvo por debajo del promedio regional, que al respecto se entiende al configurarse como un centro de atracción educativa tanto a nivel estatal como regional. Así, en la mayoría de los municipios se observó que de cada 10 mayores de 18 años solo 1 ha cursado un grado universitario.

En un tercer tiempo se analiza el postgrado en la región, con la finalidad de poder identificar el inventario de investigadores, que permitan poner en acción el conocimiento científico y el desarrollo tecnológico en la producción para lograr el crecimiento económico y mejorar la vida de la población en su totalidad. Al respecto, habrá que decir que la región presenta una deficiencia importante ya que presentó un promedio de 1.19% de población mayor de 18 años con estudios de postgrado, de los cuáles se destaca nuevamente el municipio de Morelia, y presentándose el mismo patrón de la educación superior al quedar el resto de los municipios por debajo de la media regional; siendo los municipios de Cuitzeo y Quiroga los más rezagados al respecto con apenas un 0.16% y 0.12% respectivamente.

Tabla 53
Población con posgrado en la región.

Municipio	Población de 18 años o más	Población con maestría	Población con doctorado	Población con postrado	% de la población con postrado	Ranqueo
Moroleón	30259	153	33	186	0.61%	2
Uriangato	33168	68	14	82	0.25%	7
Yuriria	38298	108	33	141	0.37%	4
Cuitzeo	15810	24	1	25	0.16%	8
Morelia	419977	5935	1059	6994	1.67%	1
La piedad	56629	264	39	303	0.54%	3
Pátzcuaro	46473	154	20	174	0.37%	4
Quiroga	14343	15	2	17	0.12%	9
Stgo. Tangamandapio	13472	27	10	37	0.27%	6
Total de la región	68,429	6748	1211	7959	1.19%	

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI, conteo 2005.

5.4 Obtención de información para las variables independientes

5.4.1 Diseño del instrumento

El instrumento elegido fue el cuestionario, el cual se diseñó con el propósito de medir los indicadores que integran las variables de la presente tesis, operacionando 6 indicadores sociales y 17 indicadores empresariales de la siguiente tabla resumen, más los indicadores cuantitativos que se investigaron en gabinete.

Tabla 54
Indicadores cualitativos que conforman las variables independientes.

VARIABLES INDEPENDIENTES	ÍNDICES O INDICADORES CUALITATIVOS
Articulación productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad de la mano de obra • Responsabilidad social y ambiental de la industria • Importancia de la industria • Asociatividad
Capital humano y social	<ul style="list-style-type: none"> • Pertinencia del sistema educativo • Nivel de seguridad • Asociatividad en la industria • Nivel de confianza social (capital social)
Capital logístico	<ul style="list-style-type: none"> • Costo y calidad del consumo de electricidad • Costo y calidad de los servicios de autotransporte carga, pasajeros y mensajería. • Disponibilidad de insumos en la localidad • Calidad y penetración de sistema financiero. • Uso de las tecnologías de información.
Capital tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel tecnológico y absorción de nuevas tecnología en la industria. • Investigación y desarrollo. • Vinculación con universidades o centros de investigación • Cooperación tecnológica entre empresas, transferencia de tecnología en las empresas
Capital Institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Corrupción • Presencia del mercado informal • Estabilidad política • Transparencia y acceso a la información pública • Confianza en las instituciones • Importancia de los proyectos y programas de apoyo a la actividad empresarial.

Fuente: Elaboración propia a partir de los índices y estudios de competitividad analizados.

5.4.2 Indicadores de la encuesta social:

1. Capital social: este indicador mide el nivel de confianza y solidaridad entre la sociedad, así como el tiempo que destinan o dedican a la actividad social.
2. Corrupción: este indicador mide la percepción del nivel de corrupción entre la sociedad; frecuencia y aceptación de esta acción en la sociedad.
3. Acceso e importancia de la información: dicho indicador pretende medir la percepción del interés y credibilidad a la información que presentan las autoridades locales.

4. Seguridad: con este indicador se pretende cuantificar el nivel de seguridad que percibe la población así como la confianza entre las autoridades encargadas de salvaguardar la integridad física y patrimonial.
5. Estabilidad política: con este indicador se pretende medir la percepción entre la población de la estabilidad e importancia que representa para ellos el ambiente político en el municipio o la localidad.
6. Importancia de la industria textil: con este indicador se pretende cuantificar la percepción entre la población de la importancia de la industria textil, mediante el impacto directo en la economía de la localidad o municipio.

5.4.3 Indicadores de la encuesta empresarial:

1. Financiamiento: mide la percepción de la calidad y penetración de los servicios financieros entre las empresas.
2. Tecnología: se cuantifica la importancia que tiene la tecnología en las empresas.
3. Uso de las tecnologías de información: este indicador mide el uso e importancia de las tecnologías de información en la empresa.
4. Investigación y desarrollo: se pretende cuantificar iniciativas de investigación y desarrollo al interior de las empresas.
5. Vinculación escuela-empresa: cuantifica la relación entre empresas e instituciones educativas.
6. Pertinencia de los programas de estudio: se trata de medir la percepción que tiene la empresa hacia los programas de estudio que ofertan las instituciones educativas.
7. Mercado informal: este indicador mide el impacto de la presencia del mercado informal al exterior e interior de la empresa.
8. Disponibilidad de insumos en la localidad: mide la disponibilidad de materia prima y maquinaria en la localidad en la cual se encuentra la empresa.
9. Calidad de los servicios de transportación, carga y mensajería: mide la calidad y costo de los servicios de transportación, carga y mensajería.
10. Calidad de la energía eléctrica: mide la calidad, costo y suministro de la energía eléctrica.

11. Productividad de la mano de obra: mide la percepción que tiene la empresa respecto a la habilidad y productividad de la mano de obra.
12. Cooperación tecnológica entre empresas: mide la cooperación en materia tecnológica entre empresas.
13. Asociatividad: mide el nivel de asociatividad entre empresas de la localidad o municipio.
14. Responsabilidad social y ambiental: se cuantifica el nivel de responsabilidad social y ambiental de la empresa.
15. Importancia de la industria: mide la percepción que tiene la empresa de la importancia de la industria en la localidad o municipio.
16. Formación empresarial: se mide la importancia que representa para el empresario la actualización, el cambio y la mejora de su empresa.
17. Entorno institucional: mide el nivel de percepción que tiene la empresa sobre la calidad de las dependencias públicas presentes en la localidad.

Para implantar los planes generales de investigación, se deben usar instrumentos de recolección de información, significa en cierto modo materializar el marco teórico y conceptualizar a través de las hipótesis, ya que éstas nos indican, conjuntamente, con los objetivos del estudio y el planteamiento del problema, cómo construir y aplicar los procedimientos empíricos para recopilar la información de campo. Los temas se clasificarán bajo los encabezados siguientes:

- Medición.
- Cuestionario.
- Obtención de datos.
- Análisis y procesamiento de la información de campo

Cuando se ha terminado la etapa de trabajo de campo, los instrumentos de obtención de información deberán prepararse para la etapa del procesamiento de la información obtenida.

5.5 Medición

En este rubro se examinará el aspecto de medición, a fin de sentar las bases que versan sobre la construcción y aplicación de instrumentos específicos de medición de las variables independientes que afectan a la competitividad, y llevar a cabo el procesamiento de la información que arrojen los cuestionarios.

Stevens, señala que, en un sentido amplio, la medición es la asignación de valores numéricos a objetos o eventos con reglas, un valor numérico es un símbolo de la forma 1, 2, 3,..., ó i, ii, iii,... No tiene significado cuantitativo a menos que se le dé tal significado; es un simple símbolo de un tipo especial. Una regla es una guía, un método, un mandato que dice qué hacer. En la medición, una regla podría especificar: “asigne los valores numéricos 1 a 4 a una empresa de acuerdo a su competitividad. Si su competitividad es excelente, asígnele el número 4. Si su competitividad es deficiente, asígnele el número 1. Asigne, a las empresas entre esos límites, números entre los límites (Kerlinger p. 443-445).

5.5.1 Escalas de medición

Una vez que se han definido la operacionalización de las variables, el siguiente paso consiste en reunir los datos que servirán para cuantificarlo con el objeto de que puedan expresarse y analizarse matemáticamente (Weiers. 1986, p. 143).

Para manejar las variables en forma correcta se requiere conocer el nivel de medición en que pueden ser manipuladas. Los niveles de medición son cuatro: 1) nominal o clasificatorio, 2) ordinal, 3) intervalo y 4) razón (Rojas 1997, p. 126) cada una de ellas representa un tipo diferente de regla de asignación de número o “escala” de medición. Al pasar del tipo más débil (nominal) al más fuerte (razón) ocurren dos cosas: primero, las exigencias numéricas de la pertenencia a una escala se tornan más rigurosas; segundo, los modos permisibles de la expresión y análisis de datos van liberalizándose, esto es, se admiten más variedades de operaciones estadísticas.

La escala nominal es el tipo más primitivo de los cuatro y su debilidad matemática es tal que ni siquiera es una escala de medición en absoluto. En lo fundamental la escala consta de categorías que son colectivamente exhaustivas (cada individuo u objeto ha de pertenecer a una de ellas) y mutuamente excluyentes (las categorías no se sobreponen). En la medida en que los números se asignan a individuos o fenómenos; su objetivo consiste tan sólo en identificar la categoría a que pertenece cada uno de ellos. Los números carecen de valor matemático y no son indispensables en la escala nominal de medición (Weiers. 1986, p. 144).

En el nivel ordinal de la medición se está en condiciones de distinguir entre diferentes categorías y de poder afirmar si una categoría posee en mayor, menor o igual grado el atributo que se está midiendo, los números asignados a objetos o conceptos se limitan a representar el orden en que están dispuestos.

La escala de intervalo es un paso más potente que las dos escalas anteriores, por la capacidad de precisar “cuánto más y cuánto menos”, se sirve de una unidad constante de medición que permite describir la distancia entre varias medidas. Pero esa unidad es arbitraria y la escala de intervalo carece de punto de cero absoluto, en el cual, ninguna de las características que están siendo medidas se encuentran presentes.

La escala de razón es la forma de medición que utiliza valores cero absoluto y que permite establecer diferencias entre cualquier par de objetos a un máximo de precisión. Este tipo de escalas cae fuera del ámbito de las ciencias sociales, porque constituye la medición de longitudes, pesos y masas.

En general, los datos procedentes de una escala de nivel superior (intervalo) permiten utilizar métodos más potentes de análisis estadísticos (análisis de frecuencias, de correlaciones, de conglomerados, de varianzas y discriminatorio) los cuáles, a su vez, permiten un tamaño menor de la muestra en la fase de obtención de datos. Además, el uso de estas técnicas posibilita extraer

conclusiones y recomendaciones más concluyentes al finalizar el análisis de datos.

Desde el punto de vista estadístico, no es eficiente reunir datos de un nivel superior (escala de intervalo) y luego proceder a analizarlos mediante un método que tiene una escala de orden inferior (nominal u ordinal) como límite de aplicabilidad; hacerlo significa que estamos perdiendo información muy valiosa que podría aprovecharse mejor.

Para obtener una exactitud científica es necesario medir de cierta forma los hechos y manifestaciones que se presentan. La medición, de acuerdo con Ander-Egg, *“consiste sustancialmente en una observación cuantitativa, atribuyendo un número a determinadas características o rasgos del hecho o fenómeno observado”* (1994, p.111).

El término actitud, según Ander-Egg, designa un estado de disposición psicológica adquirida y organizada a través de la propia experiencia, que incita al individuo a reaccionar de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones.

Dado lo anterior, en la presente investigación se aplicará la escala de medición intervalar para conocer la actitud que tienen las personas y las empresas de la industria textil de la región. La medición de la actitud puede realizarse con diferentes escalas:

- Escala de Stoufer.
- Escala tipo Likert.
- Escala de Thurstone.
- Escalograma de Guttman.
- Método de comparación por pares.
- Escalas de Osgood.
- Escalas de distancia social de Bogardus.

En esta investigación se utiliza la escala tipo Likert. La escala presenta un número de enunciados negativos y positivos acerca de un objeto de actitud. Al responder los individuos a los puntos de esta escala, indican su reacción asignándole un número a cada una:

- Totalmente de acuerdo 5
- De acuerdo en general 4
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3
- En desacuerdo en general 2
- Totalmente en desacuerdo 1

La escala tipo Likert, de acuerdo con Kerlinger, es un conjunto de elementos de actitudes consideradas aproximadamente de igual “valor de actitud”, y cada una de las cuáles, los sujetos responden con diversos grados de acuerdo o desacuerdo.

Los puntajes de los reactivos son sumados para proporcionar el puntaje a las actitudes de un individuo. La escala original se ha extendido a la aplicación en preguntas y observaciones. A veces se acorta o incrementa el número de categorías en este tipo de escala, pero el número de categorías debe ser siempre el mismo para todos los ítems y en cada escala se considera que los ítems tienen igual peso (Hernández. p. 263).

La escala de medición se integra con los siguientes valores asignados de 5,4, 3, 2, 1, que corresponden a:

- Muy de acuerdo, excelente ó siempre
- De acuerdo en general, buena ó con frecuencia
- Regular o regularmente, no interesa, en ocasiones o en algunas veces
- En desacuerdo en general, regular ó a veces
- Muy en desacuerdo, mala ó nunca, nada.

5.6 Diseño del cuestionario

Tomando como base los conceptos y variables que determinan la competitividad regional, se desarrolló el cuestionario para ser aplicado a la sociedad y a las empresas de manera aleatoria. Asimismo es importante hacer mención que para el diseño del instrumento se tomaron como fuentes los siguientes instrumentos, así mismo se realizó una revisión con empresarios y con autoridades locales de 2 municipios (La Piedad y Uriangato) para determinar que ítems podrían ser incluidos que fueran de utilidad para el estudio y para los actores que se beneficiarían con los resultados de la información, de tal manera esta revisión sirvió como piloteo de los cuestionarios, dando viabilidad al levantamiento de la información

5.6.1 Cuestionario social

El cuestionario social se integró con 45 ítems, para medir 5 indicadores (anexo 2).

Tabla 55
Ítems por indicador del cuestionario social

Indicador	Ítems
Capital social	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14
Corrupción	15, 16 18, 20, 21, 22, 24, 25
Transparencia en la información	26, 27, 28, 29, 30
Seguridad	31, 32, 33, 34, 36
Ambiente político	38, 39, 40, 41
Importancia de la industria textil	23, 42, 43, 44, 45

Fuente: Elaboración propia con base en el diseño del cuestionario social

El cuestionario se diseñó tomando como base dos importantes trabajos y diversos estudios realizados para la medición del capital social y para la medición de la calidad del gobierno y de los servicios públicos.

El primer trabajo corresponde al cuestionario integrado para la medición del capital social (INQUESOC), elaborado por un grupo de expertos y patrocinado por el Banco Mundial en el año 2002, presentado por el Programa para el Fortalecimiento de la Capacidad Regional de Seguimiento y Evaluación de los Proyectos FIDA para la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe.

El segundo trabajo corresponde a la Tercera Encuesta Nacional sobre Transparencia 2005, elaborada por Transparencia Mexicana la cual busca medir la relación del ciudadano con las oficinas y servidores públicos. La encuesta presenta apartados para la valoración de la corrupción y la confianza en diversos órdenes públicos y sociales.

Asimismo el contenido del cuestionario fue validado con autoridades municipales de 2 municipios piloto, en los cuáles los servidores públicos sugirieron modificaciones y adecuaciones a las preguntas propuestas.

De esta manera el cuestionario final presenta diversos niveles de análisis social como:

1. Confianza y solidaridad
2. Acción colectiva y cooperación
3. Información y comunicación
4. Empoderamiento y acción política.
5. Corrupción

Asimismo, se integra un apartado que trata de medir la percepción entre la población de la importancia de la industria textil a nivel económico y social.

5.6.2 Cuestionario empresarial

A partir de los indicadores establecidos para la encuesta empresarial, se elaboró el cuestionario empresarial, el cual se integró con 88 ítems para medir 17 indicadores (anexo 3).

El cuestionario empresarial se diseñó a partir de las diferentes encuestas aplicadas por los diferentes índices y estudios de competitividad analizados en el capítulo 2, de ahí se tomaron diferentes cuestionamientos que se integraron de acuerdo a los indicadores establecidos.

Tabla 56
Ítems por indicador del cuestionario empresarial

Indicador	Ítems	Cantidad
Financiamiento	3, 4, 6, 7, 9	5
Tecnología	11, 12, 13, 18, 19, 22	6
Uso de la tecnologías de la información	14, 15, 16, 17	4
Investigación y desarrollo	21, 23, 24	3
Vinculación escuela-empresa	20, 79	2
Pertinencia de los programas de estudio	87	1
Mercado informal	26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36	11
Disponibilidad de insumos en la localidad	40, 41	2
Calidad de los servicios de transportación, carga y mensajería	42, 43, 44	3
Calidad de la energía eléctrica	46, 47	2
Productividad de la mano de obra	49, 50	2
Cooperación tecnológica entre empresas	51, 59	2
Asociatividad	52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 60	8
Responsabilidad social y ambiental	61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69	9
Importancia de la industria	71, 73, 75, 82	4
Formación empresarial	72, 76, 77, 78, 80, 81	6
Entorno institucional	37, 38, 83, 84, 85, 86, 88	7

Fuente: Elaboración propia con base en el diseño del cuestionario empresarial

5.7 Obtención de datos.

Kerlinger, declara que el análisis de los datos significa categorizar, ordenar, manipular y resumir los datos de una investigación para contestar las preguntas planteadas en ella. Su propósito es reducir los datos a una forma entendible e interpretable, de tal manera que las relaciones de los problemas de la investigación puedan entenderse y evaluarse. La interpretación utiliza los resultados del análisis, hace inferencias pertinentes a las relaciones de investigación en estudio y presenta conclusiones sobre dichas relaciones.

El análisis de los datos recabados en los cuestionarios, se procesó en los programas de cómputo SPSS y MINITAB para Windows, así como en EXCEL de Microsoft. El análisis estadístico se aplicó a cada una de las variables

independientes, en cuadros resumen, donde se muestran los datos obtenidos, así como el ranking de los municipios en los que se ha realizado el trabajo de campo.

5.7.1 Diseño estadístico

Dentro del diseño estadístico es importante definir la unidad de observación, la cual para la encuesta empresarial, se determinó como unidad de análisis a los establecimientos manufactureros textiles excepto artesanos, los cuáles se constituyeron a partir de los directorios de asociaciones, grupos empresariales y presidencias municipales, cabe aclarar que el municipio de Quiroga, quedó fuera del levantamiento al presentar en su totalidad artesanos.

Para la encuesta social, se determinó como unidad de análisis a los ciudadanos mayores de 18 años residentes de los municipios que conforman la región bajo estudio, que supieran leer y escribir, sin importar nivel socioeconómico.

Por otra parte el esquema de muestreo definido para el levantamiento fue determinístico, y el periodo de levantamiento fue de Febrero a Julio de 2006.

5.7.1.1 Muestra

Mediante el estudio de una muestra, se espera que proporcione conclusiones validas sobre el grupo mayor.

La muestra es generalmente seleccionada para ser el objeto de estudio ya que las poblaciones son muy grandes para estudiarlas en su totalidad. La muestra debe ser representativa de la población. Adicionalmente, antes de recolectar la muestra, es importante que la población sea definida cuidadosa y completamente, incluyendo una descripción de los miembros que la conformaran.

La muestra descansa en el principio de que las partes representan el todo y por tanto refleja las características que definen la población de la cual fue extraída.

Para hacer una generalización exacta es necesaria una muestra totalmente representativa y por tanto, la generalización depende de la validez y tamaño de la muestra.

El cálculo de la muestra a encuestar fue a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

Donde: n = tamaño de la muestra
 N = tamaño del universo
 E = nivel de precisión

Considerando que el tamaño del universo objeto de estudio es finito siendo para la encuesta social la PEA de la región y considerando un nivel de precisión +/- 5% para un intervalo de confianza de 95%¹⁶, se calcula la siguiente muestra:

$$n = \frac{364,078}{1 + 364,078(0.05)^2} = 400$$

Para determinar la muestra de las empresas textiles, se presentó la problemática de no contar con directorios de las empresas que el Censo Económico (INEGI) enumeró y cuantificó, asimismo se identificó una problemática adicional relacionada a la unidad de observación en la cual el reporte de INEGI clasificó a artesanos textiles como empresas textiles, lo cual se comprobó en el propio reporte y en el trabajo de campo al comparar el personal ocupado con el número de unidades económicas, los cuáles fueron coincidentes en 2 municipios de la región bajo estudio, por lo que se decidió aplicar una formula de muestreo con tamaño de la población desconocida, en una proporción del 90%, siendo la fórmula aplicada:

$$n = \frac{Z^2 P(1 - P)}{E^2}$$

¹⁶ A Method for Employing Sampling Techniques in Housing Survey, New York, 1984; compilado por Bureau of Research.

Donde:

$Z = 1.96$, número de desviaciones estándar para un nivel de confianza del 95%.

$P = 90\%$, proporción de la población que posee la característica de interés

$E = 5\%$ de error permitido

$$n = \frac{1.96^2 (0.9)(1-0.9)}{0.05^2} = 139$$

Una vez determinada la muestra y con los instrumentos validados se procedió a realizar el trabajo de campo, se organizó el levantamiento social en los municipios de Uriangato, Moroleón y Yuriria de manera conjunta con el Instituto Tecnológico del Sur (ITSUR), capacitando a 10 estudiantes.

De igual manera en el municipio de La Piedad se organizó el levantamiento con la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) y se capacitó a 10 estudiantes.

Para el levantamiento de cuestionarios empresariales se realizó de manera personal, visitando empresa por empresa, dado que la situación actual de las empresas en los municipios de Moroleón, Uriangato y Yuriria no son receptivas a acciones provenientes del estado de Michoacán, lo que dificultó la estrategia de levantamiento en la Expo Moda Textil que aglutinaba a más de 100 empresas de las más importantes de la región. Esta acción retrasó el plan realizado y el cumplimiento del avance, asimismo, evidenció por una parte las diferencias y poca credibilidad en la investigación científica y la débil integración del sector empresarial con las instituciones no importando el origen geográfico de estas.

En los municipios de La Piedad, Pátzcuaro, Cuitzeo, Morelia y Stgo. Tangamandapio, el levantamiento se realizó de manera personal, empresa por empresa, y en recorridos por los municipios debido a que los directorios con los que se contaba no resultaron confiables. Cabe aclarar que el levantamiento en el

municipio de Quiroga no fue posible dado que se encontró que las empresas identificadas corresponden a artesanos que se encuentran dispersos en comunidades rurales y no fue posible integrar un directorio y cayeron fuera de la unidad de observación definida.

5.7.1.2 Medición de la validez y confiabilidad

Cronbach en 1971 señalaba que la validación es el proceso por medio del cual el investigador que desarrolla cuestionarios obtiene evidencia para sustentar sus inferencias. Este proceso de validación requiere un estudio empírico dirigido a recolectar la evidencia requerida.

La validez representa una evaluación de cuán apropiadas y adecuadas son las interpretaciones y los usos que se hacen de los resultados del cuestionario.

En la evaluación de la validez de un cuestionario se busca que las interpretaciones de los resultados se basen en evidencia de que el cuestionario mide lo que realmente se quiere que mida, que los resultados no se vean afectados por variables o factores irrelevantes a lo que se quiere medir. En otras palabras, la evaluación de la validez de un cuestionario concierne los resultados y las consecuencias de las decisiones que se toman con esos resultados.

Por otra parte, y partiendo de la base de que una condición necesaria, aunque no suficiente, para validar una medida es su confiabilidad, se ha procedido a su determinación para cada uno de los constructos y dimensiones. De acuerdo a George y Mallery (1995), la fiabilidad se relaciona con el hecho de que el instrumento de medición produzca los mismos resultados cada vez que sea administrado a la misma persona y en las mismas circunstancias. Así, normalmente los instrumentos empleados en las ciencias sociales se pueden considerar fiables si: con independencia de quién los administre y del modo en que se haga, se obtienen resultados similares.

Un instrumento de medición debe cumplir con el requisito de confiabilidad de manera que se pueda comprobar que el instrumento que se está evaluando recopila información defectuosa y por tanto nos llevaría a conclusiones equivocadas o si se trata de un instrumento fiable que hace mediciones estables y consistentes.

Dentro de la Teoría Clásica de los Test (TCT) el método de consistencia interna es el camino más habitual para estimar la fiabilidad de pruebas, escalas o test, cuando se utilizan conjuntos de ítems o reactivos que se espera midan el mismo atributo o campo de contenido. La principal ventaja de ese método es que requiere solo una administración de la prueba; además, los principales coeficientes de estimación.

El método de confiabilidad más utilizado en psicometría es el Alfa de Cronbach. Se trata de un índice de consistencia interna que toma valores entre 0 y 1, que mide la homogeneidad de las preguntas promediando todas las correlaciones entre todos los ítems para ver que, efectivamente, se parecen.

Su interpretación será que, cuanto más se acerque el índice al extremo 1, mejor es la fiabilidad, según George y Mallery (citado por Medina, 2006), el alfa de Cronbach por debajo de 0,5 muestra un nivel de fiabilidad no aceptable; si tomara un valor entre 0,5 y 0,6 se podría considerar como un nivel pobre; si se situara entre 0,6 y 0,7 se estaría ante un nivel débil; entre 0,7 y 0,8 haría referencia a un nivel aceptable; en el intervalo 0,8 y 0,9 se podría calificar como de un nivel bueno, y si tomara un valor superior a 0,9 sería excelente.

Para medir la confiabilidad de los cuestionarios se utilizó la siguiente fórmula:

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_{sum}^2} \right)$$

Donde k es el número de ítems de la prueba, S_i^2 es la varianza de los ítems (desde 1...i) y S_{sum}^2 es la varianza de la prueba total. El coeficiente mide la confiabilidad del test en función de dos términos: el número de ítems (o longitud de la prueba) y la proporción de varianza total de la prueba debida a la covarianza entre sus partes (ítems). Ello significa que la confiabilidad depende de la longitud de la prueba y de la covarianza entre sus ítems.

Para poder calcular la confiabilidad de un test, este debe cumplir con dos requisitos previos:

1. Estar formado por un conjunto de ítems que se combinan aditivamente para hallar una puntuación global (esto es, las puntuaciones se suman y dan un total que es el que se interpreta).
2. Todos los ítems miden la característica deseada en la misma dirección. Es decir, los ítems de cada una de las escalas tienen el mismo sentido de respuesta.

Para ambos cuestionarios (empresarial y social), se realizó la prueba con los ítems que cumplen con los requisitos anteriores, obteniendo los siguientes resultados:

Para el cuestionario empresarial se consideraron 74 ítems de un total de 88 de la encuesta, obteniendo un $\alpha = 0,85$ por lo que se concluye que la confiabilidad del instrumento es buena.

Para el cuestionario social se consideraron 39 ítems de un total de 45 de la encuesta, obteniendo un $\alpha = 0,76$ por lo que se concluye que la confiabilidad del instrumento es aceptable.

5.8 Obtención, procesamiento y análisis de datos

Previo al levantamiento se realizaron trabajos de planeación y recorridos de campo, así como visitas, entrevistas y otras acciones que permitieran obtener una visión más amplia de la realidad y situación de los actores locales y de las

empresas, de manera que fuera posible incorporar información y diferentes puntos que facilitaran el levantamiento; así como establecer contacto con autoridades locales y con grupos empresariales, instituciones educativas y diversos actores relacionados con la actividad textil, así como para solicitar apoyos y las autorizaciones correspondientes. Al respecto, fue posible gestionar apoyo con varias instancias, incorporando información y diferentes puntos que apoyaron el levantamiento de la información, siendo estas:

- Gobierno municipal de Uriangato, a través del Presidente Municipal y la Dirección de Desarrollo Económico Municipal.
- Instituto Tecnológico del Sur de Guanajuato (ITSUR).
- Grupo Textil Guanajuato A. C. (GTG).
- Gobierno municipal de La Piedad, a través del Secretario del H. Ayuntamiento y la Dirección de Desarrollo Económico Municipal.
- Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) campus La Piedad.

Otras acciones:

- Se realizaron entrevistas con autoridades de los municipios de Uriangato, Moroleón, Pátzcuaro, Quiroga y La Piedad, para solicitar información sobre programas, contactos y directorios de las empresas textiles ubicadas en el municipio, identificándose que existen municipios que no consideran esta actividad económica prioritaria dentro de sus programas y acciones de fomento y desarrollo y que no cuentan con información al respecto ni con directorios empresariales.
- Se realizaron entrevistas con empresarios de los municipios de Moroleón, Uriangato, Yuriria, Cuitzeo, Pátzcuaro, Morelia y La Piedad, para conocer los grupos, cámaras o asociaciones existentes en los municipios, de los cuáles se identificaron: al Grupo Textil Guanajuato que agrupa empresarios de Moroleón, Uriangato y Yuriria; al Grupo de empresarios textiles de Uriangato de reciente creación que agrupa a empresarios del propio municipio y que tienen representación a nivel estatal; al grupo INCOTEX de Morelia que agrupa empresarios de Morelia y Santiago Tangamandapio; al

Consejo Michoacano del Textil, teniendo solo un acercamiento con uno de sus integrantes; al grupo en integración de empresarios textiles de La Piedad, que agrupa a empresarios del propio municipio.

- Asimismo fue posible contactar y entrevistarse con investigadores que sobre el tema textil llevan a cabo trabajos de diferentes áreas y dependencias: Dr. Ponciano Villafuerte Zavala, Director del Centro de Innovación Tecnológica de la industria textil y de la confección A. C. En Moroleón, con el Lic. Carlos Iván Adame Ascencio que realiza trabajos de investigación con empresas textiles para la Casa de las Artesanías de Michoacán en el municipio de Pátzcuaro y con el Lic. Alejandro Méndez del ITSUR que dirige el Centro de Competitividad para la industria del vestido (ComVEST) quienes ofrecen servicios tecnológicos a las empresas textiles del estado de Guanajuato.
- Fue posible establecer contactos con dependencias públicas que encabezan proyectos para la industria textil, en Guanajuato con el Lic. Julio Jaramillo Delgado, Director de la Cadena textil-confección de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable del estado de Guanajuato con quien se intercambia información.
- Finalmente se participó en 2 talleres de planeación para la integración de proyectos de apoyo a la industria textil; uno en el municipio de La Piedad con consultores del Banco Interamericano de Desarrollo BID y con el grupo consultor TECHNOS en los municipios de Moroleón y Uriangato.
- Durante el año 2007 y 2008, se impartieron conferencia a empresarios sobre los resultados de la investigación, lo que permitió difundir los avances y hallazgos de la investigación.

5.8.1 Cuestionario social

Los cuestionarios sociales aplicados presentaron la siguiente información:

Tabla 57
Total de encuestas sociales aplicadas

Municipio	Aplicadas	Promedio de edad	% de hombres	% de mujeres
Aplicadas	392	32.7	47.8%	52.2%

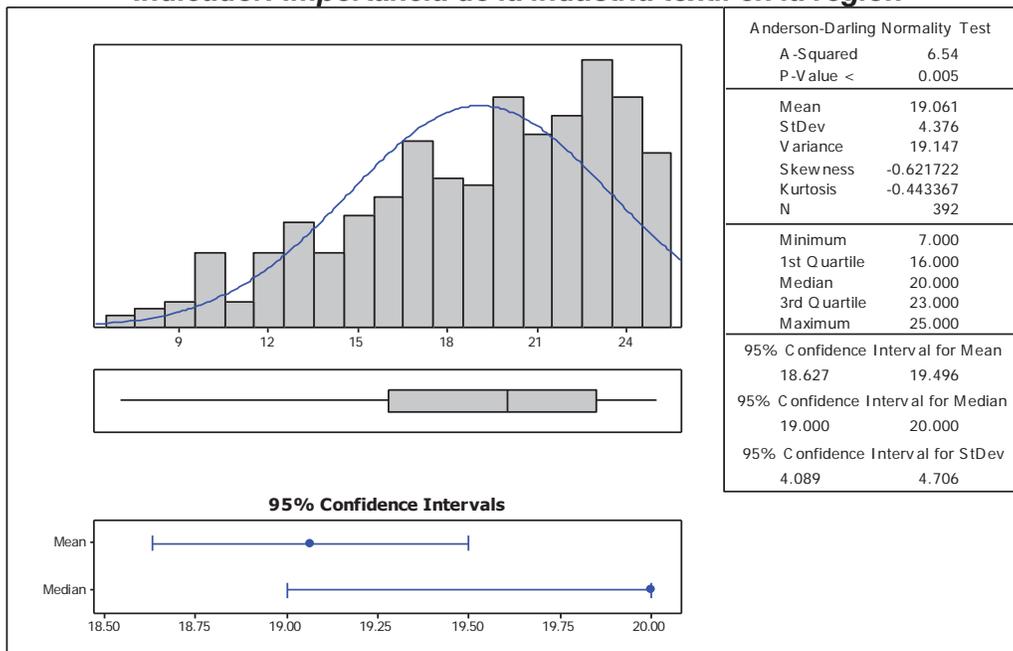
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.1.1 Importancia de la industria textil:

Este indicador se construyó tratando de medir la percepción que tiene la población de la importancia que le significa la industria textil, se construyó con 6 ítems y presentó un valor promedio de 19.061, que corresponde a un nivel de alto, lo que permite considerar que esta actividad económica tiene un impacto importante en la actividad de la región desde la percepción de la propia sociedad, el intervalo construido fue el siguiente:

- Intervalo de 0 a 6 muy baja
- Intervalo de 6 de 12 baja
- Intervalo de 12 a 18 regular
- Intervalo de 18 a 24 alta
- Intervalo de 24 a 30 muy alta

Gráfico 16
Indicador: Importancia de la industria textil en la región



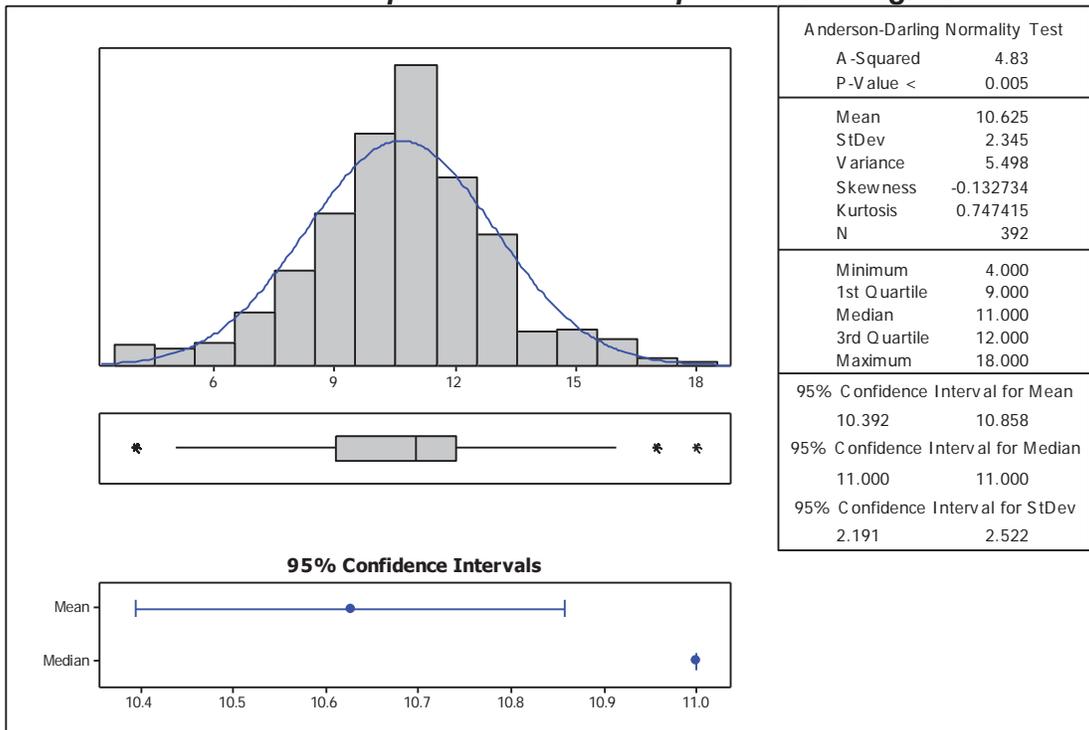
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.1.2 Estabilidad política:

En cuanto a la percepción que tiene la población en la región, respecto a la estabilidad política, esta presentó un valor promedio de 10.625 correspondiente a un nivel de regular, bajo los intervalos correspondientes:

- Intervalo de 0 a 4 muy alta
- Intervalo de 4 a 8 alta
- Intervalo de 8 a 12 regular
- Intervalo de 12 a 16 baja
- Intervalo de 16 a 20 muy baja

Gráfico 17
Indicador: Percepción de estabilidad política en la región



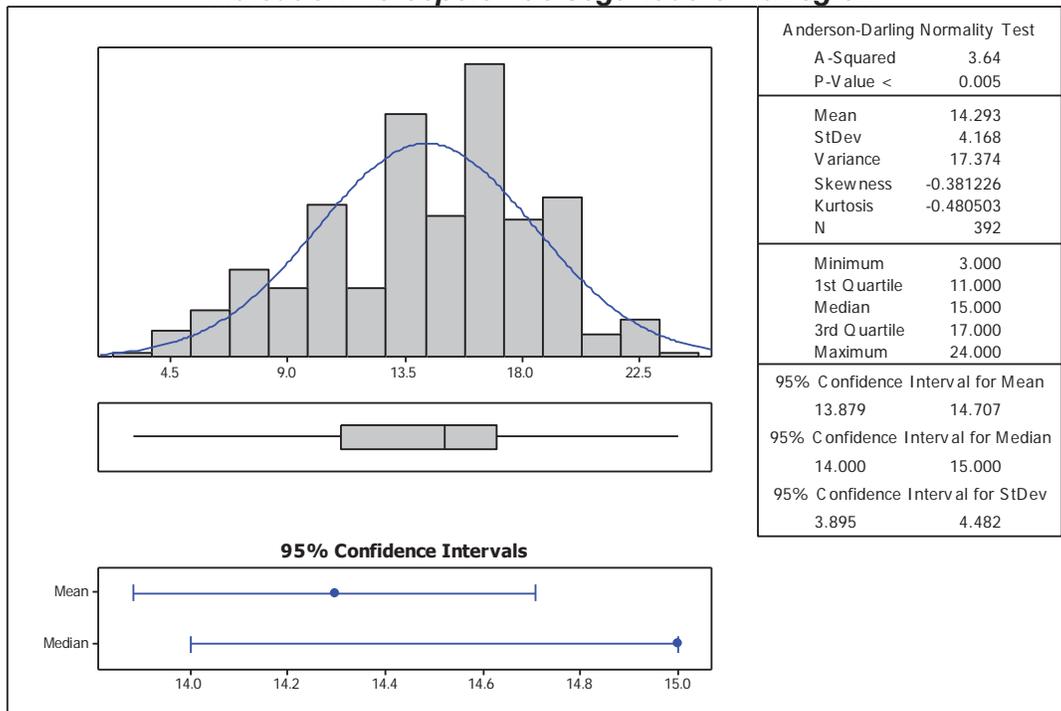
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.1.3 Seguridad:

Con respecto a la percepción regional de la población respecto a la seguridad, esta presentó un valor promedio de 14.293 correspondiente a un nivel de regular, respecto a los intervalos construidos:

Intervalo de 0 a 5	muy baja
Intervalo de 5 a 10	baja
Intervalo de 10 a 15	regular
Intervalo de 15 a 20	alta
Intervalo de 20 a 25	muy alta

Gráfico 18
Indicador: Percepción de seguridad en la región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

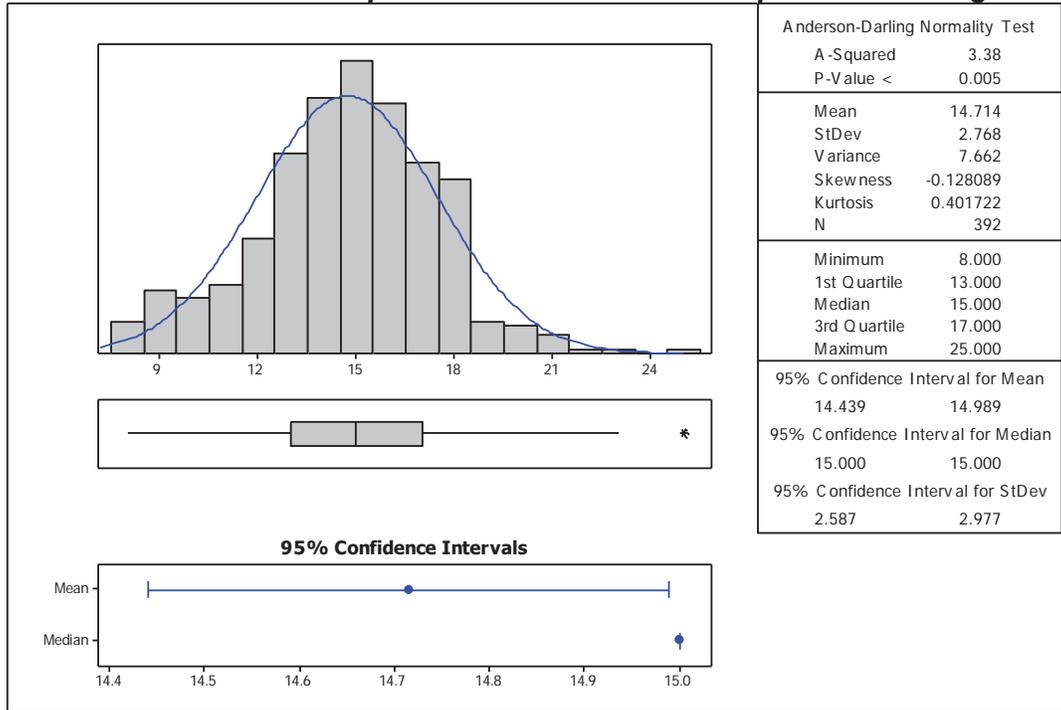
5.8.1.4 Acceso e importancia de la información:

El indicador en cuestión se integró con 5 ítems del cuestionario, obteniendo un valor promedio de 14.714, lo que permite establecer que a nivel regional este indicador se encuentra en un nivel regular, de acuerdo los intervalos construidos:

Intervalo de 0 a 5	muy bajo
Intervalo de 5 a 10	bajo
Intervalo de 10 a 15	regular
Intervalo de 15 a 20	alto
Intervalo de 20 a 25	muy alto

Gráfico 19

Indicador: Acceso e importancia de la información pública en la región



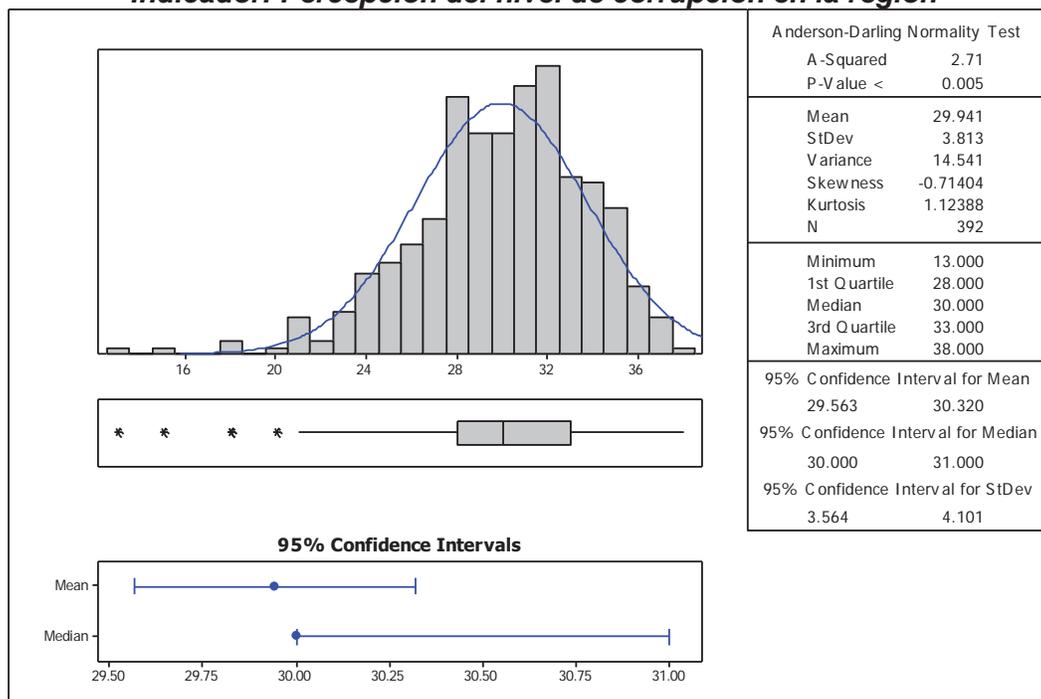
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.1.5 Corrupción:

El indicador se integró con 8 ítems, obteniendo un valor promedio en la región de 29.941 que corresponde al intervalo de nivel bajo, en correspondencia a los intervalos establecidos:

- Intervalo de 0 a 8 muy alta
- Intervalo de 8 a 16 alta
- Intervalo de 16 a 24 regular
- Intervalo de 24 a 32 baja
- Intervalo de 32 a 40 muy baja

Gráfico 20
Indicador: Percepción del nivel de corrupción en la región



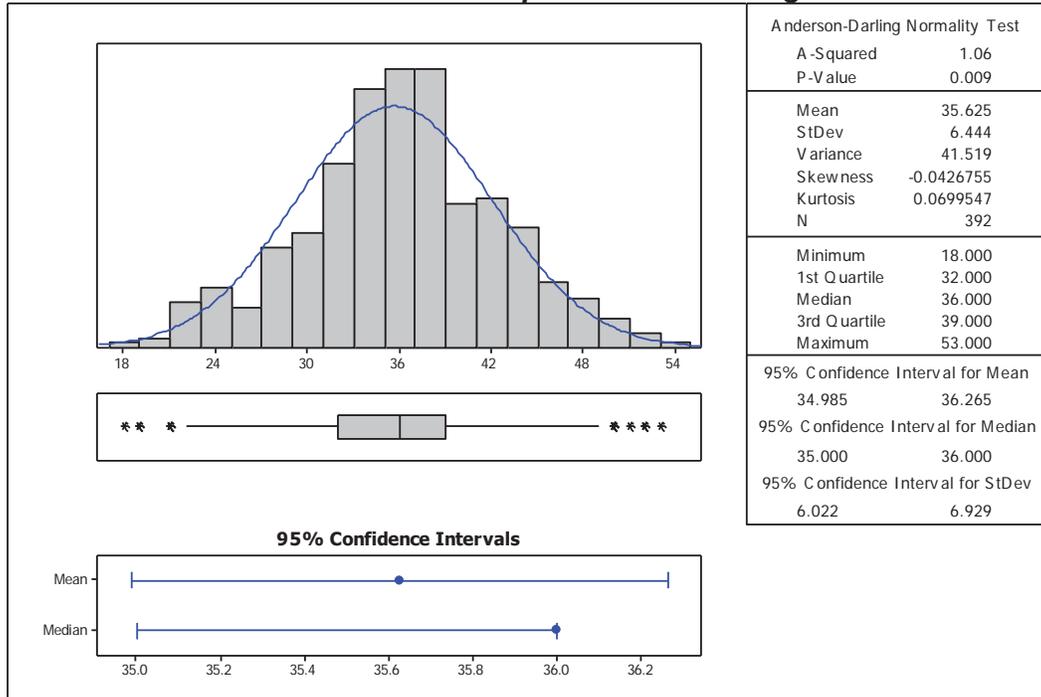
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.1.6 Capital social:

Este indicador se integró con 12 ítems, presentando un valor promedio de 35.625 que corresponde a un nivel de bajo a regular, correspondiente a los siguientes intervalos establecidos:

Intervalo de 0 a 12	muy bajo
Intervalo de 12 a 24	bajo
Intervalo de 24 a 36	regular
Intervalo de 36 a 48	bueno
Intervalo de 48 a 60	alto

Gráfico 21
Indicador: Nivel de capital social en la región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2 Cuestionario empresarial

Del total de encuestas a empresas que fue posible aplicar, solo fue posible levantar 54 de 139, debido a la negativa de las empresas para participar en el estudio, así como la problemática encontrada en municipios como Quiroga, Pátzcuaro y Santiago Tangamandapio, donde la actividad resultó casi en su totalidad artesanal, por otra parte en el municipio de Cuitzeo presentó casi en su totalidad empresas comerciales o productoras foráneas que operan con razón social en el municipio, lo que limitó el levantamiento y redujo la población estimada inicialmente.

Tabla 58
Total de encuestas empresariales aplicadas:

Encuestas	Empresas	Cantidad de trabajadores
Aplicadas	54	1736

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

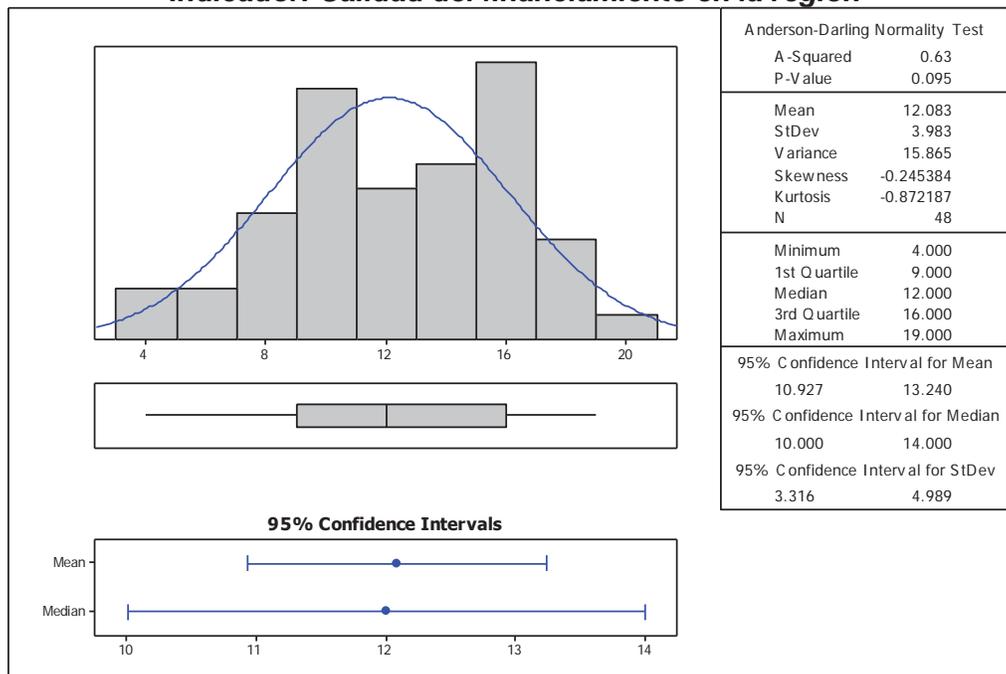
5.8.2.1 Calidad del financiamiento:

Este indicador se integró con 5 ítems, registrando un valor promedio de 12.083, lo que es interpretado según los intervalos construidos como un nivel de calidad regular, al respecto fue posible interpretar otros datos importantes con el análisis ítem por ítem, como son: que más del 60% de la empresas que han solicitado financiamiento lo realizan a través de la banca comercial, así como el alto desconocimiento de programas públicos de financiamiento para la empresa.

Asimismo de las empresas que solicitan crédito el 50% es para capital de trabajo y el 20% para adquisición de maquinaria y equipo.

- Intervalo de 0 a 5 muy bajo
- Intervalo de 5 a 10 bajo
- Intervalo de 10 a 15 regular
- Intervalo de 15 a 20 bueno
- Intervalo de 20 a 25 alto

Gráfico 22
Indicador: Calidad del financiamiento en la región



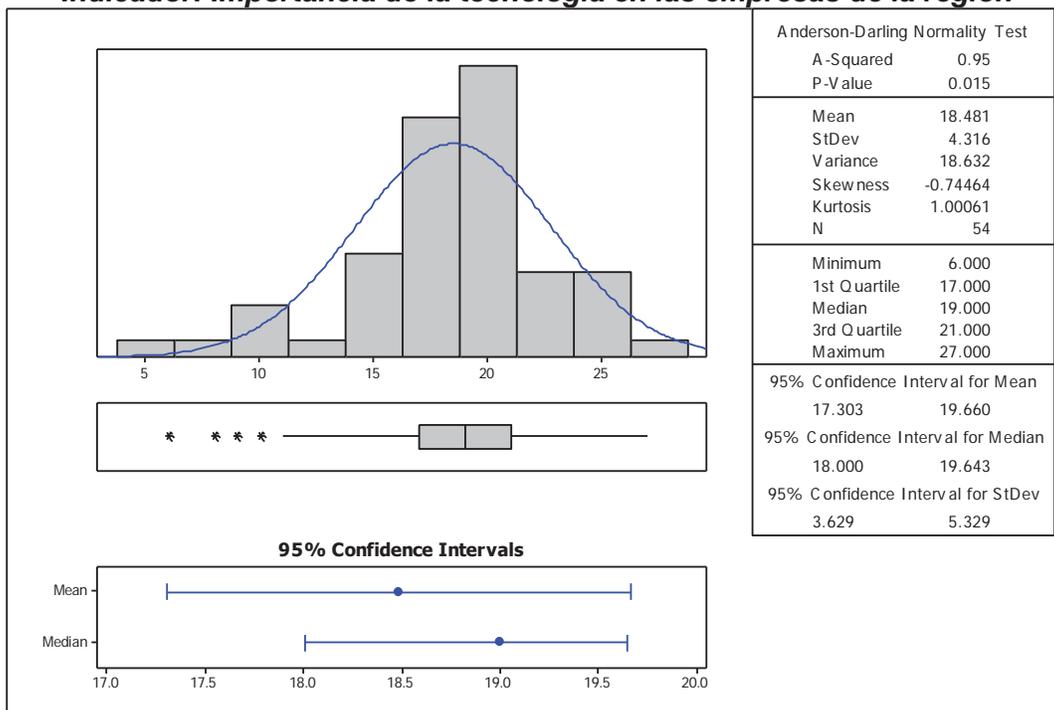
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.2 Importancia de la tecnología en la empresa:

Este indicador trata de medir la importancia de la tecnología entre las empresas de la región, fue integrado con 6 ítems, obteniendo un valor promedio de 18.481, que corresponde a un nivel de bueno, apenas rebasando el límite inferior del intervalo.

Intervalo de 0 a 6	muy bajo
Intervalo de 6 a 12	bajo
Intervalo de 12 a 18	regular
Intervalo de 18 a 24	bueno
Intervalo de 24 a 30	alto

Gráfico 23
Indicador: Importancia de la tecnología en las empresas de la región



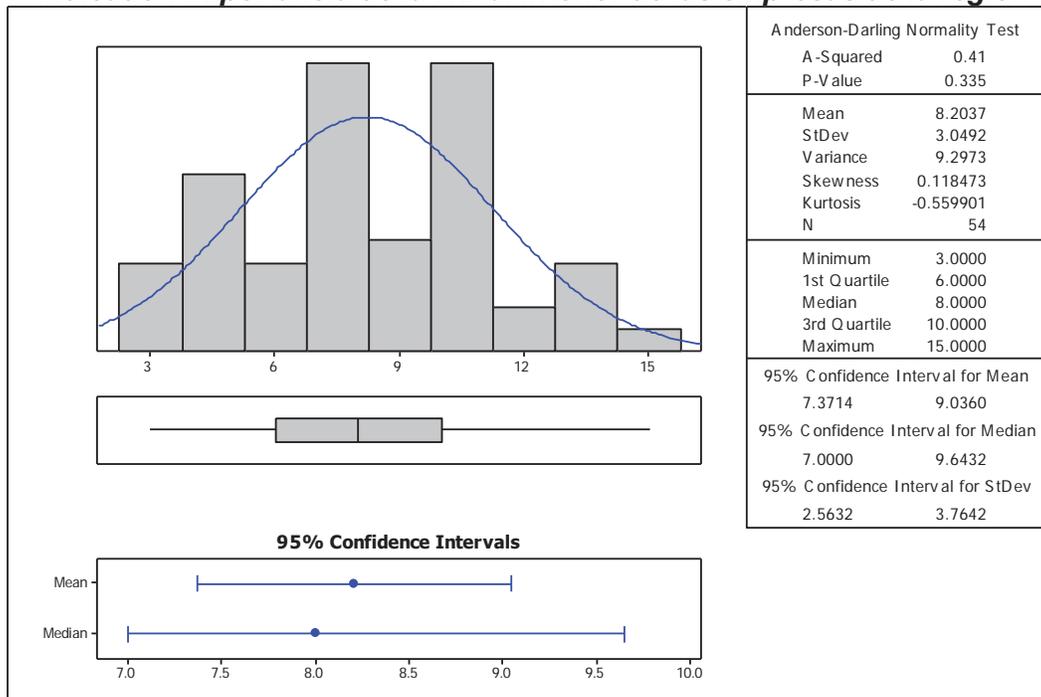
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.3 Importancia de la investigación y desarrollo en la empresa:

Este indicador fue conformado como 3 ítems, obteniendo un valor promedio de 8.2 lo corresponde a un nivel de regular, registrándose que esta actividad no es realizada de manera frecuente entre las empresas, asimismo se destaca el bajo nivel del uso de servicios de propiedad industrial e intelectual, resultando que 60% de la empresas no han hecho uso de estos servicios de manera reciente.

Intervalo de 0 a 3	muy bajo
Intervalo de 3 a 6	bajo
Intervalo de 6 a 9	regular
Intervalo de 9 a 12	bueno
Intervalo de 12 a 15	alto

Gráfico 24
Indicador: Importancia de la I+D al interior de las empresas de la región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

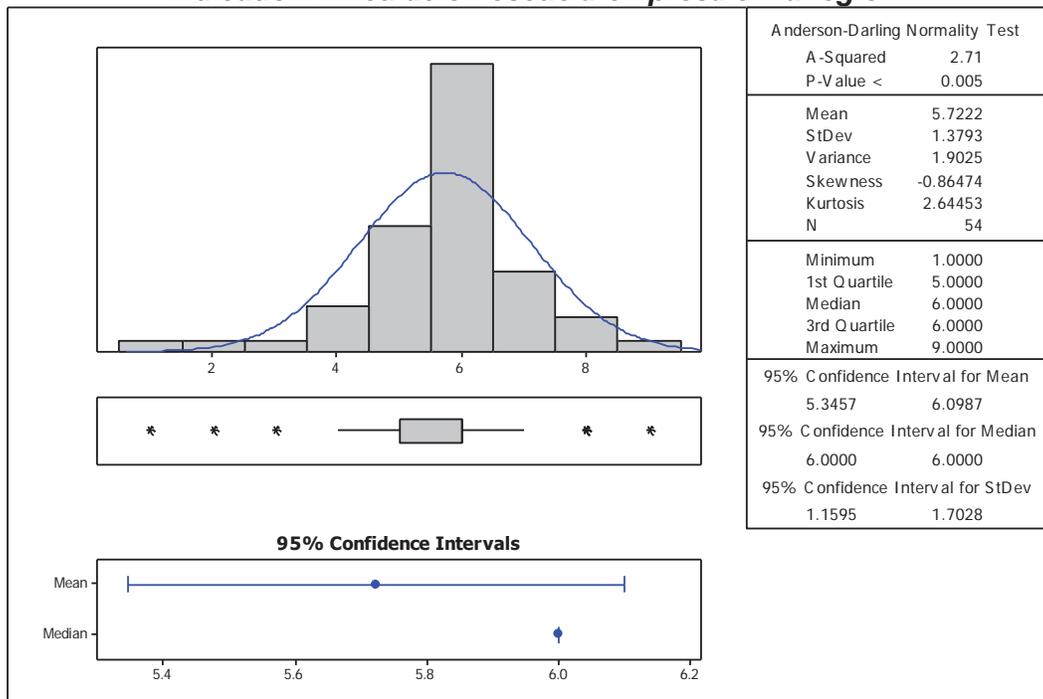
5.8.2.4 Vinculación escuela-empresa:

La relación entre empresas e instituciones educativas, se cuantifica en este indicador, el cual se integró con 2 ítems tratando de identificar cuantas empresas mantienen convenios u acciones con instituciones públicas y que tan importante consideran esta relación; este indicador obtuvo un valor promedio de 5.7 que corresponde al nivel de regular, sin embargo es importante destacar que más del 60% de las empresas encuestadas nunca han firmado convenios con instituciones educativas o realizado acciones conjuntas, por el contrario las empresas consideran a las actividades académicas relacionadas con la industria como muy

importantes, lo que puede identificarse como una oportunidad, pero que en la práctica no existe gran relación entre escuela -empresa.

Intervalo de 0 a 2	muy bajo
Intervalo de 2 a 4	bajo
Intervalo de 4 a 6	regular
Intervalo de 6 a 8	bueno
Intervalo de 8 a 10	alto

Gráfico 25
Indicador: Vinculación escuela-empresa en la región

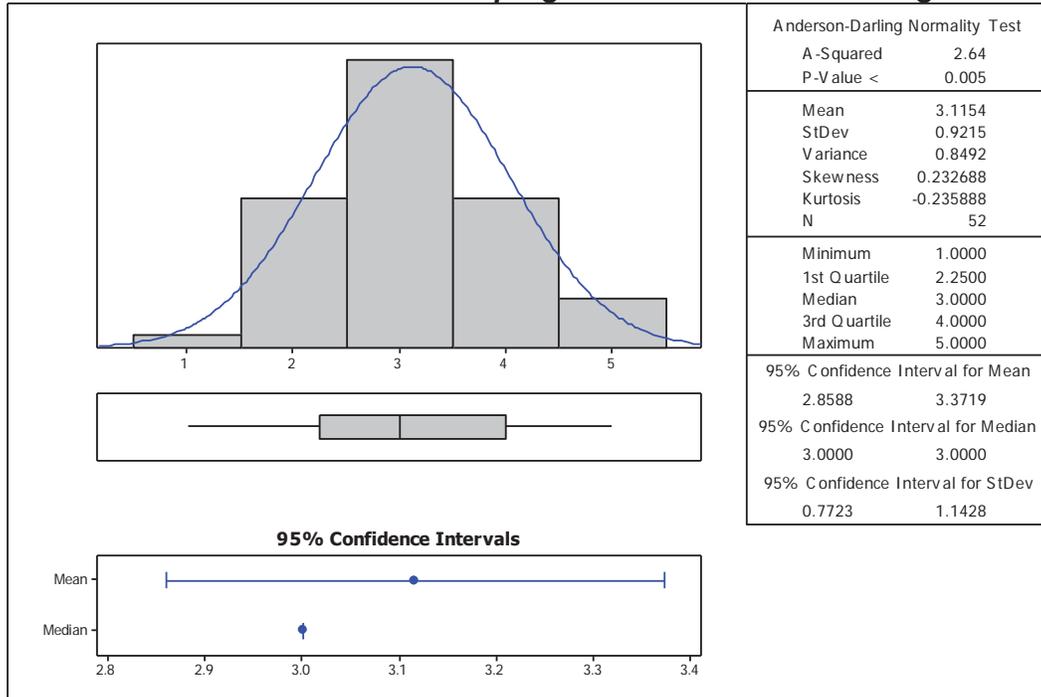


Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.5 Pertinencia de los programas de estudio:

Si bien este indicador solo fue integrado con un solo ítem, aun así se analiza pues permite interpretar la percepción que tienen las empresas respecto a los programas de estudio que se imparten en la región en la cual están asentadas, este indicador presentó un valor de 3.115, que corresponde a un nivel apenas arriba regular.

Gráfico 26
Indicador: Pertinencia de los programas educativos en la región



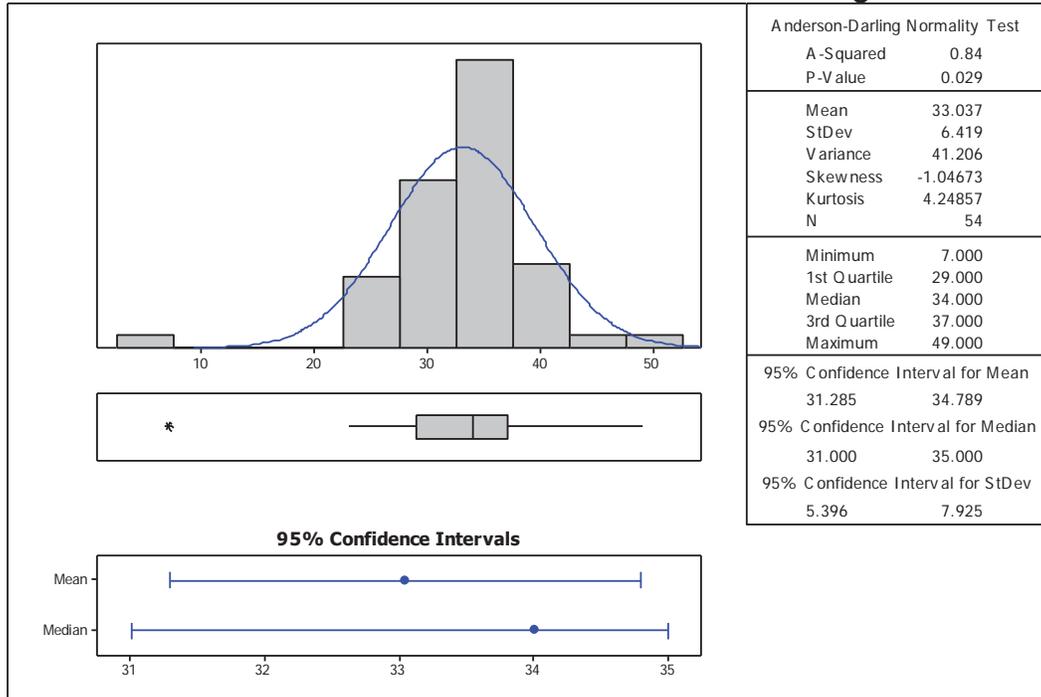
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.6 Presencia del mercado informal:

En cuanto al impacto que tiene la presencia del mercado informal al exterior e interior de la empresa, se integró este indicador con 11 ítems el cual cuantificó un valor promedio en la región de 33.037 que corresponde a un nivel apenas por arriba de regular, sin embargo y en el análisis ítem por ítem del cuestionario este aspecto fue considerado por las empresas como el que más impacta el desarrollo de la empresa.

- Intervalo de 0 a 11 muy bajo
- Intervalo de 11 a 22 bajo
- Intervalo de 22 a 33 regular
- Intervalo de 33 a 44 bueno
- Intervalo de 44 a 55 alto

Gráfico 27
Indicador: Presencia del mercado informal en la región



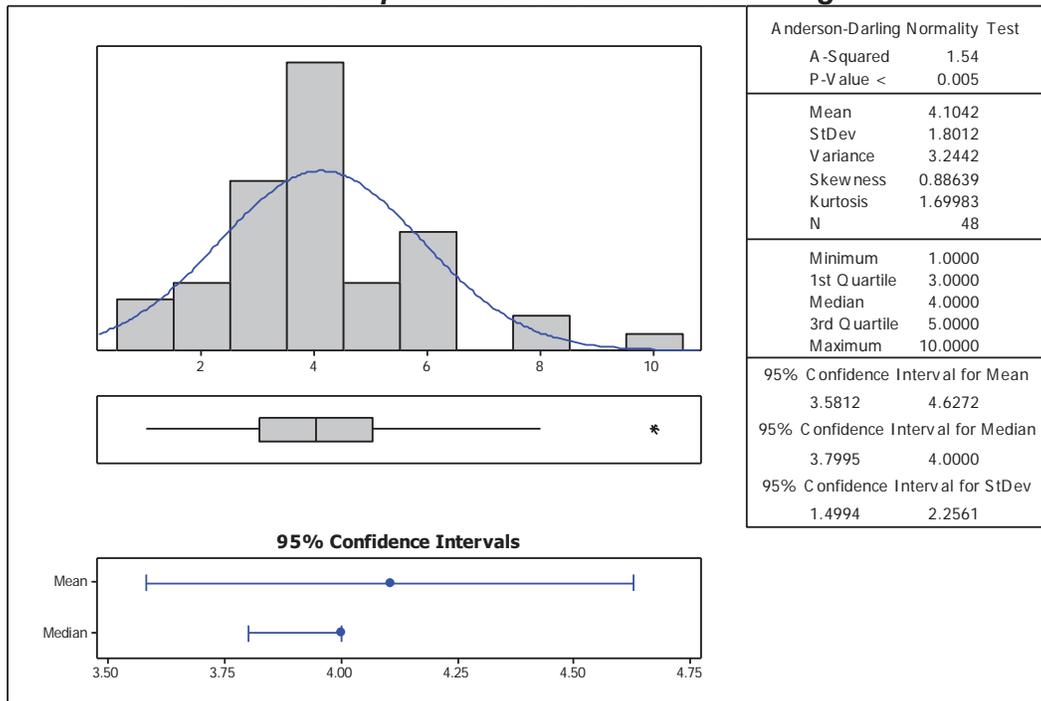
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.7 Disponibilidad de insumos:

Este indicador se integró con 2 ítems, registrando un valor promedio de 4.1 que corresponde a un nivel de regular.

- Intervalo de 0 a 2 muy bajo
- Intervalo de 2 a 4 bajo
- Intervalo de 4 a 6 regular
- Intervalo de 6 a 8 bueno
- Intervalo de 8 a 10 alto

Gráfico 28
Indicador: Disponibilidad de insumos en la región



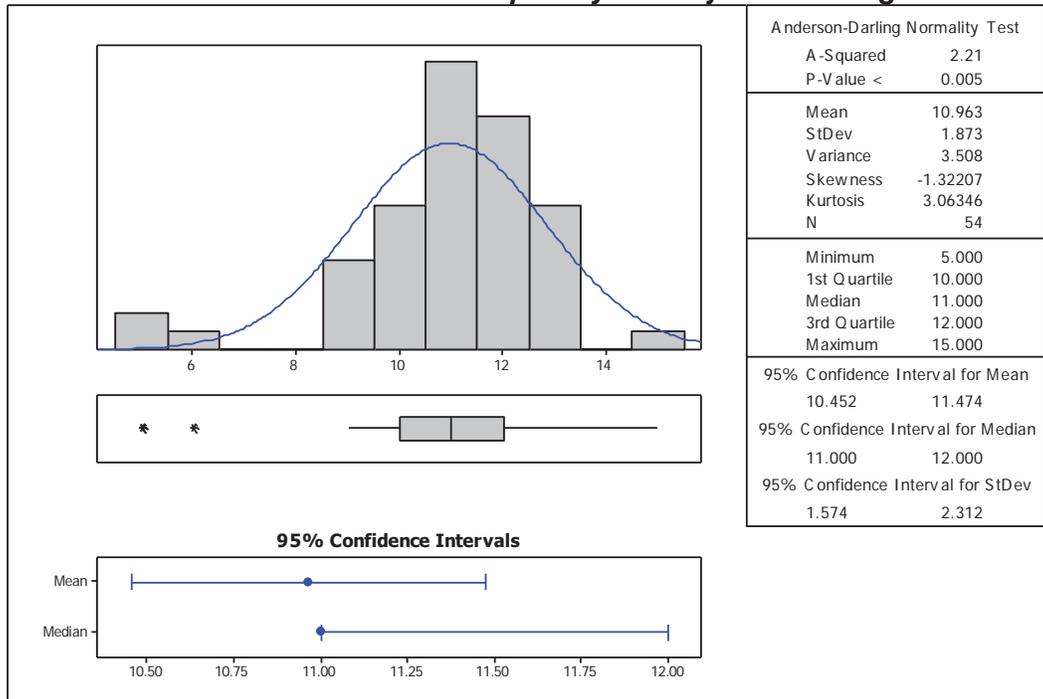
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.8 Calidad de los servicios de transportación, carga y mensajería:

Este indicador se integró con 3 ítems, alcanzando un valor promedio de 10.96, correspondiente a un nivel de buenos, lo cual se pudo verificar en el recorrido realizado, al encontrar diversas empresas de transportación, carga y mensajería en los municipios de la región.

- Intervalo de 0 a 3 muy bajo
- Intervalo de 3 a 6 bajo
- Intervalo de 6 a 9 regular
- Intervalo de 9 a 12 bueno
- Intervalo de 12 a 15 alto

Gráfico 29
Indicador: Calidad del transporte y mensajería en la región



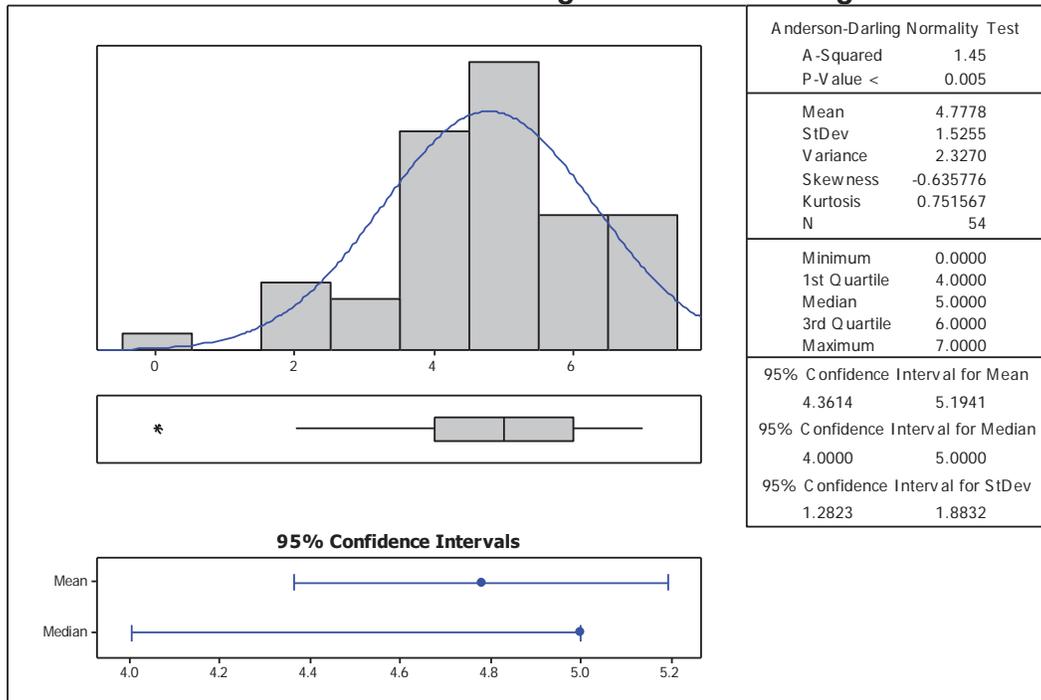
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.9 Calidad de la energía eléctrica,

Se integró con 2 ítems y registrando un valor promedio de 4.77, el cual correspondió a un nivel de regular, teniendo un impacto importante sobre el indicador la percepción que tienen las empresas sobre el alto costo de este insumo y considerándolo como un insumo que impacta en el costo de producción.

- Intervalo de 0 a 2 muy bajo
- Intervalo de 2 a 4 bajo
- Intervalo de 4 a 6 regular
- Intervalo de 6 a 8 bueno
- Intervalo de 8 a 10 alto

Gráfico 30
Indicador: Calidad de la energía eléctrica en la región.



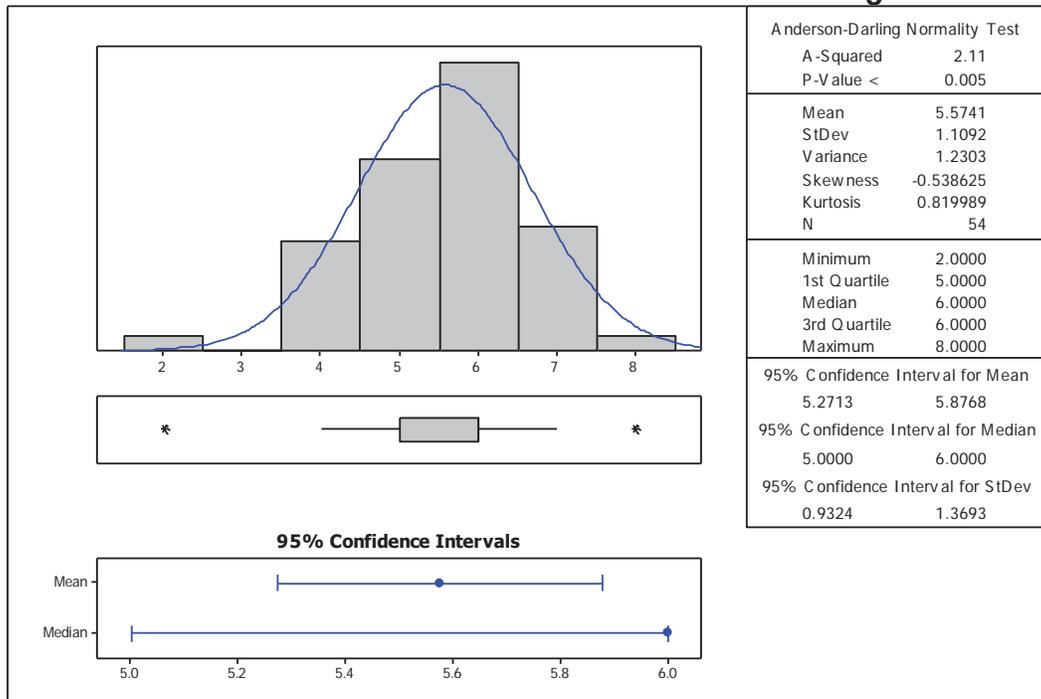
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.10 Productividad de la mano obra:

La percepción que tiene la empresa respecto a la habilidad y productividad de la mano de obra respecto al costo de la misma, se pretendió medir con 2 indicadores el cual obtuvo un valor promedio de 5.5 que corresponde a un nivel regular, sin embargo en el análisis ítem por ítem se pudo observar que el 57.7% de las empresas consideran de alto a muy alto el costo de la mano de obra y el 55% consideran la capacidad de la misma como regular.

- Intervalo de 0 a 2 muy bajo
- Intervalo de 2 a 4 bajo
- Intervalo de 4 a 6 regular
- Intervalo de 6 a 8 bueno
- Intervalo de 8 a 10 alto

Gráfico 31
Indicador: Productividad de la mano de obra en la región



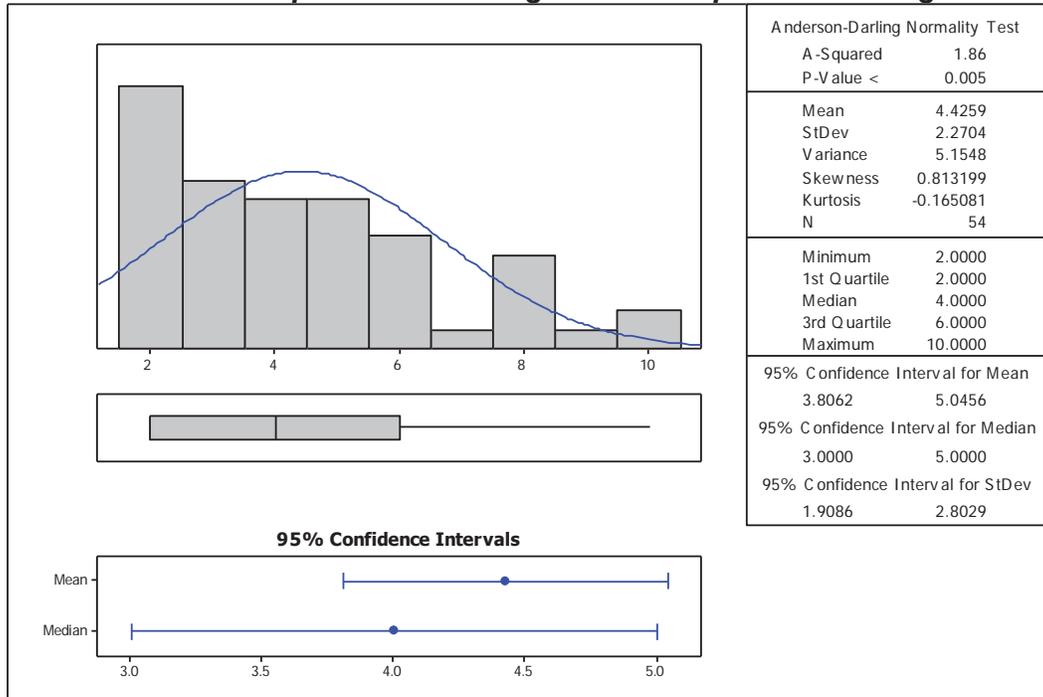
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.11 Cooperación tecnológica entre empresas:

Se integró de igual manera por 2 ítems, alcanzando un valor promedio de 4.4 que corresponde al nivel de regular.

- Intervalo de 0 a 2 muy bajo
- Intervalo de 2 a 4 bajo
- Intervalo de 4 a 6 regular
- Intervalo de 6 a 8 bueno
- Intervalo de 8 a 10 alto

Gráfico 32
Indicador: Cooperación tecnológica entre empresas en la región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

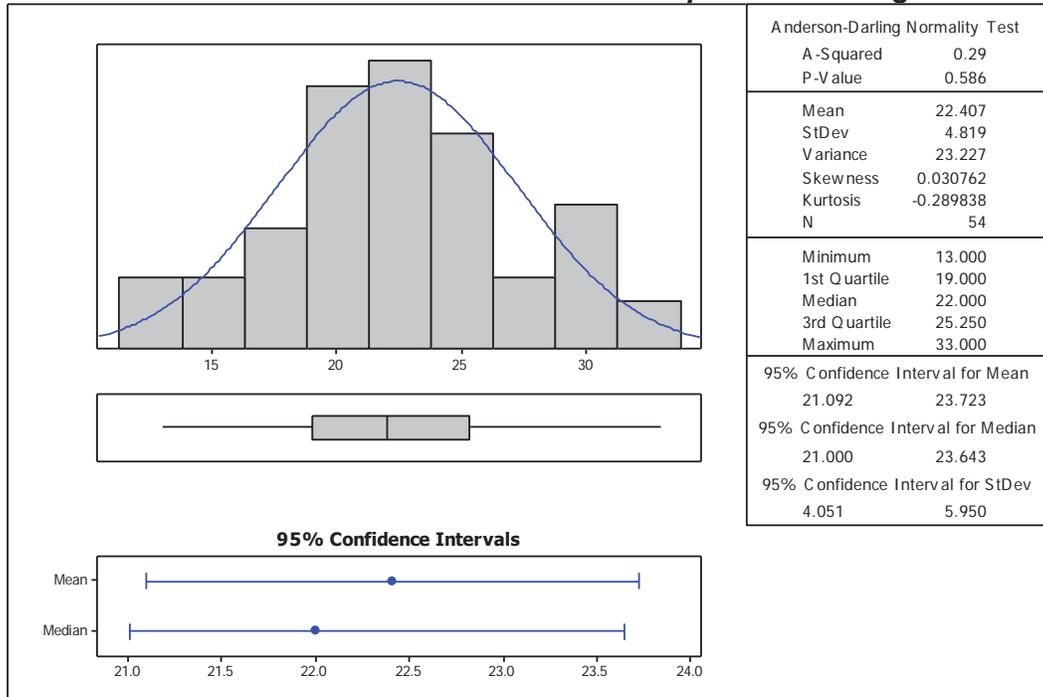
5.8.2.12 Asociatividad entre empresas:

El nivel de asociatividad entre empresas fue integrado por 8 ítems, alcanzado un valor promedio de 22.4, que corresponde a regular de acuerdo a los intervalos siguientes:

Intervalo de 0 a 8	muy bajo
Intervalo de 8 a 16	bajo
Intervalo de 16 a 24	regular
Intervalo de 24 a 32	bueno
Intervalo de 32 a 40	alto

Gráfico 33

Indicador: Nivel de asociatividad entre empresas en la región.



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

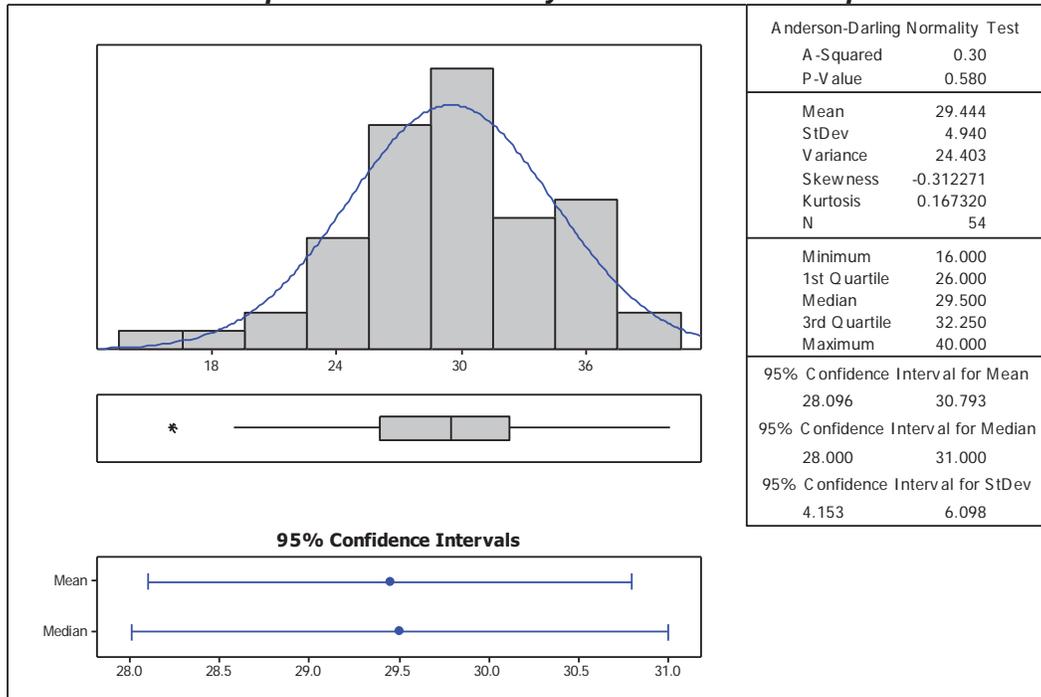
5.8.2.13 Responsabilidad social y ambiental de la empresa:

Se integró con 9 ítems y registrando un valor promedio de 29.4, que corresponde a un nivel de bueno en los intervalos correspondientes.

- Intervalo de 0 a 9 muy bajo
- Intervalo de 9 a 18 bajo
- Intervalo de 18 a 27 regular
- Intervalo de 27 a 36 bueno
- Intervalo de 36 a 45 alto

Gráfico 34

Indicador: Nivel de responsabilidad social y ambiental de las empresas en la región



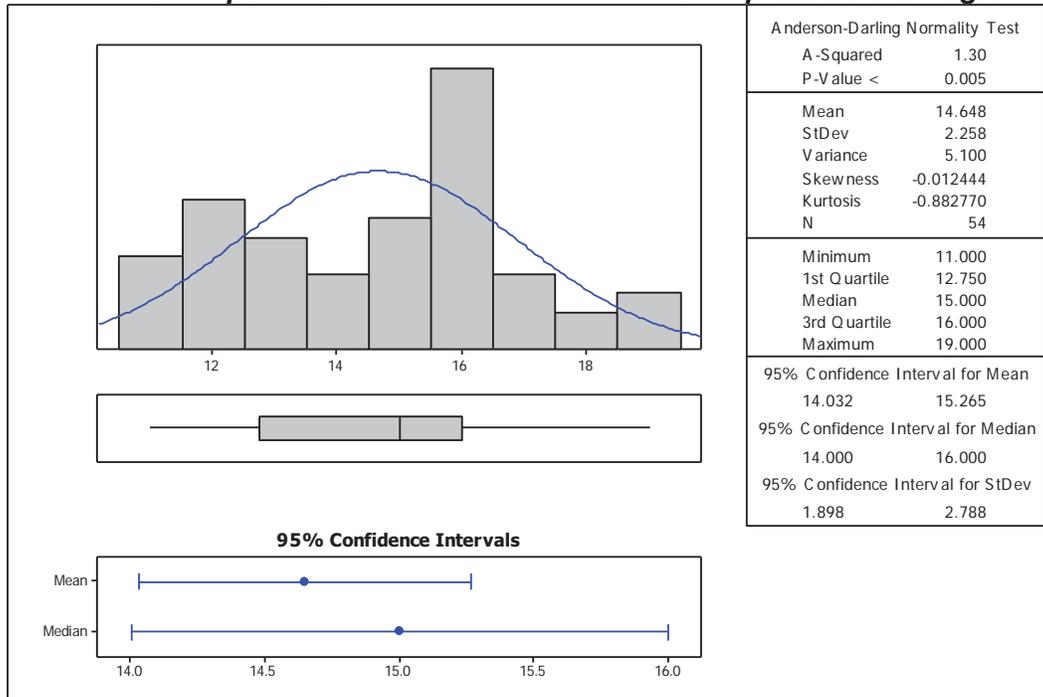
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.14 Importancia de la industria:

La percepción que tienen las empresas de la importancia que significa en el entorno económico y social su actividad productiva, se integró con 4 ítems, registrando un valor promedio de 14.64 correspondiente a un nivel de bueno el cual se pudo verificar al cruzar con la opinión que tiene las personas de la importancia de la industria en su localidad en la encuesta social.

- Intervalo de 0 a 4 muy bajo
- Intervalo de 4 a 8 bajo
- Intervalo de 8 a 12 regular
- Intervalo de 12 a 16 bueno
- Intervalo de 16 a 20 alto

Gráfico 35
Indicador: Importancia de la Industria entre las Empresas de la Región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

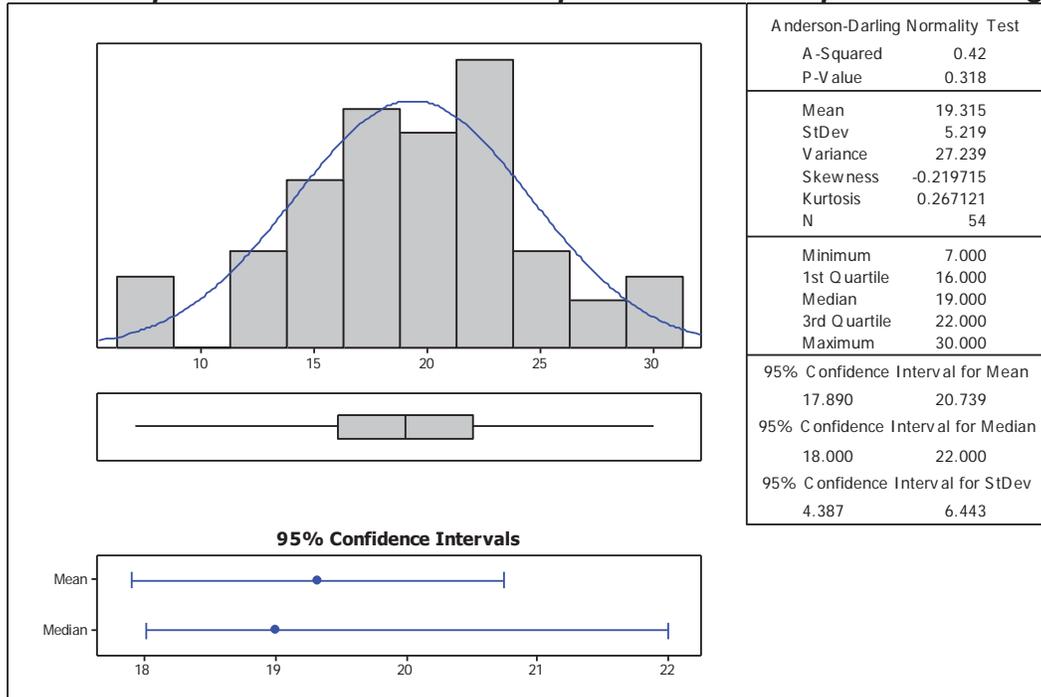
5.8.2.15 Formación empresarial:

La importancia que representa para el empresario la actualización, el cambio y la mejora de su empresa, que corresponde a la formación empresarial se integró con 6 indicadores, alcanzando un valor promedio de 19.315, correspondiente a un nivel de bueno, de acuerdo al intervalo construido:

- Intervalo de 0 a 6 muy bajo
- Intervalo de 6 a 12 bajo
- Intervalo de 12 a 18 regular
- Intervalo de 18 a 24 bueno
- Intervalo de 24 a 30 alto

Gráfico 36

Indicador: Importancia de la formación empresarial en las empresas de la región.



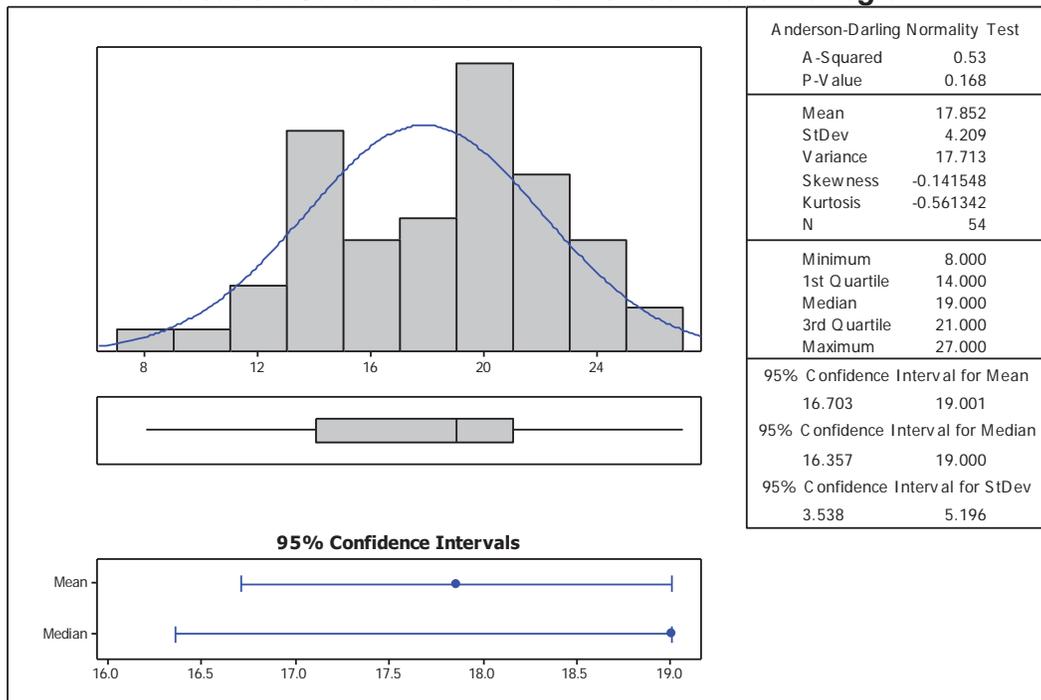
Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.2.16 Entorno institucional:

La percepción que tiene la empresa de la calidad de las dependencias públicas presentes en la región, evaluado en el indicador entorno institucional, se integró con 7 ítems, alcanzando un valor promedio de 17.85, correspondiendo a un nivel de regular:

- Intervalo de 0 a 7 muy bajo
- Intervalo de 7 a 14 bajo
- Intervalo de 14 a 21 regular
- Intervalo de 21 a 28 bueno
- Intervalo de 28 a 35 alto

Gráfico 37
Indicador: Calidad del entorno institucional en la región



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

5.8.3 La cadena glocal

Del recorrido y entrevistas con funcionarios, líderes y empresarios fue posible identificar de manera general la estructura de la industria en la región, la cual se presenta por municipio, así como de manera esquemática en lo que se ha denominado la cadena glocal (anexo 6).

Tabla 59
Instancias y acciones de apoyo a la industria textil en la región.

Municipio	Instituciones, organizaciones y acciones identificadas en la región
Uriangato	Centro de competitividad para la industria del vestido ComVEST. Grupo de comerciantes y productores textiles. Dirección de desarrollo económico realiza proyectos de apoyo a la industria y comercio textil. Grupos organizados de comerciantes textiles.

UMSNH

	<p>Los empresarios participan dentro del plan de competitividad del sector confección-textil del estado de Guanajuato Carrera de Ingeniería Industrial con especialidad en textil (ITSUR). Plazas comerciales textiles. Especialización en confección de prendas de vestir.</p>
Moroleón	<p>Sede del Grupo Textil Guanajuato A. C. (GTG). Sede del Centro de Innovación Tecnológica de la industria textil y de la confección del Edo. de Guanajuato A. C. (CITITEC) Dirección de desarrollo económico realiza proyectos de apoyo a la industria y comercio textil, como la Incubadora de Negocios. En proceso la creación del Centro de Moda Textil (CEMOTEX), con la participación de la Fundación Mexicana para la Innovación y Tránsito de Tecnología A. C. FUNTEC Exposiciones comerciales (de temporada y proveeduría). Carrera de procesos textiles a nivel técnico (CONALEP). Proyecto de la carrera de Industria Textil ó Diseño de Modas a nivel superior (Universidad de León) Inst. de Capacitación para el Trabajo (ICATEG), oferta servicios para la industria. Los empresarios participan dentro del Plan de Competitividad del Sector confección-textil del estado de Guanajuato Alta especialización en tejido de punto.</p>
Yuriria	<p>Cuenta con Plazas comerciales. Inst. de Capacitación para el Trabajo (ICATEG), oferta servicios para la industria. Los empresarios participan dentro del Plan de Competitividad del Sector confección-textil del estado de Guanajuato Se identificaron a las principales empresas de fabricación de telas e hilados. Universidad de Guanajuato con proyectos de carreras de apoyo a la industria textil.</p>
La Piedad	<p>En proceso la integración del sector, por iniciativa de la autoridad municipal. Incubadora de negocios de la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA). Presencia de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, para el desarrollo de proyectos de apoyo a la industria textil (BID). El gobierno municipal ha planteado el desarrollo de proyectos de apoyo al sector textil. Se identificaron nichos especializados de productos textiles (ropa de ceremonia y deportiva). Dirección de Desarrollo Económico Municipal, Integra información de la industria.</p>
Pátzcuaro	<p>La industria textil es artesanal (mantas y prendas tradicionales) La mayoría de las empresas son talleres familiares dedicados a productos artesanales y uniformes escolares. Existen iniciativas de estudios y proyectos por parte de la Casa de las Artesanías para el sector textil. Plaza comercial de artesanías y textiles.</p>

	Punto comercial importante para las artesanías textiles
Stgo. Tangamandapio	La mayoría de las empresas son talleres familiares artesanales. Las empresas están integradas al grupo INCOTEX. Participación importante en el programa de uniformes escolares del Gobierno del estado de Michoacán.
Morelia	Carrera de procesos de producción textil a nivel técnico superior universitario Universidad Tecnológica de Morelia (UTM). Inst. de Capacitación para el Trabajo (ICATMI), oferta servicios para la industria. Carreras de diseño de modas, patronaje y alta costura (MODSTIL, DICORMO, SINGER, MODATEC), se ofertan en gran cantidad. Consejo del textil, como representación del sector textil. Sede del Grupo INCOTEX. Sede del programa de uniformes escolares del gobierno del Estado. Un alto porcentaje de las empresas están especializadas en uniformes escolares.
Cuitzeo	Se encuentra ubicada una de las empresas de telas más importante de la región, que provee a la región (Tejidos Gaytán S. A. de C. V.). Las empresas identificadas y reportadas en las estadísticas son empresas comerciales, que producen fuera de la región. Se ha venido consolidando como un punto comercial importante con la apertura de plazas textiles en los límites con el estado de Guanajuato.
Quiroga	La industria textil no existe como tal, existe confusión en la actividad familiar de hilados artesanales que se comercializan en el municipio y que se elaboran en comunidades rurales (Santa Fe de la Laguna), pero que no se pueden categorizar como empresas al ser únicamente una o dos personas que elaboran y comercializan sus productos sin una estructura de empresa. Han existido intentos de integrar pequeñas empresas rurales pero solo se pudo identificar una unión de mujeres que se encuentra en proceso de integración. Es un punto comercial importante para artesanías textiles.

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

La cadena glocal nos permite identificar los eslabones de la cadena textil-confección presentes en la región, identificándose una de la problemáticas más sentidas de la industria, siendo esta, la falta de proveeduría nacional en fibras e hilados, los cuales provienen principalmente de Asia y Estados Unidos; en cuanto a la comercialización, esta se da principalmente de manera local y nacional, siendo los principales puntos de comercialización los tianguis y plazas textiles de

la región, así como las exposiciones de temporada que se organizan en el municipio de Moroleón y Expoventas a nivel estatal y nacional, en la cual participan empresas de prácticamente toda la región.

Por otra parte, se encuentran presentes instituciones educativas y de capacitación de diferentes niveles que prestan servicios a la industria; al respecto se pudo identificar la ausencia de vinculación con las empresas y la prestación de servicios tradicionales: como cursos para patronistas, costura, diseñadora de modas, procesos de producción, entre otros, pero que a decir del empresariado no cuentan con la formación adecuada para resolver la problemática de la industria.

Dada la importancia de la industria desde hace algunos años, se han venido desarrollándose iniciativas con organismos nacionales e internacionales, con la finalidad de incorporar proyectos y acciones que contribuyan al desarrollo de la industria en la región. Se pueden enunciar entre otras al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como a la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología A. C. (FUNTEC); así como a organismos o programas nacionales que han venido desarrollando la misma actividad, entre ellos se encuentra (Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica A. C. (COMPITE), Institución Guanajuato para la calidad y la competitividad (Guanajuato Crece), Nacional Financiera (NAFINSA), el Fideicomiso para el ahorro de la energía eléctrica (FIDE), al igual que el programa del Fondo PYME de la Secretaría de Economía.

La participación de las dependencias públicas estatales y municipales también se puede considerar importante, ya que las Secretarías de Desarrollo Económico de ambos Estados, cuentan con programas y recursos destinados para apoyar al sector, los más importantes y actuales son: el Sistema Estatal de Financiamiento al Desarrollo de Guanajuato (SEFIDE), Fondo Mixto para el Fomento Industrial de Michoacán (FOMICH), el programa Dotación de Uniformes Escolares para alumnos de educación básica del estado de Michoacán y el Plan de

Competitividad del Sector Confección-Textil del estado de Guanajuato, así como diversos estudios y proyectos realizados con anterioridad como: el Corredor Textil entre ambos estados, el Programa de Competitividad Sistémica de Michoacán y la definición por parte del gobierno del estado de Guanajuato como una actividad prioritaria dentro de Ley de Desarrollo económico del estado.

Por otra parte se identificó la participación de los gobiernos municipales a través de las direcciones u oficinas de desarrollo económico, los cuáles mantienen acciones encaminadas a la promoción, integración de información y apoyos al comercio e industria textil de sus municipios. De entre las más importantes se puede enunciar las acciones de los gobiernos municipales de Uriangato, Moroleón y La Piedad (ver anexo 3, definición de la cadena de valor glocal de la industria textil y del vestido en el Bajío-Sur).

CAPITULO 6. COMPETITIVIDAD REGIONAL Y SU INCIDENCIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN

En el presente capítulo se integran y calculan los valores de las variables independientes definidas, los cuáles se integraron mediante los índices e indicadores obtenidos, calculados a nivel municipal. Asimismo, se calcula y establece la relación existente entre estas variables y la variable dependiente, mediante un análisis correlacional y la consecuente prueba de hipótesis que establece la bondad de ajuste a manera de poder aceptar o rechazar la hipótesis general y las hipótesis de trabajo planteadas. Asimismo, se determina el coeficiente de determinación que permite establecer el nivel explicativo de la variable dependiente respecto de las variables independientes, logrando establecer la incidencia que estas variables tienen sobre la industria textil y de la confección, a partir del nivel de explicación que están ofrecen sobre la variable dependiente denominada competitividad regional.

6.1 Índice de competitividad regional

El método utilizado en los estudios empíricos sobre competitividad se establecen de la manera siguiente (Sobrino, 2003, p. 375):

1. Se selecciona el conjunto de países, ciudades o municipios que conforman una región.
2. Se determinan las variables cuantitativas y cualitativas que explican la competitividad.
3. Se obtiene la información estadística y la información de campo por medio de encuestas y cuestionarios, valiéndose de la información disponible.
4. Se elaboran ejercicios estadísticos cuyos resultados permiten evaluar y explicar la competitividad de la región y de las naciones, ciudades o municipios.

El método utilizado, permite analizar diferentes variables, de manera que pueda identificarse la posición de cada municipio en la región y de la misma región en su conjunto, utilizando los siguientes argumentos estadísticos:

Al respecto del análisis estadístico, este se realiza a través de la jerarquización de los municipios por la sumatoria de los promedios individuales de cada variable a manera de obtener un indicador compuesto, ordenando los municipios por la jerarquía de cada variable o indicador (ranking).

El indicador compuesto se estudia bajo un análisis de correlación, con la finalidad de identificar cuáles son las variables independientes que inciden sobre la variable dependiente de manera positiva o negativa, finalmente, se efectúa la prueba de hipótesis para determinar qué factores tienen mayor influencia en el fenómeno observado, es decir, cuáles de las variables independientes inciden sobre la variable dependiente, comprobando la bondad del modelo planteado.

$$\text{Variable Dependiente} = \frac{\Sigma \text{Indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

La jerarquización de los municipios, se obtiene por la sumatoria de los valores estandarizados individuales de cada variable para obtener el indicador compuesto:

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5$$

Donde:

$Y =$ *Competitividad*

$X_1 =$ *Articulación Productiva*

$X_2 =$ *Capital social y humano*

$X_3 =$ *Capital logístico*

$X_4 =$ *Capital tecnológico*

$X_5 =$ *Capital institucional*

Se ordenan los municipios por la jerarquía y se divide en quintiles, esto es, se elaboran los intervalos correspondientes en una escala igual al utilizado en el diseño de los instrumentos.

El indicador compuesto se estudia bajo un análisis de correlación, con la finalidad de identificar cuáles son las variables independientes que inciden sobre la variable dependiente de manera positiva o negativa.

Todos los datos obtenidos se estandarizaron por el método de umbrales (threshold method) (Panfei. 2006, p. 251):

$$X_j = \frac{X_i - X \text{ min}}{X \text{ max} - X \text{ min}}$$

Donde X_j es la variable transformada y X_i el dato original.

6.1.1 Articulación Productiva (AP)

La variable denominada articulación productiva, se integró con 11 indicadores: 4 obtenidos de las encuestas (soft data) aplicadas y 7 como datos estadísticos (hard data).

Tabla 60
Indicadores de la variable articulación productiva (1)

Articulación Productiva								
	Productividad de la mano de obra	Ranqueo	Responsabilidad social y ambiental de la industria	Ranqueo	Importancia de la industria	Ranqueo	Asociatividad	Ranqueo
Uriangato	0.426	5	0.672	2	0.705	1	0.485	6
Moroleón	0.489	3	0.563	4	0.685	2	0.553	2
Yuriria	0.500	2	*		0.506	5	0.500	4
La piedad	0.444	4	0.410	7	0.569	3	0.590	1
Cuitzeo	-	7	0.667	3	0.560	4	0.400	8
Pátzcuaro	0.250	6	0.750	1	0.506	6	0.542	3
Stgo.	0.500	2	0.500	6	*		0.500	5
Morelia	0.596	1	0.560	5	*		0.470	7
Regional	0.401		0.589		0.607		0.505	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Tabla 61
Indicadores de la variable articulación productiva (2)

Articulación Productiva								
	PBT de la industria	Ranqueo	UE de la industria	Ranqueo	VACB de la industria	Ranqueo	Remuneraciones de la mano de obra	Ranqueo
Uriangato	0.3774	3	0.1708	2	0.3836	4	0.3698	4
Moroleón	0.6531	2	0.3233	1	0.7202	2	0.3314	6
Yuriria	0.0135	6	0.0033	7	0.0040	8	0.3654	5
La piedad	0.2216	5	0.0209	5	0.2864	5	0.4556	3
Cuitzeo	0.3659	4	0.0622	4	0.4365	3	1.0000	1
Pátzcuaro	0.0074	7	0.0118	6	0.0122	6	-	8
Stgo.	0.0067	8	-	8	0.0103	7	0.0030	7
Morelia	1.0000	1	0.0975	3	1.0000	1	0.4956	2
Regional	0.2940		0.1018		0.3170		0.3776	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

El promedio de todos los valores estandarizados nos permite no tomar en cuenta aquellos datos que se pudieron cuantificar por falta de información, de tal manera que sea posible obtener un valor que nos permita rankear a cada municipio; asimismo se estandarizan los datos obtenidos del ranking, presentando los siguientes valores para la variable independiente analizada.

Tabla 62
Indicadores de la variable articulación productiva (3)

Articulación Productiva						
	Participación de la PEA en la industria	Ranqueo	Productividad de la M. O. en la producción bruta	Ranqueo	Productividad de la M. O. en el VACB	Ranqueo
Uriangato	0.3234	3	0.4709	4	0.4470	4
Moroleón	1.0000	1	0.3025	5	0.3114	5
Yuriria	0.0060	6	0.2885	7	0.1605	8
La piedad	0.1138	4	0.4859	3	0.5875	3
Cuitzeo	0.4671	2	0.8959	2	1.0000	1
Pátzcuaro	-	8	0.1695	8	0.2264	7
Stgo.	0.0419	5	0.2242	6	0.2854	6
Morelia	0.0060	7	1.0000	1	0.9345	2
Regional	0.2701		0.4264		0.4392	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Para la variable articulación productiva el municipio de Morelia, presentó el valor promedio más alto de 0.616, y el valor regional obtenido fue de 0.397, encontrándose los municipios de Yuriria, Pátzcuaro, Stgo. Tangamandapio y La

Piedad por debajo de la media, lo que nos permite observar el bajo nivel de articulación productiva, así como una marcada dispersión en los municipios que conforman la región.

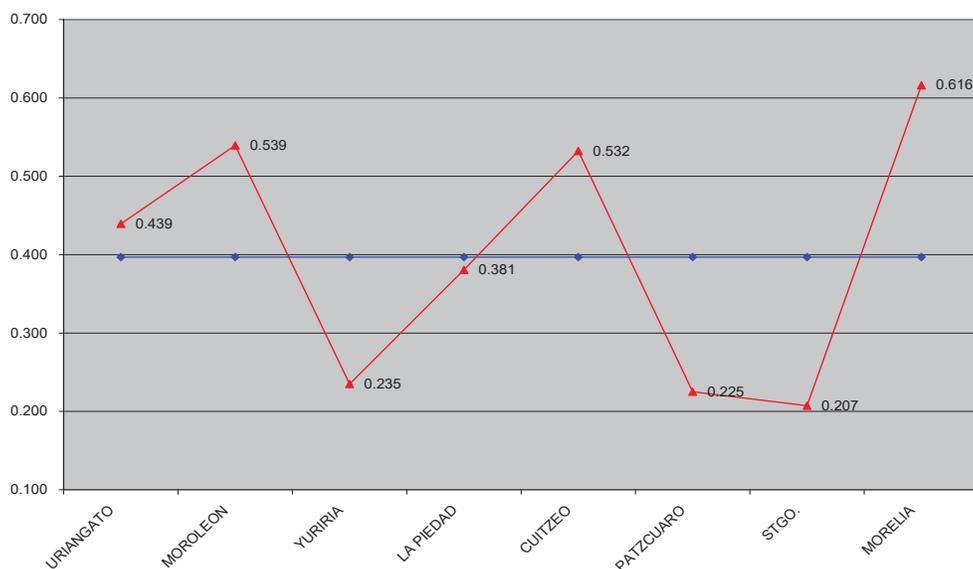
Tabla 63
Valor estandarizado de la variable articulación productiva

Articulación Productiva			
Municipio	Promedio	Ranqueo	Valor estandarizado
Uriangato	0.439	4	0.57
Moroleón	0.539	2	0.86
Yuriria	0.235	6	0.57
La piedad	0.381	5	0.43
Cuitzeo	0.532	3	0.71
Pátzcuaro	0.225	7	0.29
Stgo.	0.207	8	0.14
Morelia	0.616	1	1.00
Regional	0.397		

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

El rango obtenido entre los valores promedio de esta variable fue de 0.409, observándose un bajo desempeño de los municipios de Yuriria, Pátzcuaro y Santiago Tangamandapio.

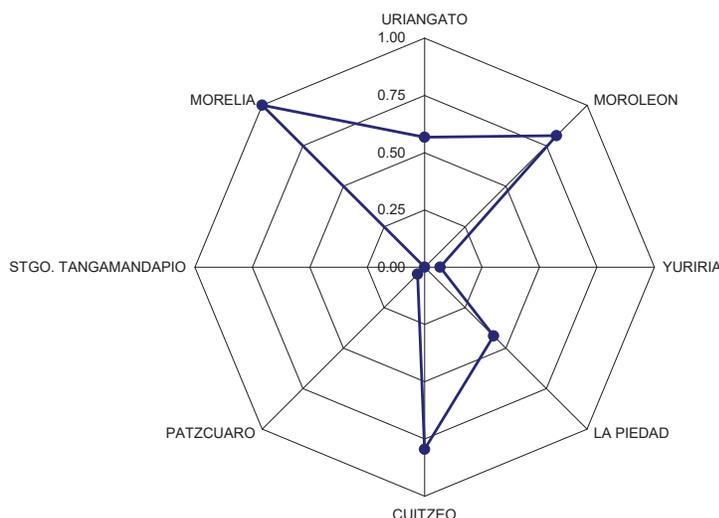
Gráfico 38
Variable articulación productiva



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Con los datos estandarizados se construyó la gráfica de radar que permite ubicar la posición de cada municipio, mostrando el bajo desempeño en los municipios de Santiago Tangamandapio, Yuriria y Pátzcuaro.

Gráfico 39
Valores estandarizados de la variable articulación productiva



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

6.1.2 Capital Humano y Social (CHS)

La variable denominada capital humano y social se integró con 10 indicadores: 4 obtenidos de los cuestionarios (soft data) aplicados y 6 como datos estadísticos (hard data).

Tabla 64
Indicadores de la variable capital humano y social (1)

Capital Humano y Social								
Municipio	Pertinencia del sistema educativo	Ranqueo	Nivel de seguridad	Ranqueo	Asociatividad en la industria	Ranqueo	Nivel de confianza social (capital social)	Ranqueo
Uriangato	0.426	6	0.529	5	0.485	6	0.490	6
Moroleón	0.400	7	0.530	4	0.553	2	0.552	1
Yuriria	0.500	4	0.567	1	0.500	4	0.539	2
La piedad	0.458	5	0.514	6	0.590	1	0.494	5
Cuitzeo	0.250	8	0.538	2	0.400	8	0.504	3
Pátzcuaro	0.500	2	0.538	3	0.542	3	0.504	4
Stgo.	0.500	3	*		0.500	5	*	
Morelia	0.529	1	*		0.470	7	*	
Regional	0.445		0.536		0.505		0.514	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Tabla 65
Indicadores de la variable capital humano y social (2)

Capital Humano y Social								
Municipio	IDH	Ranqueo	Índice de Marginación	Ranqueo	PEA con licenciatura	Ranqueo	Población alfabeto	Ranqueo
Uriangato	0.6439	4	0.6883	4	0.9526	2	0.8705	4
Moroleón	0.8258	2	0.8314	2	0.7062	6	0.9137	3
Yuriria	0.3106	6	0.1888	7	0.9384	4	0.4231	6
La piedad	0.7273	3	0.7840	3	0.6445	7	1.0000	1
Cuitzeo	0.2500	7	0.2320	6	1.0000	1	0.3677	7
Pátzcuaro	0.4924	5	0.3971	5	0.7156	5	0.6538	5
Stgo.	-	8	-	8	0.9526	3	-	8
Morelia	1.0000	1	1.0000	1	-	8	0.9878	2
Regional	0.5028		0.4740		0.7541		0.6353	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Para la variable capital humano y social el municipio de Morelia, presentó el valor promedio más alto de 0.709, y el valor regional obtenido fue de 0.512, encontrándose los municipios de Yuriria, Cuitzeo, Pátzcuaro y Stgo. Tangamandapio por debajo de la media.

Tabla 66
Indicadores de la variable capital humano y social (3)

Capital Humano y Social				
Municipio	Población con postgrado	Ranqueo	PIB per cápita	Ranqueo
Uriangato	0.0839	7	0.6304	3
Moroleón	0.3161	2	1.0000	1
Yuriria	0.1613	3	0.4180	5
La piedad	0.2710	5	0.4442	4
Cuitzeo	0.0258	8	0.1945	6
Pátzcuaro	0.1613	4	0.1575	7
Stgo.	0.0968	6	-	8
Morelia	1.0000	1	0.6819	2
Regional	0.2351		0.4123	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

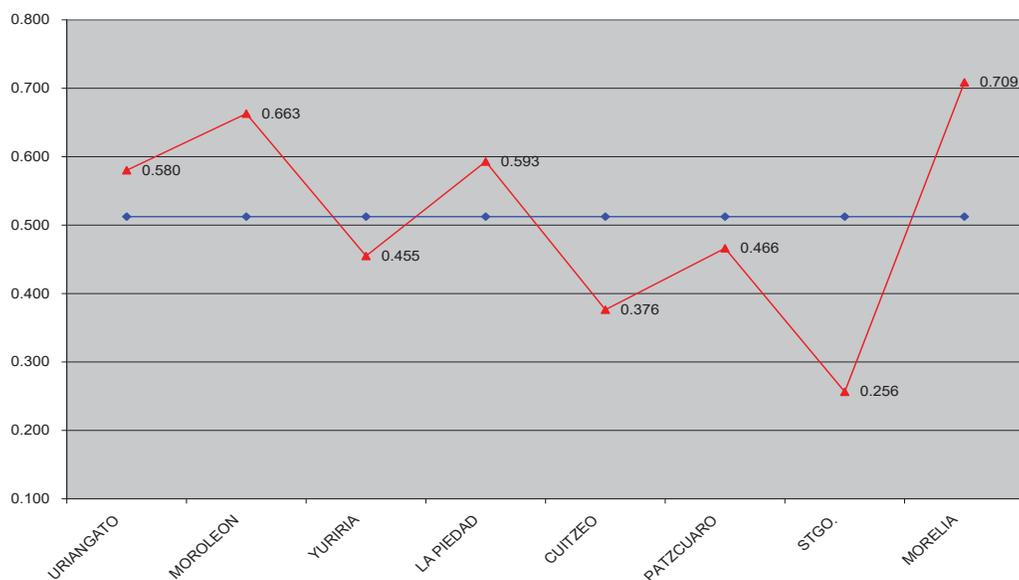
Tabla 67
Valor estandarizado de la variable capital humano y social

Capital Humano y Social			
Municipio	Promedio	Ranqueo	Valor estandarizado
Uriangato	0.580	6	0.29
Moroleón	0.663	2	0.86
Yuriria	0.455	4	0.57
La piedad	0.593	3	0.71
Cuitzeo	0.376	7	0.14
Pátzcuaro	0.466	5	0.43
Stgo.	0.256	8	-
Morelia	0.709	1	1.00
Regional	0.512		

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Los valores promedio obtenidos por los municipios en este indicador presentaron un rango de 0.453, lo que permite observar la variación existente entre el municipio de Morelia y el municipio de Santiago Tangamandapio; entendiéndose debido a que el primero concentra gran cantidad de instituciones educativas por ser la capital del estado de Michoacán.

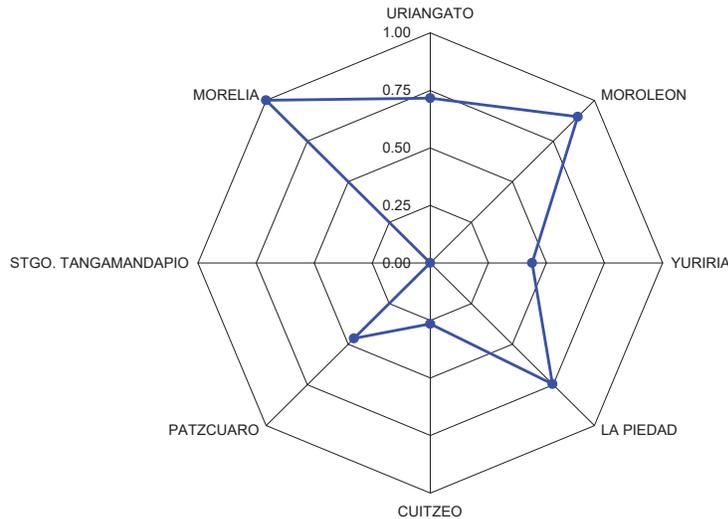
Gráfico 40
Variable capital humano y social



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

En la gráfica de radar se observa las posiciones de los municipios siendo los municipios de Santiago Tangamandapio, Cuitzeo, Yuriria y Pátzcuaro, los que presentaron un bajo desempeño en esta variable.

Gráfico 41
Valores estandarizados de la variable capital humano y social



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

6.1.3 Capital Logístico (CL)

La variable capital logístico se integró con 5 indicadores: 3 obtenidos de los cuestionarios (soft data) aplicados y 2 como datos estadísticos (hard data).

Tabla 68
Indicadores de la variable capital logístico

Capital Logístico						
Municipio	Calidad del servicio de Electricidad	Ranqueo	Calidad del autotransporte carga, pasajeros y mensajería.	Ranqueo	Disponibilidad de insumos en la localidad	Ranqueo
Uriangato	0.578	1	0.681	1	0.296	8
Moroleón	0.533	3	0.550	3	0.343	6
Yuriria	0.500	4	0.500	4	0.500	1
La piedad	0.500	5	0.417	7	0.465	4
Cuitzeo	0.400	8	-	8	0.444	5
Pátzcuaro	0.500	7	0.500	5	0.500	2
Stgo.	0.500	6	0.500	6	0.500	3
Morelia	0.556	2	0.596	2	0.318	7
Regional	0.508		0.468		0.421	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Tabla 69
Indicadores de la variable capital logístico

Capital Logístico				
Municipio	Distancias a puertos, aeropuertos y centros de consumo.	Ranqueo	Calidad penetración y de sistema financiero.	Ranqueo
Uriangato	0.500	5	0.571	2
Moroleón	0.625	4	0.411	6
Yuriria	0.750	3	*	
La piedad	1.000	1	0.649	1
Cuitzeo	0.375	6	0.467	5
Pátzcuaro	-	8	0.333	7
Stgo.	0.875	2	0.500	4
Morelia	0.125	7	0.539	3
Regional	0.500		0.496	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Para la variable capital logístico el municipio de La Piedad, presentó el valor promedio más alto de 0.653, y el valor regional obtenido fue de 0.492, encontrándose los municipios de Uriangato, Moroleón, Cuitzeo, Pátzcuaro y Morelia por debajo de la media.

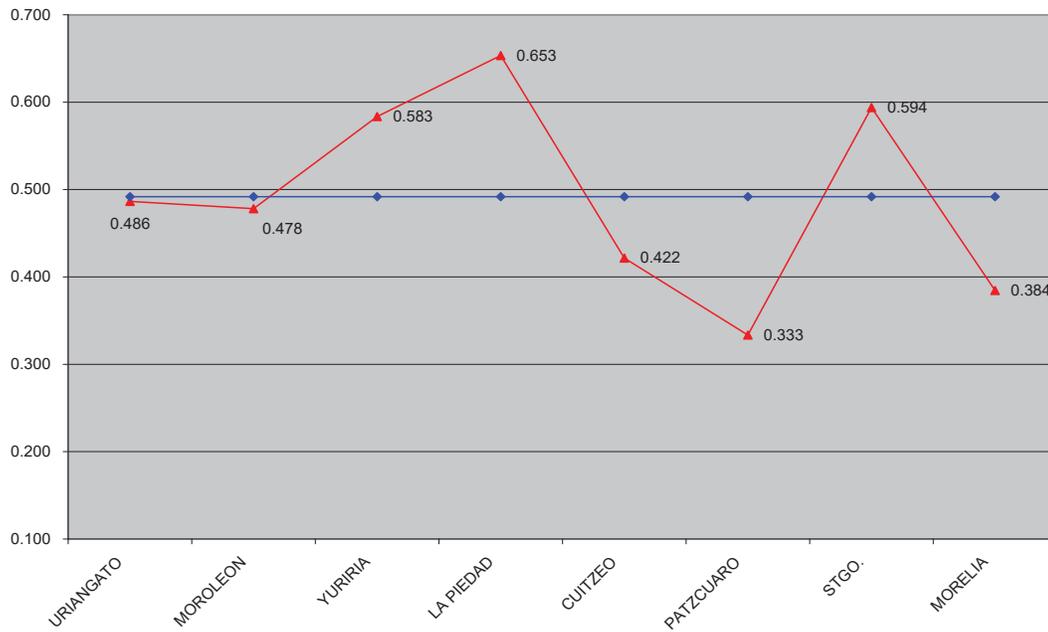
Tabla 70
Valor estandarizado de la variable capital logístico

Capital logístico			
Municipio	Promedio	Ranqueo	Valor estandarizado
Uriangato	0.486	4	0.571
Moroleón	0.478	5	0.429
Yuriria	0.583	2	0.714
La piedad	0.653	1	1.000
Cuitzeo	0.422	8	0.286
Pátzcuaro	0.333	7	-
Stgo.	0.594	3	0.857
Morelia	0.384	6	0.143
Regional	0.492		

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

El rango de los valores obtenidos en esta variable fue de 0.32; asimismo, se observó que los municipios de Uriangato y Moroleón están próximos al valor regional promedio, lo cual se explica debido a la conurbación que han experimentado.

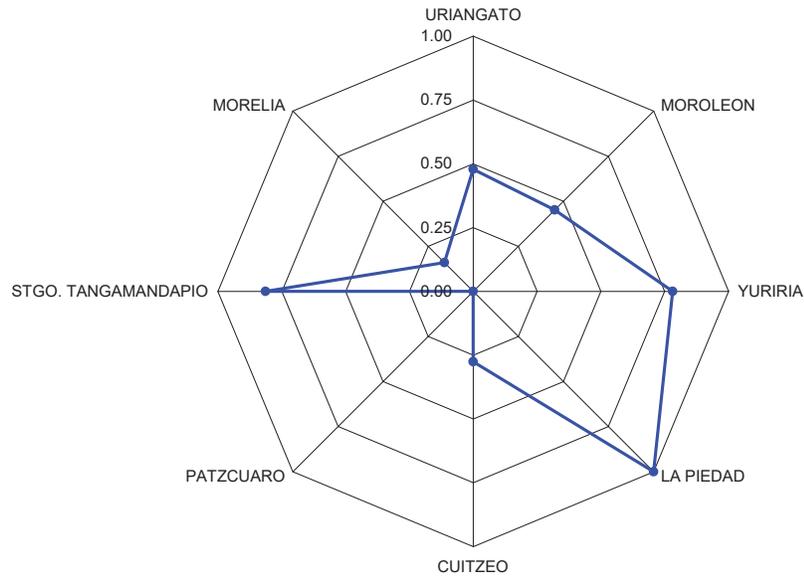
Gráfico 42
Variable capital logístico



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

El bajo desempeño de los municipios Cuitzeo, Morelia y Pátzcuaro, se observa en la gráfica 42, que muestra los datos estandarizados para esta variable:

Gráfico 43
Valores estandarizados de la variable capital logístico



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

6.1.4 Capital Tecnológico (CT)

La variable capital tecnológico se integró con 5 indicadores: 4 obtenidos de los cuestionarios (soft data) aplicadas y 1 como dato estadístico (hard data).

Tabla 71
Indicadores de la variable capital tecnológico

Capital tecnológico						
Municipio	Nivel tecnológico y absorción de nuevas tecnología en la industria.	Ranqueo	Investigación y desarrollo.	Ranqueo	Vinculación con universidades (integración)	Ranqueo
Uriangato	0.627	2	0.475	4	0.511	5
Moroleón	0.575	4	0.459	5	0.705	3
Yuriria	0.500	7	0.500	3	0.500	6
La piedad	0.517	6	0.451	6	0.717	2
Cuitzeo	0.571	5	0.583	1	1.000	1
Pátzcuaro	0.675	1	0.357	8	0.250	8
Stgo.	0.500	8	0.500	2	0.500	7
Morelia	0.594	3	0.434	7	0.590	4
Regional	0.570		0.470		0.597	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Tabla 72
Indicadores de la variable capital tecnológico

Capital tecnológico				
Municipio	Cooperación tecnológica entre empresas, transferencia de tecnología en las empresas	Ranqueo	Computadoras en la industria	Ranqueo
Uriangato	0.340	5	0.250	5
Moroleón	0.457	3	0.363	2
Yuriria	0.500	1	0.250	6
La Piedad	0.167	8	0.355	3
Cuitzeo	0.250	7	1.000	1
Pátzcuaro	0.350	4	0.125	7
Stgo. Tangamandapio	0.500	2	-	8
Morelia	0.303	6	0.350	4
Regional	0.358		0.337	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Para la variable capital tecnológico el municipio de Cuitzeo, presentó el valor promedio más alto de 0.601, y el valor regional obtenido fue de 0.499, encontrándose los municipios de Uriangato, La Piedad, Pátzcuaro y Morelia por debajo de la media.

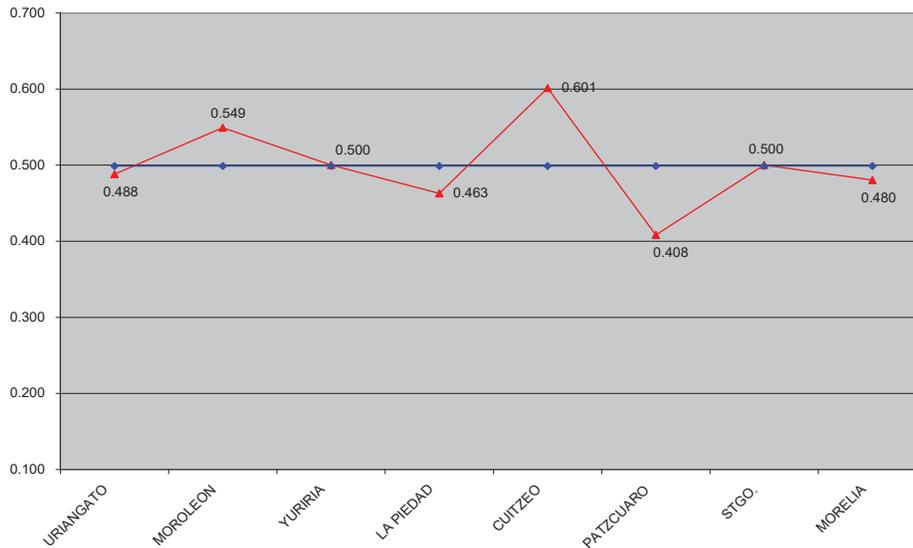
Tabla 73
Valor estandarizado de la variable capital tecnológico

Capital tecnológico			
Municipio	Promedio	Ranqueo	Valor estandarizado
Uriangato	0.488	5	0.43
Moroleón	0.549	2	0.86
Yuriria	0.500	3	0.71
La piedad	0.463	7	0.14
Cuitzeo	0.601	1	1.00
Pátzcuaro	0.408	8	-
Stgo.	0.500	4	0.57
Morelia	0.480	6	0.29
Regional	0.499		

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

En la gráfica 44 se puede observar la homogeneidad que presentan los municipios respecto a esta variable, la cual presentó un rango de 0.2, siendo la variable que menor dispersión observó.

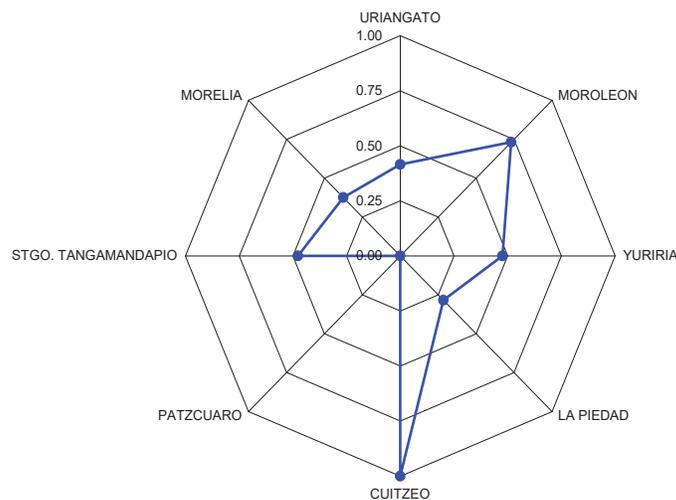
Gráfico 44
Variable capital tecnológico



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Respecto a esta variable los municipios que presentaron un bajo desempeño fueron de Pátzcuaro y La Piedad respectivamente.

Gráfico 45
Valores estandarizados de la variable capital tecnológico



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

6.1.5 Capital Institucional (CI)

La variable capital institucional se integró con 6 indicadores: 5 obtenidos de los cuestionarios (soft data) aplicados y 1 como dato estadístico (hard data).

Tabla 74
Indicadores de la variable capital institucional

Capital Institucional						
Municipio	Corrupción	Ranqueo	Presencia del mercado informal	Ranqueo	Estabilidad política	Ranqueo
Uriangato	0.725	1	0.731	8	0.502	3
Moroleón	0.621	4	0.497	2	0.473	6
Yuriria	0.609	5	0.500	4	0.479	5
La piedad	0.627	3	0.535	5	0.514	1
Cuitzeo	0.609	6	0.667	7	0.514	2
Pátzcuaro	0.678	2	0.411	1	0.502	4
Stgo. Tangamandapio	*		0.500	3	*	
Morelia	*		0.620	6	*	
Regional	0.645		0.558		0.497	

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Tabla 75
Indicadores de la variable capital institucional

Capital Institucional						
Municipio	Transparencia y acceso a la información pública	Ranqueo	Confianza en las instituciones	Ranqueo	Importancia de los proyectos y programas de apoyo a la actividad empresarial.	Ranqueo
Uriangato	0.490	3	0.486	6	1.000	8
Moroleón	0.598	2	0.500	3	0.857	7
Yuriria	0.689	1	0.500	4	0.714	6
La piedad	0.392	6	0.471	8	0.571	5
Cuitzeo	0.395	4	0.474	7	0.429	4
Pátzcuaro	0.395	5	0.577	1	0.143	2
Stgo.	*		0.500	5	-	1
Morelia	*		0.519	2	0.286	3
Regional	0.493		0.503			

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Para la variable capital institucional el municipio de Uriangato, presentó el valor promedio más alto de 0.656, y el valor regional obtenido fue de 0.515,

encontrándose los municipios de Santiago Tangamandapio, Pátzcuaro y Morelia por debajo de la media.

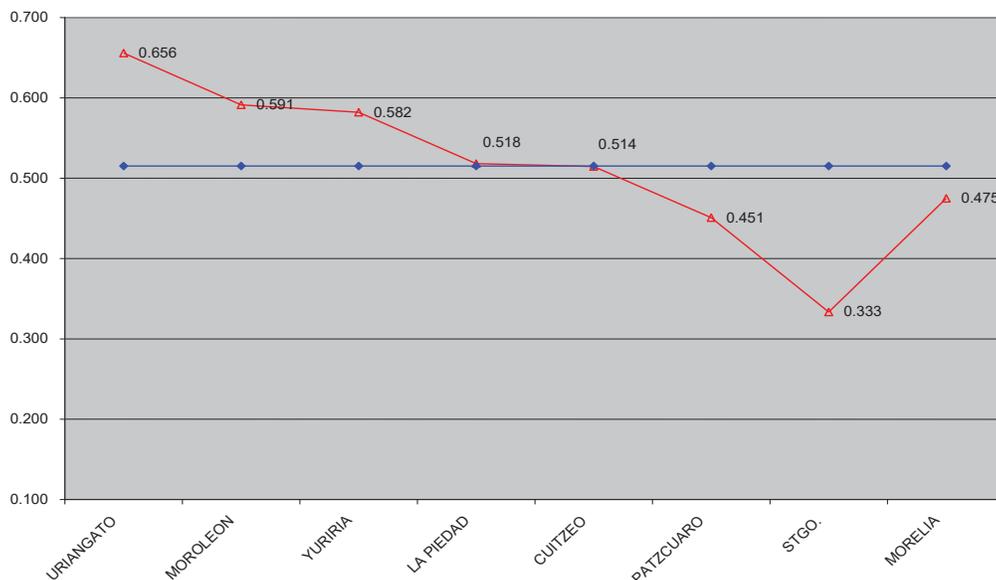
Tabla 76
Valor estandarizado de la variable capital institucional

Capital Institucional			
Municipio	Promedio	Ranqueo	Valor estandarizado
Uriangato	0.656	1	1.00
Moroleón	0.591	2	0.86
Yuriria	0.582	3	0.71
La piedad	0.518	4	0.57
Cuitzeo	0.514	5	0.43
Pátzcuaro	0.451	7	0.14
Stgo.	0.333	8	-
Morelia	0.475	6	0.29
Regional	0.515		

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

El rango presentando por esta variable fue de 0.323; observándose que los municipios guanajuatenses de Uriangato, Moroleón y Yuriria, presentaron los niveles más altos, por arriba de todos los municipios michoacanos.

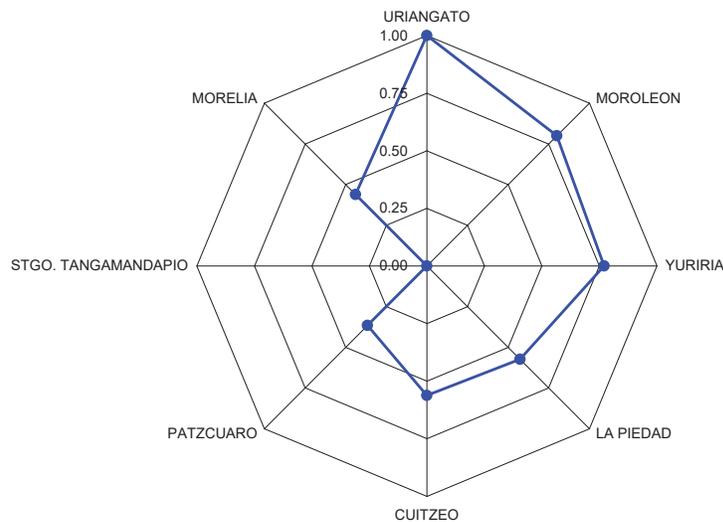
Gráfico 46
Variable capital institucional



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

En la gráfica 46 se observa la posición ocupada por los municipios de Santiago Tangamandapio y Pátzcuaro, que presentaron el desempeño más bajo.

Gráfico 47
Valores estandarizados de la variable capital institucional

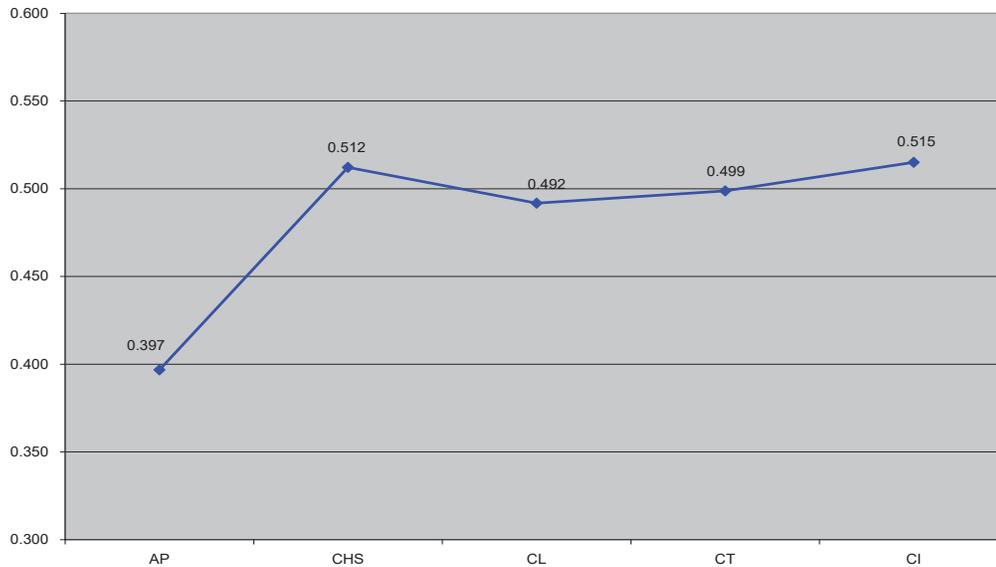


Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

6.1.6 Competitividad regional (CR)

En el análisis de las variables independientes, la variable con el valor promedio más alto fue el capital institucional con un valor de 0.515, seguido del capital humano y social con un valor de 0.512; por otra parte el valor más bajo fue el correspondiente a la variable articulación productiva con un valor de 0.397. Cabe destacar que los valores promedios a nivel regional presentaron valores apenas arriba de 0.5, esto es niveles bajos que permiten observar el bajo rendimiento de la región.

Gráfico 48
Análisis regional de las variables independientes.



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

En el análisis por municipio se observa que el municipio de Pátzcuaro presentó los valores más bajos en la mayoría de las variables independientes; asimismo, fue el municipio de Moroleón quien presentó valores más próximos al valor de 1 en la mayoría de las variables, rezagándose solo en la variable de capital logístico.

Para el cálculo de la variable dependiente denominada competitividad, a nivel municipio se realizó la suma de cada valor estándar de las variables independientes, y se elaboró el intervalo de valores, quedando de la manera siguiente:

Muy alta	=	$4 < x \leq 5$
Alta	=	$3 < x \leq 4$
Media	=	$2 < x \leq 3$
Baja	=	$1 < x \leq 2$
Muy baja	=	$0 < x \leq 1$

De los resultados obtenidos, se observó que ningún municipio presentó un nivel de competitividad en el rango de muy alta; solo 3 municipios presentaron un nivel de competitividad alta, siendo estos, los municipios de Moroleón, Uriangato y La Piedad con valores de 3.69, 3.18 y 3.03 respectivamente; 3 municipios presentaron valores de competitividad media siendo Morelia, Cuitzeo y Yuriria, con un valor de 2.97, 2.90 y 2.53 respectivamente; el municipio de Stgo. Tangamandapio presentó un nivel de competitividad baja con un valor de 1.29 y finalmente el municipio de Pátzcuaro que presentó el nivel de competitividad muy baja con un valor de 0.87.

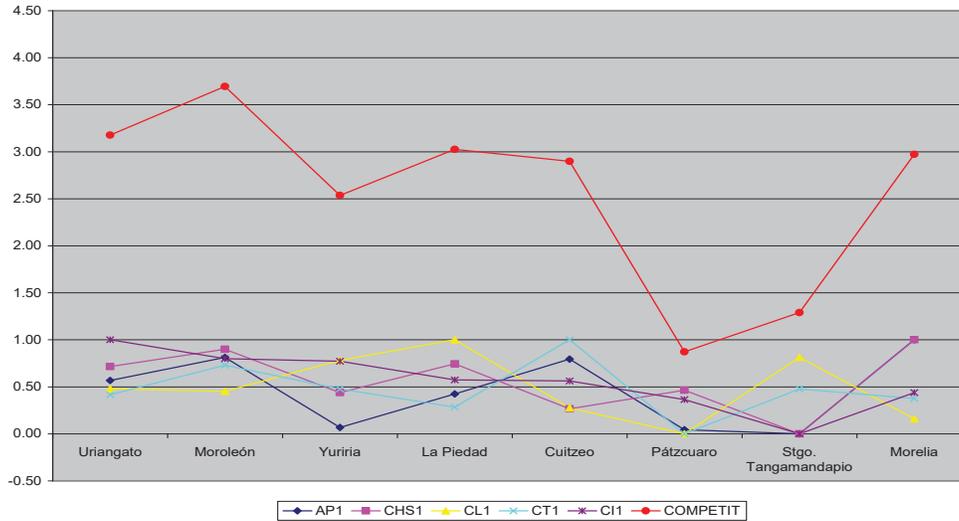
Tabla 77
Nivel de competitividad por municipio

Municipio	Ap1	Chs1	Cl1	Ct1	Ci1	Competitividad	Ranqueo
						$\Sigma v. I = v. D.$	
Uriangato	0.57	0.72	0.48	0.41	1.00	3.18	2
Moroleón	0.81	0.90	0.45	0.73	0.80	3.69	1
Yuriria	0.07	0.44	0.78	0.48	0.77	2.53	6
La piedad	0.42	0.74	1.00	0.28	0.57	3.03	3
Cuitzeo	0.80	0.27	0.28	1.00	0.56	2.90	5
Pátzcuaro	0.04	0.46	0.00	0.00	0.36	0.87	8
Stgo.	0.00	0.00	0.81	0.48	0.00	1.29	7
Morelia	1.00	1.00	0.16	0.37	0.44	2.97	4

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

El rango obtenido en el nivel competitivo de los municipios que conforman la región fue de 2.82 y el valor promedio de la región fue de 2.55 que corresponde a una competitividad media.

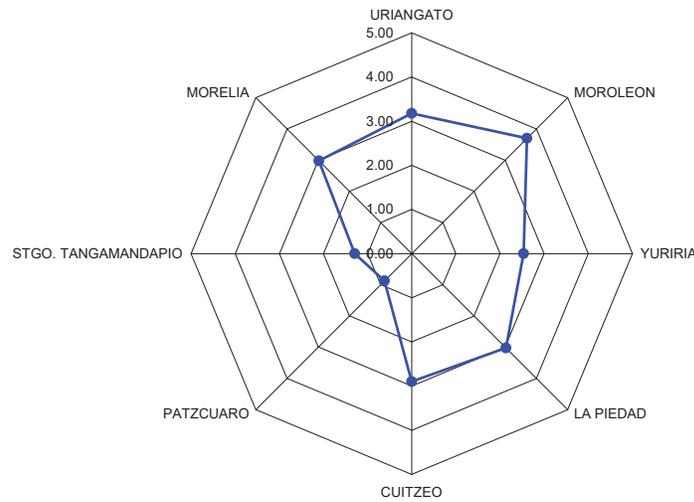
Gráfico 49
Análisis regional de las variables independientes por municipio



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

La gráfica 50 permite observar la posición alcanzada por los municipios que conforman la región, asimismo se observa la diferencia que existen entre el municipio que alcanzó el mejor desempeño dentro de la región, como lo fue Moroleón y municipios más rezagados como lo fueron Santiago Tangamandapio y Pátzcuaro.

Gráfico 50
Valores estandarizados de la variable competitividad regional



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

6.2 Análisis de correlación.

Para el análisis de correlación de las variables analizadas se utilizó el programa Minitab, introduciendo los valores estandarizados de las variables independientes y de la variable dependiente.

El coeficiente de correlación punto-momento de Pearson (r), se aplica a dos variables a nivel intervalar por lo menos, este es un coeficiente de correlación paramétrico que indica con la mayor precisión cuando dos cosas están correlacionadas, es decir, hasta que punto una variación en una corresponde con una variación en otra. Sus valores varían de +1.00 que quiere decir correlación positiva perfecta; a través del cero que significa independencia completa o ausencia de correlación, hasta -1.00 que es una correlación perfecta negativa (Padua, citado por Bonales. 2003, p. 191). Una correlación perfecta de +1.00 indica que cuando una variable se mueve en una dirección, la otra se mueve en la misma dirección y con la misma intensidad.

Guilford sugiere como orientación general, la siguiente interpretación descriptiva (Bonales, 2003, p. 191):

$r < 0.20$	=	<i>Correlación leve casi insignificante</i>
r de 0.20 a 0.40	=	<i>Baja correlación, definida, pero baja.</i>

- r* de 0.40 a 0.70 = Correlación moderada, sustancial.
- r* de 0.70 a 0.90 = Correlación marcada, alta.
- r* de 0.90 a 1.00 = Correlación altísima, muy significativa.

Ecuación del coeficiente de correlación entre la variable “X” y la variable “Y” (Ronald, citado por Bonales. 2003, p. 191):

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n(x^2) - (\sum x)^2][n(y^2) - (\sum y)^2]}}$$

El coeficiente de determinación es el cuadrado del coeficiente de correlación (*r*²): y su valor representa la proporción de la variación de la variable dependiente “X” que es explicado por la variable independiente “Y”.

Con el análisis de los datos se obtuvieron los siguientes datos de correlación de Pearson y el coeficiente de determinación, que se muestran en las tablas 80 y 81, respectivamente:

Tabla 78
Matriz de coeficientes de correlación de Pearson (r)

	X ₁ =AP	X ₂ =CHS	X ₃ =CL	X ₄ =CT	X ₅ =CI
X ₂ =CHS	0.665				
X ₃ =CL	-0.356	- 0.212			
X ₄ =CT	0.497	- 0.161	0.710		
X ₅ =CI	0.386	0.566	0.014	0.213	
Y=Competitividad	0.779	0.670	0.167	0.537	0.735

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

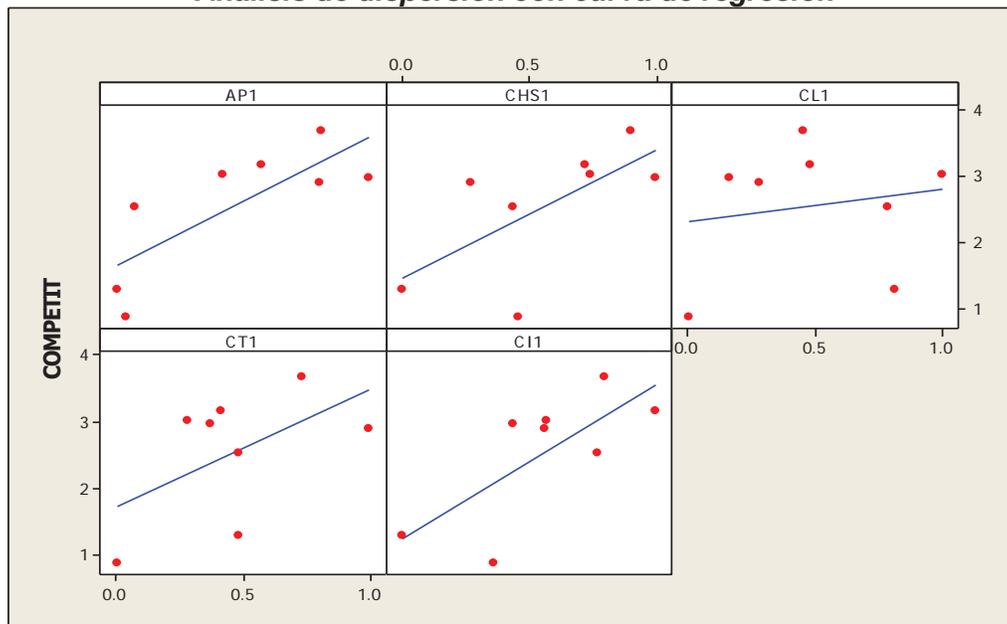
Tabla 79
Matriz de coeficientes de Determinación (r²)

	X ₁ =AP	X ₂ =CHS	X ₃ =CL	X ₄ =CT	X ₅ =CI
X ₂ =CHS	0.442	-	-	-	-
X ₃ =CL	0.127	0.045	-	-	-
X ₄ =CT	0.247	0.026	0.504	-	-
X ₅ =CI	0.149	0.320	0.000	0.045	-
Y=Competitividad	0.607	0.449	0.028	0.288	0.540

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo.

En la gráfica 50 se puede establecer que las variables independientes: articulación productiva y capital institucional, presentan un relación importante respecto al nivel competitivo de cada municipio y por ende en la región, lo cual se verifica con el análisis de correlación anterior, siendo la articulación productiva la que presentó el valor más alto de $r=0.779$, así como el capital institucional con un valor $r=0.735$, siendo las variables que presentaron un nivel de correlación marcada o alta; por otra parte las variables capital humano y social, así como capital tecnológico presentaron una correlación sustancial cuyos valores fueron $r=0.670$ y $r=0.537$, respectivamente; finalmente el capital logístico presentó una correlación insignificante, con un valor $r=0.167$.

Gráfico 51
Análisis de dispersión con curva de regresión



Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Minitab.

6.3 Prueba de hipótesis

Las pruebas de hipótesis proporciona un enfoque para la toma de decisiones, esto es, determinar qué factores tienen mayor influencia en el fenómeno observado, es decir, cuáles de las variables independientes inciden sobre la

variable dependiente. Cuando comparamos dos variables y las relacionamos podemos encontrar un coeficiente de correlación lineal, pero aunque este coeficiente sea elevado, es necesario hacer una prueba de hipótesis para comprobar la bondad del mismo.

Los modelos de regresión lineal persiguen explicar el comportamiento de una variable a partir de otras, por lo que se supone que existe relación lineal entre la variable cuyo comportamiento queremos explicar y las variables que utilizamos como explicativas, por lo que es posible realizar pruebas de hipótesis a través del modelo de mínimos cuadrados, por lo que se plantean las siguientes hipótesis:

Hipótesis Nula: $H_0: \beta_i = 0,$

Hipótesis Alternativa $H_1: \beta_i \neq 0$

Donde β_i es el parámetro asociado a cada variable explicativa (independiente).

De esta manera, la hipótesis nula H_0 , corresponde a la situación de no relación lineal directa entre la variable dependiente y la variable independiente, esto es, la variable independiente no es interesante para caracterizar a la variable dependiente. Por lo que, la hipótesis alternativa es la existencia de relación entre ambas variables.

El estadístico de prueba utilizado para esta hipótesis es t de Student que se calcula como el cociente entre el estimador y su error estándar y permite contrastar H_0 y que por lo tanto, la variable independiente no es individualmente significativa para explicar el comportamiento de la variable dependiente.

Asimismo, se utilizó el estadístico F de Fisher, que se construye para contrastar si los parámetros asociados a las variables explicativas del modelo son conjuntamente iguales a cero. Dicho de otro modo, este estadístico permite contrastar la capacidad explicativa conjunta de las variables introducidas en el modelo (independientes).

Para un nivel de confianza $\alpha=5\%$, el cual representa el error de rechazar H_0 , siendo cierta o verdadera (Error Tipo I), por lo que, si $p>\alpha$ no hay evidencia estadística suficiente para rechazar H_0 , siendo p la probabilidad de cometer el Error Tipo I.

La siguiente tabla muestra la corrida del modelo de forma multivariada:

Tabla 80
Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (multivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad				
Method: mínimos Cuadrados				
Observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1 = Articulación Productiva	1.015599	0.036057	28.16669	0.0013
X2 = Capital Humano y Social	0.997064	0.040744	24.47138	0.0017
X3 = Capital Logístico	1.013078	0.015194	66.67535	0.0002
X4 = Capital Tecnológico	0.966838	0.037131	26.03826	0.0015
X5 = Capital Institucional	0.994836	0.021490	46.29273	0.0005
R-squared	0.999964	Mean dependent var		2.557500
Adjusted R-squared	0.999874	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	0.010926	Akaike info criterion		-6.081616
Sum squared resid	0.000239	Schwarz criterion		-6.022034
Log likelihood	30.32646	F-statistic		11116.62
Durbin-Watson stat	2.213317	Prob(F-statistic)		0.000090

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

Así, la hipótesis general que afirma: “La articulación productiva, el capital humano y social, el capital logístico, el capital tecnológico y el capital institucional, son las variables de mayor influencia en la competitividad de la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, las cuáles inciden de manera directa en su industria textil y de la confección” se aprueba, en términos de que se confirma la estrecha vinculación entre las variables independientes y la variable

dependiente, dado que para el modelo multivariado, por la prueba F, $p < 0.05$, siendo $p = 0.00009$ (tabla 48), por lo que existe evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alternativa H_1 , que establece la existencia de una relación lineal directa del conjunto de variables independientes sobre la variable dependiente.

Para probar las hipótesis de trabajo, se corrió el modelo de manera bivariada, con la finalidad de verificar la bondad del modelo, y soportar los resultados de correlación obtenidos, arrojando los siguientes resultados para cada variable:

Tabla 81
Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad				
Method: mínimos cuadrados				
Included observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1 = Articulación Productiva	1.926988	0.633998	3.039425	0.0228
R-squared	0.606250	Mean dependent var		2.557500
Adjusted R-squared	0.540625	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	0.659902	Akaike info criterion		2.218867
Sum squared resid	2.612825	Schwarz criterion		2.238728
Log likelihood	-6.875470	F-statistic		9.238106
Durbin-Watson stat	0.564441	Prob(F-statistic)		0.022820

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

La primera hipótesis de trabajo que afirmaba que: “la articulación productiva incide de manera directa sobre el nivel de competitividad de la industria textil y de la confección en la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato”, se aprueba, en términos de que se confirma la estrecha vinculación entre las variables independientes y la variable dependiente, dado que para el modelo bivariado, por la prueba t, $p < 0.05$, siendo $p = 0.0228$ (tabla 49), por lo que existe evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alternativa H_1 , que establece la existencia de una relación lineal directa individual de la variable independiente sobre la variable dependiente.

Asimismo, el análisis de correlación arrojó un valor $r=0.779$ (tabla 46), considerada como de correlación alta; así como un coeficiente de determinación $r^2 = 0.607$ (tabla 47), que expresa la relación estrecha entre esta variable y la variable dependiente.

Tabla 82
Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad				
Method: mínimos cuadrados				
Included observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X2 = Capital Humano y Social	1.943915	0.878603	2.212508	0.0689
Adjusted R-squared	0.357515	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	0.780419	Akaike info criterion		2.554345
Sum squared resid	3.654318	Schwarz criterion		2.574205
Log likelihood	-8.217380	F-statistic		4.895192
Durbin-Watson stat	2.263327	Prob(F-statistic)		0.068905

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

La segunda hipótesis de trabajo que afirmaba que “el capital humano y social incide de manera directa sobre el nivel de competitividad de la industria textil y de la confección en la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato”, se rechaza, dado que para el modelo bivariado, por la prueba t, $p>0.05$, siendo $p=0.0689$, por lo que no se tiene evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , que establece la no existencia de una relación lineal directa individual de la variable independiente sobre la variable dependiente.

Tabla 83
Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad				
--------------------------------------	--	--	--	--

Method: mínimos cuadrados Included observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X3 = Capital Logístico	0.469211	1.130507	0.415044	0.6925
R-squared	0.027909	Mean dependent var		2.557500
Adjusted R-squared	-0.134106	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	1.036866	Akaike info criterion		3.122601
Sum squared resid	6.450553	Schwarz criterion		3.142462
Log likelihood	-10.49041	F-statistic		0.172262
Durbin-Watson stat	1.511593	Prob(F-statistic)		0.692542

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

La tercer hipótesis de trabajo que afirmaba que “el capital logístico incide de manera directa sobre el nivel de competitividad de la industria textil y de la confección en la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato”, se rechaza, dado que para el modelo bivariado, por la prueba t, $p > 0.05$, siendo $p = 0.6925$, por lo que no se tiene evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , que establece la no existencia de una relación lineal directa individual de la variable independiente sobre la variable dependiente.

Tabla 84

Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad Method: mínimos cuadrados Included observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X4 = Capital Tecnológico	1.756494	1.127672	1.557629	0.1703
R-squared	0.287936	Mean dependent var		2.557500
Adjusted R-squared	0.169259	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	0.887419	Akaike info criterion		2.811320
Sum squared resid	4.725079	Schwarz criterion		2.831180
Log likelihood	-9.245280	F-statistic		2.426208
Durbin-Watson stat	1.471927	Prob(F-statistic)		0.170330

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

La cuarta hipótesis de trabajo que afirmaba que “el capital tecnológico incide de manera directa sobre el nivel de competitividad de la industria textil y de la

confección en la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato”, se rechaza, dado que para el modelo bivariado, por la prueba t, $p > 0.05$, siendo $p = 0.1703$, por lo que no se tiene evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , que establece la no existencia de una relación lineal directa individual de la variable independiente sobre la variable dependiente.

Tabla 85
Cálculo de estadísticos t-Student y F-Fisher para prueba de hipótesis (bivariada)

Dependent Variable: Y=Competitividad				
Method: mínimos cuadrados				
Included observations: 8				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X5 = Capital Institucional	2.325243	0.875275	2.656586	0.0377
R-squared	0.540492	Mean dependent var		2.557500
Adjusted R-squared	0.463908	S.D. dependent var		0.973635
S.E. of regression	0.712879	Akaike info criterion		2.373308
Sum squared resid	3.049179	Schwarz criterion		2.393168
Log likelihood	-7.493231	F-statistic		7.057450
Durbin-Watson stat	2.473752	Prob(F-statistic)		0.037695

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo y procesada con Eviews.

La quinta hipótesis de trabajo que afirmaba que “el capital institucional incide de manera directa sobre el nivel de competitividad de la industria textil y de la confección en la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato”, se aprueba, en términos de que se confirma la estrecha vinculación entre las variables independientes y la variable dependiente, dado que para el modelo bivariado, por la prueba t, $p < 0.05$, siendo $p = 0.0376$, por lo que existe evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula H_0 , aceptando la hipótesis alternativa H_1 , que establece la existencia de una relación lineal directa individual de la variable independiente sobre la variable dependiente. Asimismo, el análisis de correlación arrojó un valor $r = 0.735$ (tabla 46), considerada como de

correlación alta; así como un coeficiente de determinación $r^2 = 0.540$ (tabla 47), que expresa la relación estrecha entre esta variable y la variable dependiente.

CAPITULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es evidente el papel y la importancia que ha jugado la industria textil y de la confección en nuestro país, así como en la región estudiada, donde gran parte de la economía regional depende de las empresas productoras y comercializadoras de productos textiles y de la confección; asimismo, la problemática que experimenta esta industria a nivel internacional, nacional y regional, donde los productos nacionales han ido perdiendo competitividad contra los productos chinos, permite validar la importancia y vigencia de la presente investigación, como un aporte para explicar el fenómeno que experimentan las empresas asentadas de la región.

Verificándose la relación entre las teorías económicas de la competitividad y el desarrollo regional, cuyos conceptos y su evolución teórica han dado origen a la competitividad regional, destacando la importancia cada vez mayor, en los aspectos territoriales dentro de la economía y el desarrollo de los países. Asimismo, es posible identificar la creciente importancia de este concepto, el cual, ha venido desagregándose a niveles territoriales cada vez más específicos, destacándose la importancia que tiene la competitividad en espacios locales como estados, ciudades, municipios y microrregiones.

Fue posible investigar la parte teórica de las variables independiente, permitiendo con ello la validación de las hipótesis planteadas, así como la obtención de las dimensiones e indicadores que permitieron el estudio de campo. Al respecto, es importante señalar, que la falta de información estadística a nivel municipal, representó una de las limitantes más importantes a la presente investigación.

A diferencia de los índices y trabajos revisados, la aplicación de la metodología empleada para la medición de la competitividad a diferentes ámbitos (países, estados, ciudades, empresas), tuvo como elemento central de análisis, la vocación productiva de la región, también llamada en las teorías analizadas, como el

sistema productivo local o clúster, el cual fue plenamente definido e identificado mediante los índices de concentración regional, destacando la importancia de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur.

La importancia que tiene y ha tenido esta industria a nivel regional, se ha visto impactada en últimos años experimentando una pérdida de competitividad, que los ha llevado a ser desplazados del mercado local, regional y nacional, presentando la región un nivel de competitividad medio de 2.55

A la pregunta de: ¿Cuáles son los principales factores que han influido en mayor medida, en la baja competitividad regional de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, en los últimos años?

Es posible concluir que los principales factores son: la Articulación Productiva, el Capital Humano y Social, el Capital Tecnológico y el Capital Institucional; ya que explican de forma conjunta a la variable dependiente denominada Competitividad Regional, al presentar una vinculación positiva considerable a excepción del Capital Logístico, cuyo efecto es considerado como insignificante (tabla 82).

En consecuencia, la competitividad regional de la industria textil en la región Bajío-Sur está determinada por la articulación productiva en un 60.7%, por el capital humano y social en un 44.9%, por el capital logístico en un 2.8%, por el capital tecnológico en un 28.8% y por el capital institucional en un 54%.

Las variables con mayor influencia como la articulación productiva y el capital institucional, presentaron ambas una correlación sustancial sobre el capital humano y social de 0.665 y 0.566 respectivamente; por lo que puede concluirse que el incremento en estas variables, traerá a la par una mejora en el nivel del capital humano y social, lo que pone en evidencia la importancia de estas tres

variables y la interrelación existente entre ellas, como variables explicativas de la competitividad en la industria textil y de la confección en la región.

Se concluye que la hipótesis general no puede ser rechazada, dado que no existe evidencia estadística, lo cual se verificó mediante la prueba de hipótesis realizada (tabla 82), por lo que es posible afirmar que la articulación productiva, el capital humano y social, el capital logístico, el capital tecnológico y el capital institucional son las variables de mayor influencia en la competitividad de la región comprendida entre los estados de Michoacán y Guanajuato, las cuáles inciden de manera directa en su industria textil y de la confección.

De las 5 hipótesis de trabajo planteadas, solo 2 son se han probado lo cual se verificó a través de las pruebas de hipótesis realizadas (tablas 83, 84, 85, 86 y 87), por lo que es posible concluir que la articulación productiva y el capital institucional inciden de manera directa sobre el nivel de competitividad regional y de la industria textil y de la confección en la región, representando estrategias validas y pertinentes para impulsar y mejorar el nivel de competitividad de esta industria en la región, ya que existe una relación marcada entre estas variables independientes y la variable independiente.

A nivel local, el municipio de Pátzcuaro presentó el nivel más bajo de competitividad de 0.87, donde la industria textil es considerada artesanal, en contraparte el municipio de Moroleón cuenta con el nivel de competitividad más alto con 3.69, pero sin ocupar una posición importante en cada una de las variables analizadas, siendo el capital logístico la variable con el valor más bajo para este municipio.

Es posible establecer que si bien la industria textil y de la confección en la región, experimenta la problemática de un mercado altamente competido debido principalmente a la competencia internacional y en particular a la competencia de los productos chinos, es posible incrementar el nivel competitivo de la región y de

la industria, a partir de una estrategia de articulación productiva entre empresas textiles de las diferentes ramas y los municipios que conforman la región, donde las instituciones, organismos y dependencias, establezcan los lineamientos, acciones y el marco legal, que facilite y propicie el llevar a cabo la integración entre las empresas, los municipios y las instituciones presentes, así como, procurando el desarrollo de un entorno propicio para la especialización, intercambio, asociación y desarrollo de la industria.

Con el nuevo período de transición para la eliminación de cuotas compensatorias para el ingreso de textiles y prendas de vestir chinas a México, recientemente anunciado y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 2008, se hace factible el iniciar acciones y estrategias que permitan articular esta industria en la región, de manera, que sea posible sustentar la sobrevivencia de la misma y el propio desarrollo de la región; en virtud de existir una preocupación marcada de los dirigentes empresariales, de los gobiernos locales y de los gobiernos estatales y federal.

Estableciéndose las recomendaciones siguientes:

1. El modelo propuesto para la medición de la competitividad regional en esta investigación, tuvo como base el análisis de los diferentes factores que integran los índices de competitividad más utilizados a nivel nacional e internacional, validando con ello, las variables utilizadas como explicativas del fenómeno de la competitividad, sin embargo, no se descarta que existan otras variables que afecten la competitividad de la región y de su industria textil, pero se debe aclarar que a nivel municipal (local), existe una carencia de información que limita el poder cuantificarlas; sin embargo, la presente investigación, representa un esfuerzo y un primer acercamiento a la medición de la competitividad a niveles más desagregados, tomando como base los modelos existentes. Al respecto, también es importante aclarar que no hay elementos teóricos-metodológicos, que permitan ordenar jerárquicamente los factores que explican la competitividad, ya que dependen del nivel de análisis y

del objeto de estudio; por lo que se recomienda en las investigaciones posteriores se consideren variables de las cuáles sea factible cuantificar a partir de la información existente a nivel local y municipal.

2. Se constataron los diferentes esfuerzos que se llevan a cabo en torno a esta industria en la región, los cuales existen desde instancias internacionales, nacionales, estatales y municipales; sin embargo, también fue posible constatar la debilidad y en ocasiones rivalidad que existe a nivel municipal y estatal, para la integración de la región y de la industria a fin de generar sinergias, en torno a un proyecto regional en beneficio de la industria textil; por lo que se recomienda establecer líneas de comunicación interestatal e intermunicipal que permitan la integración de un proyecto regional para la industria.
3. Fue posible constatar que estos esfuerzo para impulsar y apoyar la industria textil, carecen de un plan o proyecto común, llegando a desvincularse de las necesidades propias de las empresas, e incluso duplicarse, dejando manifiesta una débil vinculación entre la industria y las instancias que llevan a cabo estos esfuerzos, así como la falta de liderazgo que permita potenciarlos en toda la región; por lo que se recomienda que las cámaras, grupos y asociaciones de empresarios participen de manera activa en la definición de las políticas, programas y proyectos que se pongan en marcha en apoyo al sector.
4. Al respecto, actualmente existe la iniciativa impulsada por los industriales textiles del estado de Guanajuato para integrarse, conformando una iniciativa de representación integral, que suma a las instituciones públicas y privadas de educación, especialistas, dependencias e instituciones, así como a los organismos de representación de comerciantes e industriales del textil y de la confección, para incrementar la competitividad del sector. Esta iniciativa es el requerimiento por parte del Gobierno del Estado, como condición para destinar apoyos específicos a la industria, lo que refleja la importancia de la acción institucional (capital institucional) para impulsar acciones que conlleven a la búsqueda de la competitividad de la industria, recomendándose que esta iniciativa sea extendida al estado de Michoacán a fin de integrar una

representación regional y sume a importantes instituciones presentes en este Estado.

5. De igual forma, es recomendable que esta iniciativa se blinde de los cambios en la dirección de los organismos de representación, de las instituciones y de las dependencias públicas, así como de los cambios de alcaldes en los gobiernos locales, ya que existe evidencia de desmantelamiento de este tipo de iniciativas, por agentes que desconocen o no están interesados en respaldarlas, cuando se presentan relevos en la dirección, por lo que es determinante el papel que jueguen las empresas y sus órganos de representación para darle continuidad y soporte en el mediano y largo plazo a este proyecto de integración y articulación.

Como propuesta de solución a la problemática que experimenta la industria y tomando como base los resultados de la investigación realizada, se propone la creación de un centro de articulación y tecnología textil, en el cual se promueva el desarrollo de la industria en la región a través de la vinculación de actores clave (proveedores, instituciones educativas, líderes empresariales, consultores e investigadores, etc.) y el fomento de la asociatividad; que permita elevar el nivel competitivo de la empresas textiles y de la confección, en especial en el tema de la innovación, de manera que este centro posibilite la creación de redes de empresas innovadoras, aprovechando la concentración de la actividad textil en el territorio, así como el entramado institucional presente, aportando servicios y recursos que permitan mejorar el nivel competitivo de la industria de forma articulada y bajo un plan transexenal e interestatal, en el que los gobiernos locales, estatales y federal participen de forma coordinada.

Asimismo, este centro debe de ofertar servicios tecnológicos que respondan a las tendencias mundiales que hoy día experimenta esta industria, siendo estas:

- Cambio hacia productos especiales a base de procesos de alta tecnología a lo largo de la cadena de valor fibra-textil-vestido.

- Determinación y expansión de los textiles como posible material de elección (alternativo) en muchos sectores industriales y nuevos campos de aplicación.
- Final de la era de la fabricación masiva de productos textiles, y movimiento hacia una era industrial nueva, de enfoque hacia el usuario, personalización de productos acoplados con conceptos de producción, logística de distribución y servicios inteligentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Víctor. (2005). *El Comité Promotor del Desarrollo Económico de Michoacán*. ININEE-UMSNH.
- Aguilar, Ismael. (1995). *Competitividad industrial: Algunas lecciones para México*. Revista Estrategia. Centro de Estudios Estratégicos del ITESM, Vol. 3, Nº 2.
- Alburquerque, Francisco (1998). *Espacio territorio e instituciones de desarrollo económico local*. Revista de Estudios Territoriales, UAEM, México.
- Álvarez, Martín y Palacios, Pablo. (1994). *Estrategias Efectivas para Incrementar su Posición Competitiva*. (edit.), Panorama, Madrid.
- Ander-Egg, Ezequiel. (1994). *Técnicas de Investigación Social*. edit. El Ateneo, 23ª ed., México.
- Anzil, Federico. (2002). *El progreso tecnológico y el crecimiento económico*. Universidad Nacional de Córdoba. Argentina. www.ecolink.com.ar, consultada en Junio de 2006
- Aregional (2002). México a través de sus índices, México.
- Balderas, O. y Zarate, R. (2006). *Centro de Articulación e Integración Productiva*. Monterrey N. L., México. www.canieti.org/assets/files/509/
- Banco Mundial. (2000). *Análisis de la globalización en reservas informativas*. Julio 2000.
- Barkin, David y Timothy King (2001). *Desarrollo Económico Regional “La cuenca del Río Tepalcatepec”*.
- Batres, Roberto y García, Luís. (2006), *Paper: Competitividad y desarrollo internacional*. México, Mc Graw Hill.
- BBC News (2004). *La revolución del 1° de enero de 2005*. http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4120000/4120731.stm
- Beacon Hill Institute for Public Policy Research. *State Competitiveness Report 2001*. Boston, MA, 2001.
- Bell, M. y Lande, P. (1982) *Regional Dimension of Industrial Policy*. Lexington Books, Toronto, Canadá.
- Boisier, Sergio (2001), *Hacia un paradigma emergente: el concepto de capital social*. CEPAL, Conferencia regional sobre capital social y pobreza, Santiago de Chile.
- Boisier, Sergio, (2005). *Hay espacio para el desarrollo local en la globalización*. Revista de la CEPAL 86. p. 47.
- Boisier, Sergio. (1999). *Desarrollo Local: ¿De que estamos hablando?*. Santiago de Chile.

- Bonales, Joel y Sánchez, Mario, (2003). *Competitividad Internacional de las empresas Exportadoras de Aguacate*, edit. Morevallado, UMSNH, México.
- Caballero, Gonzalo y Christopher, Kingston (2003). *Reseña: Understanding the process of economic change de Douglass C. North*. Economía Institucional, año/vol. 7, numero 013, Colombia, pp. 327-335.
- Caballero, Gonzalo y Christopher, Kingston. (2005). *Capital Social e Instituciones en el Proceso de Cambio Económico*. Paper aceptado para su publicación por Ekonomiaz.
- Ceglie, Giovanna y Dini, Marco. (1999). *SME Cluster and Networking Development in Developing Countries: The experience of UNIDO*. UNIDO.
- Centro de Estudios Estratégicos. (1999). *La competitividad de los estados mexicanos*. ITSM, México.
- China Business. (2007). *From backwater to textile powerhouse*. China Economic Review's
- Chudnovsky, D. y Porta F. (1990) *La Competitividad Internacional, principales cuestiones conceptuales y metodológicas*. Obtenido Noviembre 2006 de <http://www.fundcenit.org.ar/Descargas/DT3.pdf>
- Cocca, Pedro. (1999). *Articulaciones Productivas en España: El caso de la Comunidad Valenciana*. España.
- Cruz, Alejandro. (1999). *Competitividad Internacional: su aplicación a la pequeña y mediana empresa*. BANCOMEXT, Serie de Documentos Técnicos, México.
- Dávalos, E. (2006). *Las economías externas, lo local y lo global en la teoría sobre la región*. Red de Estudios de la Economía Mundial. <http://www.redem.buap.mx/t1davalos.htm>. consultada Agosto de 2006.
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: Teoría y políticas*. México. Edit. Pearson
- Delgadillo, Javier. (2001). *El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios*.
- Delgadillo, Javier. (2002). *Reestructuración económica territorial en el marco de la globalización*. <http://www.goecon.centrohumboldt.org.ar/art%EDculo%202.doc>
- Díaz, Miguel A. (1999). *Ponencia: para la elaboración de la iniciativa de ley para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa*. Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. México, www.gob.mx consultada en Junio de 2006.
- Dini, M., Ferraro, C. y Gasaly, C. (2007). *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en America Latina*. CEPAL-Serie Desarrollo Productivo No. 180. Santiago de Chile.

- Duch, Néstor. (1994). *Cuaderno de trabajo: Estrategias competitivas de la Industria textil y del vestido*. México. Gobierno del estado de Aguascalientes.
- Dussel, P. (2008). *Rescatar al sector productivo*. Opinión Financiera. Diario Reforma. Octubre 28.
- Ferraro, C. y Costamagna P. (2000). *Entorno Institucional y Desarrollo Productivo Local, la importancia del ambiente y las instituciones para el desarrollo empresarial*. El caso de Rafaela. CEPAL.
- Flores, Pedro. (2001). *Capital Intelectual: Conceptos y Herramientas*. México, ITESM.
- Frank, (2002). *El esquema de desarrollo regional: una alternativa para una inserción efectiva de México en la globalización*.
- Gambino, Alfonso (2006). *La logística hoy*. http://www.iaa.edu.ar/la_logistica_hoy.htm
- García, Amalia (2007). *Propuesta de acuerdo para solicitar la aprobación de la Ley General de Planeación del Desarrollo Nacional y Regional*. Comisión de Desarrollo Regional de la CONAGO. www.conago.org.mx/reuniones/documentos/2006-05-19/
- García, Benjamín. (2001). *Educación, capital humano y crecimiento*. Ciencia Ergo Sum, México, Vol. 8, No. 1. Marzo, 6-18.
- García, Gorki, (1993). *Esquemas y Modelos para la Competitividad*. edit. Castillo, México.
- Garza, Gustavo. (1986). *Las Políticas Urbano-Regionales en México, 1915-1988*. Revista: Pensamiento iberoamericano No. 10. España. pp. 209-223.
- Garza, Gustavo (2002). *Evolución de las ciudades mexicanas en el siglo XX*. Revista: Información y Análisis No. 19, año 2002. INEGI
- Gelman, Susana., Carrió, Moira., Bonilla, Lucila., Silvero, Raúl. y Rosa Marín, Carlos (2006). *El desarrollo regional. Estudios para la identificación y análisis de problemas de la economía chaqueña*. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- Gobierno del estado de Michoacán. (2003). *Plan Estatal de Desarrollo. Michoacán 2003–2008*. Programa estatal concurrente para la atención a regiones de menor desarrollo relativo. Michoacán.
- Gobierno del estado de Puebla. (2004). *Informe de Competitividad Puebla 2004*. México.
- Gómez, Oscar y Franco-Corzo, Julio. (2006). *Gobierno Inteligente: Hacia un México competitivo*. México. Noriega Editores.
- Gómez, Pablo. *Elementos de Diagnostico Sectorial y políticas orientadas al Desarrollo Regional a partir de 1940*. pp. 61-71.
- Gómez, Pablo. *La Teoría de los Polos de Desarrollo*. pp. 87-93

- González, Pedro J. (2000). Revista: La Hoja Mensual. www.lahoja.com.co, consultada en 2006.
- Grootart, C. Nayaran, D. Nyhan-Jones, V. y Woolcock, M. (2002). Cuestionario Integrado para la medición del capital social. Banco Mundial. <http://www.preval.org/documentos/00420.pdf>
- Gu Quin-linag (2000). *Desarrollo de la Industria del vestido en China*.
- Heredia E. Miguel (2004). *Los factores clásicos del desarrollo regional y la competitividad*. Tecnológico de Oaxaca.
- Herrera, J. M. (1999). *Desarrollo regional e infraestructura*. Fundación mexicana cambio XXI Luis Donaldo Colosio.
- Hiernaux, Daniel. *El Estado y el Territorio: tres sexenios de Políticas Urbanas y Regionales en México (1970-1988)*. pp. 107-123
- Instituto de Geografía-UNAM. (2004). *Indicadores para la caracterización y el ordenamiento territorial*.
- Krugman, Paul (1994), *Paper: Competitiveness: A dangerous obsession*. New Cork, Foreign Affairs.
- Leavy-Dabbah, Simón. (2005). *Rumbo a China, como y por qué invertir en el mercado del nuevo siglo*. Grupo editorial ISEF.
- López, Carmen. y Sanau, Jaime. (2001). *Impacto del capital tecnológico en la producción industrial*. España. Economía Industrial. No. 341. 103-112.
- Los 5 años del Onceavo Plan la Industria Textil China (2006). CCPIT TEX. www.ccpittex.com/eng/textinfo
- Martínez A. y Sarmiento M. (2005). *Capital humano y crecimiento económico en Venezuela*. www.eumed.net/libros/2005/mpst/ consultada en Mayo de 2006.
- Méndez, E. y Trepan J. (2005). *Educación superior y empleo en México en el contexto de la globalización*. Ethos educativo No. 32.
- Mercado, Ernesto. (1997). *Productividad base de la Competitividad*, edit. Limusa, México.
- Michael, Keating. (1999). *Governing Cities and Regions. Territorial Restructuring in a Global Age*. Global City-Regions Conference. Los Ángeles CA. October 1999.
- Miguel, A. y Heredia, A. (2004). *Competitividad y Desarrollo en México*. *Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 35, No. 138. pp. 14-31.
- Millán, Rene. y Gordón, Sara. (2004). *Capital Social: una lectura de tres perspectivas clásicas*. México. *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, num. 4. octubre-diciembre. pp. 711-747.
- Moncayo, Edgar. (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la Globalización*, Santiago de Chile, edit. ILPES/CEPAL.

- Musik, Guillermo y Romo, David. (2004). *Documentos de trabajo en estudios de competitividad*. México, ITAM.
- Navarrete, J. Eduardo. (2007). *China: La tercera inflexión, del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*. Prospectiva Global. UNAM, México.
- Newsweek (2005). Textiles: Revolución Comercial. Vol. 10, No. 2, pp. 39-45.
- Ohmae, Kenichi. (2005). *The next global stage: Challenges and opportunities in our borderless World*. edit. Norma. México.
- Olivares, Ricardo. (2007). Plan de Trabajo: Comisión de Desarrollo Regional. LX Legislatura. Senado de la República. www.senado.gob.mx/gace.php?sesion=2007/03/01/1&documento=14
- Organización Mundial del Trabajo. (2000). *Las practicas laborales de las industrial del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*. Suiza.
- Ornelas, Jaime (1992a). *Estructuración del territorio y política regional en México*. pp. 33-37
- Ornelas, Jaime (1992b). *Neoliberalismo y ocupación del territorio en México*. pp. 161-175
- Ornelas, Jaime (1992c). *Política de Desarrollo Regional por Cuencas Hidrológicas*. pp. 39-62.
- Oropeza, A. (2006). *China: Entre el reto y la oportunidad*. UNAM. Instituto de Investigaciones Jurídicas. México.
- Palacio-Prieto, J. L. (2004). *Indicadores regionales para la caracterización y el ordenamiento territorial*. México, UNAM.
- Peres, Wilson. (1994). *Política para impulsar la competitividad de las empresas*. Revista CEPAL, No. 53.
- Pirez, Pedro. *Modalidades de Desarrollo y políticas regionales en México, 1960-1980*. pp. 149-168.
- Porter, Michael E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones (The competitive advantage of nations)*. edit. Javier Vergar, Buenos Aires.
- Porter, Michael E. (1997). *Estrategia Competitiva: Técnica para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. edit. CECSA, 24ª ed., México.
- Poy, Laura. (2006). *Microeconomía del país pierde competitividad*. México, La Jornada.
- Quadri de la Torre, Gabriel. (2004). *Calidad institucional y desarrollo*. México, El economista.
- Ramírez, David. y Cabello, Mario. (1997). *Empresas Competitivas: Una estrategia de cambio para el éxito*. edit. McGraw Hill, México.
- Reinoso, Eduardo. (1995). *La Competitividad de los Estados Mexicanos*. edit. ITESM, 2ª ed., México.
- Rincón, Pedro. (2006). *Definición de logística*. www.globalizar.org. Consultada en Junio de 2006.

- Rionda, Luis M. (1997a). *La política desde la Región. Algunas Reflexiones sobre la incidencia de la distribución regional sobre el ejercicio del poder público*. Universidad de Guanajuato, serie Humanidades.
- Rionda, Luis M. (1997b). Guanajuato: participación y competencia en la Geografía de la Marginación. Universidad de Guanajuato. http://www.luis.rionda.com.mx/publica/Cap_libro/Politica_y_pobreza_en_Gto.PDF
- Robert J. Barro y Jong-Hwa Lee. (2000). *International data on Educational Attainment: Unidates and implications*. Working, Paper No. 42, Universidad de Harvard, centro para el desarrollo internacional (CID).
- Rodríguez, Jesús. (2000). *La prospectiva y la política de innovación: Herramientas estratégicas clave para la competitividad*. España. Economía Industrial. No. 331. 91-100.
- Rofman, A. (2002). *Los Actores del Desarrollo Local*. Taller: Instrumentos para el desarrollo local. Curso de posgrado: Desarrollo Local en áreas metropolitanas. Santiago de Chile.
- Romero, Ricardo. (1988). *Ponencia: Estado y capital tecnológico: Un abordaje desde la economía política*. Argentina. XXXIII Reunión anual de la Asociación Argentina de economía política.
- Rosales, Osvaldo. (1991). *Competitividad y cambio tecnológico*. Revista Interamericana de Planificación (SIAP). Vol. XXIV. No. 96. Octubre-Diciembre. Santiago de Chile.
- Rosales, Osvaldo. (1994). *Política industrial y fomento de la competitividad*. Revista de la CEPAL. No. 53. Santiago de Chile.
- Ruiz, Rocío (2002). *Política económica de Competitividad*. Revista el Mercado de Valores, No. 12, año LXII, Nafinsa. México. pp. 11-22.
- Scott, A. y Storper, M. (2003). *Regions, Globalization, Developmen*. Regional Studies, Vol. 37: 6&7, pp. 579-593.
- Scott, Allen. (1998). *Regions and the world economy. The coming shape of global production, competition, and political order*. Oxford University Press
- Sepúlveda, L. (2001), *Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad*. CEPAL.
- Sepúlveda, Leandro. (2001). *Construcción regional y desarrollo productivo en la economía de la globalidad*. CEPAL.
- Silva, Iván. (2005). *Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina*. Revista CEPAL No. 85, pp.81-100.
- Sobrinho, Jaime. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*. Colegio de México, México D. F.

- Solís, Leopoldo y Díaz, Arturo. (2006). *La infraestructura y competitividad en México*. México, Instituto de investigación económica y social Lucas Alamán, A. C.
- Stevens, S. *Mathematics, Measurement, and Psychophysics*. Handbook of Experimental Psychology, NY 1951, p. 1, tomado de KERLINGER, Fred N., p. 443.
- Tan-Han, Gu Quin-Liang. (1996). *La siempre resplandeciente industria de China: El vestido*. China Textile and Apparel. Universidad Textil de China.
- Universidad Nacional de Rosario. (2003). *Una aproximación a la identificación de clusters de empresas innovadoras y en crisis de la Industria Manufacturera Rosarina*. Resultados Preliminares, Instituto de Investigaciones Económicas, U.N. Rosario.
- Uribe, José A. (1983). *La industria textil en Michoacán 1840-1910*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México.
- Vázquez-Barquero, Antonio. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Editorial Pirámide, Madrid.
- Vázquez-Barquero, Antonio. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. CEPAL/GTZ, Madrid.
- Vázquez-Barquero, Antonio. (2001). *La política de desarrollo económico local*. CEPAL.
- Vidal, Mireia. (2005). *Logística y capital intelectual: claves en la competitividad empresarial*. España. Centro Español de Logística (CEL).
- Villareal, René. y Villarreal Rocío. (2003). *IFA: La empresa competitiva sustentable en la era del capital intelectual*. México, Mc Graw Hill.
- Villarreal, René. (2002). *México competitivo 2020: Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*. México. Editorial Océano.
- Weiers, Ronald M. (1986). *Investigación de Mercados*. Prentice Hall Interamericana, México.
- Wilson, Fiona (1998). *De la casa al taller*. Colegio de Michoacán. México
- Xinyi Wu. (2004). *Tres Miradas a Shaoxing*. China Today
- Yoguel, G. (2000). *Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas*. Revista de la CEPAL, No. 71, pp. 105-119.
- Zavala, Gerardo (2007). Podemos vencer. Semanario Impulso. Año XVI. Edición 768. p. 1.
- Desarrollo Regional (2005). Recuperado en marzo de 2005 de <http://www.contractingsociety.com/regional.htm>
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evaluación y lecciones. Revista CEPAL, No. 36, pp. 7-24.

Competitividad Regional (2006). Recuperado en octubre 2006 de
<http://www.mideplan.cl/final/categoria.php?secid=6&catid=27>

ANEXOS

Anexo 1: Definición de las variables independientes.

VARIABLES DE INVERSIÓN	GCI	MICI	IMD	AREGIONAL	ITESM	CECIC	EC	ICEF	IMCO
ARTICULACION PRODUCTIVA		OPERACIONES Y ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS	PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA, MERCADO LABORAL, DISPONIBILIDAD DE HABILIDADES		ADMINISTRACION	NIVEL MICROECONOMICO	DESARROLLO DE CLUSTER	ENTORNO MICROECONOMICO	MERCADO DE FACTORES EFICIENTES, SECTORES ECONOMICOS CON POTENCIAL
		INDUSTRIAS RELACIONADAS Y DE APOYO	PRACTICAS DE MANAGMENT			CAPITAL ORGANIZACIONAL	OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA SECTORES TRADICIONALES		
CAPITAL HUMANO Y SOCIAL		RECURSOS HUMANOS	EDUCACION, ACTITUDES Y VALORES, RELACIONES	CAPITAL HUMANO	RECURSOS HUMANOS	CAPITAL SOCIAL	EDUCACION Y ENTREPRENEURSHIP EDUCACION PARA LA COMPETITIVIDAD	ENTORNO SOCIAL	SOCIEDAD INCLUYENTE PREPARADA Y SANA
CAPITAL LOGISTICO		INFRAESTRUCTURA FISICA	INFRAESTRUCTURA BASICA	INFRAESTRUCTURA	INFRAESTRUCTURA	CAPITAL LOGISTICO	INFRAESTRUCTURA FISICA	INFRAESTRUCTURA	SECTORES PRECURSORES DE CLASE MUNDIAL
CAPITAL TECNOLÓGICO	INDICE TECNOLÓGICO	INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA	INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA, INFRAESTRUCTURA CIENTIFICA	TECNOLOGIA	CIENCIA Y TECNOLOGIA	CAPITAL INTELLECTUAL	INFRAESTRUCTURA DE INFORMACION, COMUNICACIÓN Y TECNOLOGIA ESTIMULOS A LA I+D	ENTORNO TECNOLÓGICO	SECTORES PRECURSORES DE CLASE MUNDIAL
CAPITAL INSTITUCIONAL	INSTITUCIONES PUBLICAS	CONTEXTO PARA LA ESTRATEGIA Y RIVALIDAD DE LAS EMPRESAS	MARCO INSTITUCIONAL GOBIERNO EFICIENTE	TRANSPARENCIA DE LA INFORMACION	ADMINISTRACION DE RECURSOS PUBLICOS	CAPITAL GUBERNAMENTAL	PROTECCION AL PATRIMONIO FISICO E INTELLECTUAL	ENTORNO GUBERNAMENTAL	SISTEMA DE DERECHO CONFIABLE Y EFECTIVO, SISTEMA POLITICO ESTABLE Y FUNCIONAL, GOBIERNO EFICIENTE Y EFICAZ
			LEGISLACION EN LOS NEGOCIOS		MARCO INSTITUCIONAL	CAPITAL INSTITUCIONAL	ENTREPRENEURSHIP		

Anexo 2: Ítems del cuestionario social

Indicador	Pregunta	Amplitud del índice	Escala
Capital social	1. ¿a que tipo de agrupación pertenece o ha pertenecido en los últimos años?	A) política	S/e
		B) religiosa	S/e
		C) social	S/e
		D) vecinal	S/e
		E) ninguna	S/e
	2. ¿en que persona desconfía más de las siguientes?	A) vecinos	S/e
		B) familiares	S/e
		C) amigos	S/e
		D) compañeros de trabajo	S/e
		E) representantes públicos	S/e
	3. ¿cómo considera la relación vecinal entre los colonos de su calle?	A) excelente	5
		B) bueno	4
		C) regular	3
		D) mala	2
		E) pésima	1
	4. ¿de que manera considera que puede tener mas oportunidades de desarrollo?	A) trabajando de manera individual	1
		B) trabajando con la familia	2
		C) trabajando conjuntamente con los amigos	3
		D) trabajando de manera conjunta con la sociedad	4
		E) trabajando conjuntamente autoridades y sociedad	5
	5. ¿qué opinión tiene del trabajo en equipo?	A) es imprescindible	5
		B) es necesario	4
		C) no interesa	3
		D) es poco importante	2
		E) es innecesario	1
	6. ¿de que manera considera se siente mas a gusto trabajando?	A) siendo parte de una organización o empresa	5
		B) siendo la persona que manda	4
		C) colaborando con otras personas	3
D) de manera independiente		2	
E) emprendiendo nuevos negocios		1	
7. ¿cuánto tiempo dedica a actividades sociales?	A) 3 horas al día	5	
	B) 2 horas al día	4	
	C) 1 hora al día	3	
	D) menos de 1 hora al día	2	
	E) nada	1	
8. ¿con que frecuencia	A) siempre	5	

	participa en actividades de beneficencia publica?	B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	9. ¿cuantas veces por semana practica alguna actividad deportiva de conjunto?	A) 3 veces por semana	5
		B) 2 veces por semana	4
		C) 1 vez por semana	3
		D) menos de 1 vez por semana	2
		E) ninguna	1
	10. ¿con que frecuencia realiza visitas o reuniones con amigos o familiares?	C) 2 veces por semana	5
		D) 1 vez por semana	4
		B) 1 vez cada quince días	3
		A) 1 vez por mes	2
		E) ninguna	1
	11. ¿con cuántos amigos cercanos cuenta?	A) mas de 10	5
		B) entre 5 y 10	4
		C) entre 2 y 5	3
		D) solo uno	2
		E) ninguno	1
	12. ¿con que frecuencia realiza donaciones a personas necesitadas?	A) siempre	5
B) casi siempre		4	
C) en ocasiones		3	
D) casi nunca		2	
E) nunca		1	
13. ¿qué tanto confiaría en dejar su casa a uno de sus vecinos mientras sale de vacaciones?	A) demasiado	5	
	B) mucho	4	
	C) regular	3	
	D) poco	2	
	E) nada	1	
14. ¿en su opinión personal que tanto se puede confiar en la gente hoy en día?	A) demasiado	5	
	B) mucho	4	
	C) regular	3	
	D) poco	2	
	E) nada	1	
Corrupción	15. ¿qué tan importante es para usted el respeto de las leyes y normas?	A) completamente importante	5
		B) muy importante	4
		C) regular	3
		D) poco importante	2
		E) nada	1

16. ¿qué tan grave es para usted el problema de la corrupción?	A) completamente grave	5
	B) muy grave	4
	C) regular	3
	D) poco grave	2
	E) nada grave	1
17. ¿a quien de las siguientes instituciones de su localidad considera corruptas?	A) partidos políticos	S/e
	B) dependencias de gobierno	S/e
	C) cuerpos policíacos	S/e
	D) escuelas	S/e
	E) organizaciones empresariales	S/e
18. ¿qué tan corruptos considera a las dependencias de gobierno de su localidad?	A) demasiado	1
	B) mucho	2
	C) regular	3
	D) poco	4
	E) nada	5
19. ¿qué tan de acuerdo esta con la frase “el que tranza no avanza”?	A) demasiado	5
	B) mucho	4
	C) regular	3
	D) poco	2
	E) nada	1
20. ¿qué tanto cree en la impartición de justicia?	A) demasiado	5
	B) mucho	4
	C) regular	3
	D) poco	2
	E) nada	1
21. ¿qué tanto considera a la corrupción como un problema grave en su municipio y en el país?	A) demasiado	1
	B) mucho	2
	C) regular	3
	D) poco	4
	E) nada	5
22. ¿qué tan corrupta considera a una persona que ofrece dinero para agilizar un trámite o para evitar una sanción?	A) demasiado	5
	B) mucho	4
	C) regular	3
	D) poco	2
	E) nada	1
24. ¿con que frecuencia ha incurrido o participado en mordidas o sobornos a la autoridad en los últimos 3 años?	A) mas de 10	1
	B) entre 5 y 10	2
	C) entre 2 y 5	3
	D) solo una vez	4
	E) ninguna vez	5

	25. ¿en cuantas ocasiones ha sido victima de personas corruptas en su municipio en los últimos 3 años?	A) mas de 10	1
		B) entre 5 y 10	2
		C) entre 2 y 5	3
		D) solo una vez	4
		E) ninguna vez	5
	26. ¿con que frecuencia solicita información a las dependencias de gobierno?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	27. ¿alguna queja que haya presentado o alguna solicitud de información que ha hecho al gobierno municipal le ha sido negada, con que frecuencia?	A) siempre	1
		B) casi siempre	2
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	4
		E) nunca	5
	28. ¿que tan de acuerdo esta con la información que presentan los gobiernos municipales de sus obras y acciones en los que se ha invertido el presupuesto publico?	A) completamente de acuerdo	5
		B) de acuerdo	4
		C) regular	3
		D) en desacuerdo	2
		E) completamente en desacuerdo	1
	29. ¿con que frecuencia solicita información o se informa de las acciones del gobierno municipal?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	30. ¿qué tan importante es para usted el conocer lo que hace el gobierno con los recursos públicos?	A) mucho sin dudarlo	5
		B) mucho	4
		C) regular	3
		D) poco	2
		E) nada	1
Seguridad	31. ¿cómo percibe la seguridad en su municipio?	A) ha venido mejorando en los últimos años	5
		B) es mejor que el año anterior	4
		C) igual que el año anterior	3
		D) es peor que el año anterior	2
		E) ha venido empeorando en los últimos años	1
	32. ¿qué tanto ha mejorado la seguridad en su municipio y estado en los últimos 5 años?	A) mucho sin dudarlo	5
		B) mucho	4
		C) regular	3
		D) poco	2

		E) nada	1
	33. ¿respecto al año anterior, como se siente el día de hoy?	A) mucho mas seguro	5
		B) poco mas seguro	4
		C) igual	3
		D) poco mas inseguro	2
		E) mucho mas inseguro	1
	34. ¿conoce a alguien o ha sido victima de algún delito en su municipio recientemente?	A) mucho sin dudarlo	1
		B) mucho	2
		C) regular	3
		D) poco	4
		E) nada	5
	35. ¿qué impacta mas en la inseguridad de su municipio?	A) los robos	S/e
		B) los secuestros	S/e
		C) el trafico de estupefacientes	S/e
		D) la corrupción	S/e
		E) ninguno	S/e
	36. ¿qué tanto considera que las autoridades y policías están en contubernio con los delinquentes?	A) demasiado	1
		B) mucho	2
		C) regular	3
		D) poco	4
E) nada		5	
Ambiente político	38. ¿considera que la alternancia de las autoridades ha contribuido en la seguridad en su municipio?	A) demasiado	5
		B) mucho	4
		C) regular	3
		D) poco	2
		E) nada	1
	39. ¿qué tanta estabilidad política considera usted se vive en su municipio?	A) mucho sin dudarlo	5
		B) mucho	4
		C) regular	3
		D) poco	2
		E) nada	1
	40. ¿considera a la actividad política como un factor que provoca inestabilidad y conflictos sociales?	A) demasiado	1
		B) mucho	2
		C) regular	3
		D) poco	4
		E) nada	5
	41. ¿qué tanto le interesa participar en política?	A) demasiado	5
		B) mucho	4
		C) regular	3

		D) poco	2
		E) nada	1
Importancia de la industria textil	23. ¿qué opinión tiene de las empresas de su municipio?	A) son muy importantes	S/e
		B) son importantes	S/e
		C) no interesa	S/e
		D) son poco importantes	S/e
		E) no son importantes	S/e
	42. ¿qué tan importante es para usted la actividad textil de su municipio?	A) muy importante	5
		B) medianamente importante	4
		C) regularmente importante	3
		D) poco importantes	2
		E) nada importante	1
	43. ¿cómo percibe el esfuerzo de las autoridades para impulsar la actividad industrial y comercial de los productos textiles en su municipio?	A) muy importante	5
		B) medianamente importante	4
		C) regularmente importante	3
		D) poco importantes	2
		E) nada importante	1
	44. ¿qué tanto contribuye la actividad textil de su municipio en su economía familiar?	A) mucho sin dudarlo	5
		B) mucho	4
		C) regular	3
		D) poco	2
		E) nada	1
45. ¿qué tan importante es para usted el esfuerzo que hacen las empresas locales por elevar el nivel de los productos textiles?	A) muy importante	5	
	B) medianamente importante	4	
	C) regularmente importante	3	
	D) poco importantes	2	
	E) nada importante	1	

Anexo 3: Ítems del cuestionario empresarial

Indicador	Pregunta	Amplitud del índice	Escala
Financiamiento	1. ¿con que frecuencia ha solicitado crédito para su empresa en los últimos 5 años?	A) anualmente	S/v
		B) mas de tres ocasiones	S/v
		C) de dos a tres ocasiones	S/v
		D) solo una ocasión	S/v
		E) nunca ocasión	S/v
	2. ¿en que tipo de institución ha solicitado crédito para su empresa?	A) banca comercial	S/v
		B) banca de desarrollo	S/v
		C) cajas populares	S/v
		D) programas de gobierno	S/v
		E) proveedores	S/v
	3. ¿cómo califica el servicio de la institución donde obtuvo financiamiento?	A) excelente	5
		B) bueno	4
		C) regular	3
		D) malo	2
		E) pésimo	1
	4. ¿cómo considera la disponibilidad de financiamiento para el desarrollo de su empresa?	A) excelente	5
		B) bueno	4
		C) regular	3
		D) malo	2
		E) pésimo	1
	5. ¿qué otros programas de financiamiento para su empresa conoce o ha solicitado?	A) microcréditos	
		B) apoyos de gobierno	
		C) programas internacionales	
		D) programas de organizaciones no gubernamentales	
		E) ninguno	
	6. ¿el interés que paga por el crédito recibido lo considera?	A) competitivo	5
		B) justo	4
		C) regular	3
D) caro		2	
E) muy caro		1	
7. ¿cómo considera la tramitología que le solicitan las instituciones financieras donde ha solicitado crédito?	A) excesiva	1	
	B) normal	2	
	C) regular	3	
	D) simple	4	
	E) fácil	5	
8. ¿qué tipo de crédito solicitó o solicitaría su empresa?	A) refaccionario		
	B) avio		
	C) capital de trabajo		
	D) comercial		
	E) otros		

	9. ¿qué tan difícil considera el acceso al crédito para las empresas?	A) muy accesible	5
		B) accesible	4
		C) regular	3
		D) poco accesible	2
		E) inaccesible	1
	10. ¿qué tipo de servicios bancarios utiliza en su empresa?	A) pago de nómina	
		B) terminal punto de venta	
		C) inversiones	
		D) chequeras	
		E) tarjetas de crédito	
Tecnología	11. ¿qué porcentaje de su personal cuenta con formación académica a nivel ingeniería, maestría o doctorado?	A) 20%	5
		B) 15%	4
		C) 10%	3
		D) 5%	2
		E) 0%	1
	12. ¿cómo considera al desarrollo de tecnología para su empresa?	A) muy importante	5
		B) importante	4
		C) regular	3
		C) poco importante	2
		D) nulo	1
	13. ¿qué papel juega la tecnología en su empresa?	A) muy estratégica	5
		B) poco estratégica	4
		C) regular	3
		D) nada estratégica	2
		E) nula	1
	18. ¿mantiene convenios con sus proveedores para el desarrollo de productos, procesos y/o materia prima que necesita su empresa?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) algunas veces	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	19. ¿cómo es la capacidad tecnológica de su maquinaria y equipo respecto a su competencia?	A) de punta	5
		B) normal	4
C) regular		3	
D) poco competitiva		2	
E) obsoleta		1	
22. ¿cómo adquiere su empresa la tecnología que usa en sus procesos de producción, comercialización y diseño?	A) la desarrolla en su empresa	5	
	B) la manda desarrollar con terceros	4	
	C) la compra y la adapta	3	
	D) la compra y la usa	2	
	E) no la requiere	1	
Uso de las tecnologías de información	14. ¿cuántas computadoras tiene en su empresa?	A) mas de 20	5
		B) entre 10 y 20	4
		C) entre 5 y 10	3

		D) entre 1 y 5	2
		E) ninguna	1
	15. ¿qué uso le da a la computadora?	A) administración y secretarial	1
		B) diseño	2
		C) mercadotecnia y ventas	3
		D) producción	4
		E) comunicación	5
	16. ¿qué medios de comunicación utiliza en su empresa?	A) telefonía	1
		B) fax	2
		C) internet	3
		D) correo electrónico	4
		E) radiocomunicación	5
	17. ¿qué uso le da al internet dentro de su empresa?	A) ventas	1
		B) diseño	2
		C) comunicación	3
		D) investigación	4
		E) mercadotecnia	5
Investigación y desarrollo	21. ¿mantiene proyectos de investigación al interior de su empresa, para mejoras de proceso, apertura de mercado o desarrollo de nuevos productos y diseños?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	23. ¿con qué frecuencia introduce mejoras en sus procesos, diseños y/o materiales, derivados de ideas innovadoras de su personal?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	24. ¿qué tipo de servicios de propiedad industrial e intelectual ha utilizado su empresa en los últimos 5 años?	A) patentes	5
		B) registro de marcas	4
C) licencias		3	
D) franquicias		2	
E) ninguna		1	
Vinculación escuela-empresa	20. ¿con qué frecuencia signa convenios con universidades y/o centros de investigación para desarrollo de procesos, tecnologías, software o maquinaria?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) en ocasiones	3
		D) casi nunca	2
		E) nunca	1
	79. ¿cómo considera la participación en conferencias, foros y eventos académicos relacionados con la industria textil?	A) muy importante	5
		B) importante	4
		C) regular	3
		D) poco importante	2
		E) nada importante	1
los pro gra ma	87. ¿cómo considera la	A) muy buena	5

	pertinencia de los programas de estudio que se imparten en las instituciones educativas para el apoyo de la industria textil?	B) buena	4
		C) regular	3
		D) mala	2
		E) pésima	1
Mercado informal	25. ¿en dónde se comercializan sus productos?	A) en tiendas de autoservicio	
		B) en boutiques	
		C) en tiendas departamentales	
		D) se exportan	
		C) en tianguis	
	26. ¿como es la competencia directa de sus productos?	A) buena y legal	5
		B) regular y legal	4
		C) mala y legal	3
		D) buena pero ilegal	2
		E) mala pero ilegal	1
	27. ¿cómo percibe la competencia asiática de productos textiles en nuestro país?	A) buena y legal	5
		B) regular y legal	4
		C) mala y legal	3
		D) buena pero ilegal	2
		E) mala pero ilegal	1
	28. ¿en que medida esta presente la competencia ilegal donde se comercializan sus productos?	A) en exceso	1
		B) normal	2
		C) regular	3
		D) poco	4
		E) inexistente	5
	29. ¿en que medida es la competencia ilegal un factor que afecta a su empresa?	A) en exceso	1
		B) mucho	2
		C) poco	3
		D) casi nada	4
		E) nada	5
30. ¿en que medida la presencia del comercio informal ayuda a la comercialización de sus productos?	A) en mucho	1	
	B) de manera regular	2	
	C) muy poco	3	
	D) casi nada	4	
	E) en nada	5	
31. ¿qué porcentaje de su materia prima es facturada por sus proveedores?	A) 100%	5	
	B) del 75% al 100%	4	
	C) del 50% al 75%	3	
	D) del 25% al 50%	2	
	E) del 0% al 25%	1	
32. ¿qué porcentaje de sus clientes solicitan factura de los productos que su empresa les vende?	A) 100%	5	
	B) del 75% al 100%	4	
	C) del 50% al 75%	3	
	D) del 25% al 50%	2	

	33. ¿qué opinión tiene usted sobre el comercio informal?	E) del 0% al 25%	1
		A) nos ayuda a comercializar	1
		B) nos ayuda parcialmente a comercializar	2
		C) ni ayuda ni perjudica	3
		D) nos afecta parcialmente en la comercialización	4
	E) nos afecta bastante la comercialización	5	
	34. ¿cómo afecta a su empresa la piratería en nuestro país?	A) bastante	1
		B) mucho	2
		C) poco	3
		D) muy poco	4
		E) nada	5
	35. ¿ha realizado pagos no oficiales para agilizar trámites municipales, estatales o federales?	A) muy frecuentemente	1
		B) frecuentemente	2
		C) algunas veces	3
		D) rara vez	4
E) nunca		5	
36. ¿qué porcentaje representa la economía informal dentro de la actividad económica de su empresa?	A) el 100%	1	
	B) el 75%	2	
	C) el 50%	3	
	D) el 25%	4	
	E) el 0%	5	
Disponibilidad de insumos en la localidad	40. ¿dónde se ubican sus principales proveedores de maquinaria y materia prima?	A) en la localidad	5
		B) al interior del estado	4
		C) al norte del país	3
		D) al sur del país	2
		E) fuera del país	1
	41. ¿dónde se localizan sus principales clientes?	A) en la localidad	5
		B) al interior del estado	4
		C) al norte del país	3
		D) al sur del país	2
		E) fuera del país	1
Calidad de los servicios de transportación, carga y mensajería	42. ¿los servicios de transportación de carga y mensajería presentes en su municipio llegan a los lugares donde comercializa sus productos?	A) siempre	5
		B) casi siempre	4
		C) no los requiere	3
		D) casi nunca	2
		D) nunca	1
	43. ¿cómo considera los precios de los servicios de transporte de carga y mensajería?	A) excelentes o muy bajos	5
		B) buenos o precios razonables	4
		C) regulares con cierto aumento	3
		D) malos o altos	2
		D) pésimos o muy altos	1
44. ¿cómo considera la calidad de los servicios de transporte de	A) excelentes	5	
	B) buenos	4	

	carga y mensajería?	C) regulares	3
		D) malos	2
		D) pésimos	1
	48. ¿qué tipo de servicio de transportación utiliza para comprar y vender sus productos y materias primas?	A) terrestre	
		B) marítimo	
C) aéreo			
D) tren			
E) ninguna			
Calidad de la energía eléctrica	46. ¿qué tan costoso es para su empresa el servicio de energía eléctrica?	A) muy costosos	1
		B) poco costosos	2
		C) regulares	3
		D) baratos	4
		E) muy baratos	5
	47. ¿cómo considera la calidad del suministro de la energía eléctrica para la operación de su empresa?	A) excelente	5
		B) buena	4
		C) regular	3
		D) mala	2
		D) pésima	1
Productividad de la mano de obra	49. ¿cómo considera las capacidades de la mano de obra en la localidad?	A) excelentes	5
		B) buenos	4
		C) regulares	3
		D) malos	2
		D) pésimos	1
	50. ¿cómo considera el costo de la mano de obra respecto a su productividad?	A) muy alto	1
		B) alto	2
		C) normal	3
		D) bajos	4
		E) muy bajos	5
Cooperación tecnológica entre empresas	51. ¿mantiene proyectos con otras empresas de su mismo ramo para compartir procesos, tecnología y/o conocimientos técnicos para sus empresas?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	59. ¿con qué frecuencia comparte información de su empresa con productores locales del mismo ramo?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
Asociatividad	52. ¿participa en asociaciones empresariales?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1

	53. ¿qué opinión tiene de las asociaciones empresariales de la industria textil?	A) son muy importantes	5
		B) son importantes	4
		C) son regulares	3
		D) son poco importantes	2
		E) son nada importantes	1
	54. ¿con qué frecuencia establece vínculos con empresas para establecer negocios conjuntos?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	55. ¿cómo considera a su competencia local?	A) excelente	5
		B) buena	4
		C) regular	3
		D) mala	2
		E) pésima	1
	56. ¿con qué frecuencia mantiene convenios de trabajo conjunto con sus proveedores y/o prestadores de servicios?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	57. ¿cómo considera la posibilidad de trabajar de manera conjunta con sus competidores locales?	A) excelente	5
		B) buena	4
		C) regular	3
		D) mala	2
		E) pésima	1
58. ¿qué alternativa considera más adecuada para hacer frente a la competencia extranjera?	A) trabajar de manera individual	1	
	B) trabajar en cooperativa	2	
	C) trabajar en unión con otros productores nacionales	3	
	D) establecer alianzas con productores de otros países	4	
	E) no le interesa	5	
60. ¿ha solicitado apoyo para su empresa a otros productores locales en diferentes ámbitos?	A) siempre	5	
	B) algunas veces	4	
	C) regularmente	3	
	D) rara vez	2	
	E) nunca	1	
Responsabilidad social y ambiental	61. ¿con qué frecuencia su empresa patrocina proyectos sociales?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	62. ¿con qué frecuencia su empresa realiza acciones para la	A) siempre	5
		B) algunas veces	4

	clasificación y separación de sus residuos industriales?	C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	63. ¿con qué frecuencia asiste a convocatorias que hacen diferentes dependencias y asociaciones en beneficio de la industria textil?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	64. ¿cómo percibe la importancia de la actividad textil en el desarrollo económico y social de su municipio?	A) muy importante	5
		B) importante	4
		C) regular	3
		D) poco importante	2
		E) nula	1
	65. ¿su empresa o usted han realizado donaciones para programas de apoyo social, educativo o de beneficencia?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
C) regularmente		3	
D) rara vez		2	
E) nunca		1	
66. ¿cómo impacta su empresa en el deterioro ambiental de su municipio?	A) muy poco	5	
	B) poco	4	
	C) regular	3	
	D) casi nada	2	
	E) nada	1	
67. ¿con qué frecuencia su empresa contrata personal con discapacidades?	A) siempre	5	
	B) algunas veces	4	
	C) regularmente	3	
	D) rara vez	2	
	E) nunca	1	
68. ¿con qué frecuencia se supervisan las condiciones de seguridad e higiene en su empresa?	A) siempre	5	
	B) algunas veces	4	
	C) regularmente	3	
	D) rara vez	2	
	E) nunca	1	
69. ¿cómo considera la capacitación para su personal?	A) estratégica	5	
	B) importante	4	
	C) regular	3	
	D) poco importante	2	
	E) nada importante	1	
70. ¿qué tipo de servicios y prestaciones ofrece a sus trabajadores?	A) salud		
	B) vivienda		
	C) capacitación		
	D) bonos		
	E) ninguno		

Importancia de la industria	71. ¿cuál es la importancia de la industria textil para el desarrollo de la actividad económica en su municipio?	A) muy importante	5
		B) importante	4
		C) regular	3
		D) poco importante	2
		E) nada importante	1
	73. ¿cómo percibe la importancia de la industria textil en su municipio, respecto a la economía del estado?	A) muy importante	5
		B) importante	4
		C) regular	3
		D) poco importante	2
		E) nada importante	1
	74. ¿qué tipo de negocios no relacionados con la industria textil ha emprendido en los últimos 5 años?	A) agropecuarios	1
		B) construcción	2
		C) comercio	3
		D) servicios	4
		E) bienes raíces	5
	75. ¿cómo percibe la situación de la industria para los próximos 5 años?	A) mucho mejor que ahora	5
		B) mejor que ahora	4
		C) igual que ahora	3
		D) peor que ahora	2
		E) mucho peor que ahora	1
82. ¿cuál es su opinión respecto a la apertura que ha experimentado la industria textil en los últimos años en nuestro país?	A) buena para la industria	5	
	B) buena pero nos ha traído problemas	4	
	C) regular	3	
	D) mala pero podemos enfrentarla	2	
	E) completamente mala para la industria	1	
Formación empresarial	72. ¿su empresa ha realizado cambios para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	76. ¿con qué frecuencia realiza viajes de negocios dentro y fuera del país?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	77. ¿con que frecuencia participa en ferias y exposiciones textiles dentro y fuera del país?	A) siempre	5
		B) algunas veces	4
		C) regularmente	3
		D) rara vez	2
		E) nunca	1
	78. ¿con que frecuencia participa en cursos de actualización relacionados con la industria textil?	A) siempre	5
B) algunas veces		4	
C) regularmente		3	

		D) rara vez	2	
		E) nunca	1	
	80. ¿cada cuándo introduce mejoras al interior de su empresa relacionadas con los procesos de producción, administración y mercadotecnia?	A) siempre	5	
		B) algunas veces	4	
		C) regularmente	3	
		D) rara vez	2	
		E) nunca	1	
	81. ¿cada cuándo ha contratado servicios de capacitación, consultoría o servicios especializados para la introducción de mejoras al interior de su empresa?	A) una vez al año	5	
		B) una vez cada 2 años	4	
		C) una vez cada 5 años	3	
		D) solo una vez	2	
		E) nunca	1	
	Entorno institucional	37. ¿cómo percibe a las dependencias de gobierno con las cuales tiene que realizar trámites relacionados con su empresa?	A) muy eficientes	5
			B) eficientes	4
			C) normales	3
D) ineficientes			2	
E) muy ineficientes			1	
38. ¿los programas de gobierno de apoyo a la industria textil como los considera?		A) buenos y oportunos	5	
		B) buenos pero inoportunos	4	
		C) regulares	3	
		D) malos pero oportunos	2	
		E) malos e inoportunos	1	
39. ¿qué tipo de apoyos ha recibido del gobierno?		A) financieros ó económicos		
		B) técnicos		
		C) de promoción y comercialización		
		D) tecnológicos		
		E) de capacitación		
83. ¿cómo califica los servicios que prestan las instituciones públicas a sus trabajadores?	A) muy buenos	5		
	B) buenos	4		
	C) regulares	3		
	D) malos	2		
	E) pésimos	1		
84. ¿cómo considera el costo de las prestaciones sociales para la competitividad de sus productos?	A) muy bajos	5		
	B) bajos	4		
	C) justos	3		
	D) altos	2		
	E) muy altos	1		
85. ¿cómo considera los servicios públicos que presta el municipio (agua, alumbrado, recolección de residuos sólidos) para el desarrollo de su actividad empresarial?	A) muy buenos	5		
	B) buenos	4		
	C) regulares	3		
	D) malos	2		
	E) pésimos	1		
86. ¿cómo considera el impulso	A) muy buenos	5		

	que dan las autoridades locales a la industria textil?	B) buenos	4
		C) regulares	3
		D) malos	2
		E) pésimos	1
	88. ¿cómo percibe la seguridad pública en su municipio de manera personal y para su empresa?	A) muy buena	5
		B) buena	4
		C) regular	3
		C) mala	2
		E) pésima	1

Anexo 4: Análisis regional del cuestionario social aplicado

¿ a que tipo de agrupacion pertenece o ha pertenecido en los ultimos años

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ninguna	225	57.1	58.1	58.1
	Vecinal	18	4.6	4.7	62.8
	Social	76	19.3	19.6	82.4
	Religiosa	53	13.5	13.7	96.1
	Politica	15	3.8	3.9	100.0
	Total	387	98.2	100.0	
Missing	System	7	1.8		
Total		394	100.0		

¿En que personas confía menos de las siguientes?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Representantes publicos	229	58.1	61.1	61.1
	Compañeros de trabajo	37	9.4	9.9	70.9
	Amigos	14	3.6	3.7	74.7
	Familiares	15	3.8	4.0	78.7
	Vecinos	80	20.3	21.3	100.0
	Total	375	95.2	100.0	
Missing	System	19	4.8		
Total		394	100.0		

¿Cómo considera la relación vecinal entre los colonos de su calle ?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pesima	17	4.3	4.4	4.4
	Mala	53	13.5	13.7	18.1
	Regular	148	37.6	38.2	56.3
	Buena	141	35.8	36.4	92.8
	Excelente	28	7.1	7.2	100.0
	Total	387	98.2	100.0	
Missing	System	7	1.8		
Total		394	100.0		

¿De que manera considera que puede tener mas oportunidades de desarrollo?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Trabajando de manera individual	107	27.2	27.7	27.7
	Trabajando con la familia	86	21.8	22.3	50.0
	Trabajando con los amigos	34	8.6	8.8	58.8
	Trabajando de manera conjunta con la sociedad	66	16.8	17.1	75.9
	Trabajando conjuntamente autoridades y sociedad	93	23.6	24.1	100.0
	Total	386	98.0	100.0	
Missing	System	8	2.0		
Total		394	100.0		

¿Qué opinión tiene del trabajo en equipo?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Es innecesario	17	4.3	4.3	4.3
	Es poco importante	19	4.8	4.8	9.2
	No interesa	27	6.9	6.9	16.1
	Es necesario	220	55.8	56.1	72.2
	Es imprescindible	109	27.7	27.8	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

¿De que manera considera se siente mas a gusto trabajando?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Emprendiendo nuevos negocios	32	8.1	8.2	8.2
	De manera independiente	84	21.3	21.6	29.9
	Colaborando con otras personas	105	26.6	27.1	57.0
	Siendo la persona que manda	76	19.3	19.6	76.5
	Siendo parte de una organizacion o empresa	91	23.1	23.5	100.0
	Total	388	98.5	100.0	
Missing	System	6	1.5		
Total		394	100.0		

¿Cuánto tiempo dedica a actividades sociales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	76	19.3	19.5	19.5
	Menos de 1 hora al día	62	15.7	15.9	35.5
	1 hora al día	82	20.8	21.1	56.6
	2 horas al día	82	20.8	21.1	77.6
	3 horas al día	87	22.1	22.4	100.0
	Total	389	98.7	100.0	
Missing	System	5	1.3		
Total		394	100.0		

¿Con que frecuencia participa en actividades de beneficencia pública?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nunca	106	26.9	27.0	27.0
	Casi nunca	104	26.4	26.5	53.4
	En ocasiones	120	30.5	30.5	84.0
	Casi siempre	37	9.4	9.4	93.4
	Siempre	26	6.6	6.6	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Cuántas veces por semana practica alguna actividad deportiva de conjunto?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ninguna	127	32.2	32.3	32.3
	menos de 1 vez por semana	80	20.3	20.4	52.7
	1 vez por semana	94	23.9	23.9	76.6
	2 veces por semana	43	10.9	10.9	87.5
	3 veces por semana	49	12.4	12.5	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Con que frecuencia realiza visitas o reuniones con amigos o familiares?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ninguna	22	5.6	5.7	5.7
	1 vez por semana	34	8.6	8.7	14.4
	2 veces por semana	58	14.7	14.9	29.3
	1 vez cada quince dias	166	42.1	42.7	72.0
	1 vez por mes	108	27.4	27.8	99.7
	53	1	.3	.3	100.0
	Total	389	98.7	100.0	
Missing	System	5	1.3		
Total		394	100.0		

¿Con cuántos amigos cercanos cuenta?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ninguno	20	5.1	5.1	5.1
	solo 1	26	6.6	6.6	11.7
	entre 2 y 5	132	33.5	33.5	45.2
	entre 5 y 10	114	28.9	28.9	74.1
	mas de 10	102	25.9	25.9	100.0
	Total	394	100.0	100.0	

¿Con que frecuencia realiza donaciones a personas necesitadas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nunca	47	11.9	12.0	12.0
	Casi nunca	101	25.6	25.7	37.7
	En ocasiones	182	46.2	46.3	84.0
	Casi siempre	40	10.2	10.2	94.1
	Siempre	23	5.8	5.9	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Qué tanto confiaría en dejar su casa a uno de sus vecinos mientras sale de vacaciones?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	127	32.2	32.3	32.3
	Poco	108	27.4	27.5	59.8
	Regular	101	25.6	25.7	85.5
	Mucho	44	11.2	11.2	96.7
	Demasiado	13	3.3	3.3	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

En su opinión personal que tanto se puede confiar en la gente hoy en día?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	118	29.9	30.9	30.9
	Poco	143	36.3	37.4	68.3
	Regular	115	29.2	30.1	98.4
	Mucho	5	1.3	1.3	99.7
	Demasiado	1	.3	.3	100.0
	Total	382	97.0	100.0	
Missing	System	12	3.0		
Total		394	100.0		

¿Qué tan importante es para Usted el respeto de las leyes y normas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	6	1.5	1.5	1.5
	Poco importante	17	4.3	4.3	5.9
	Regular	49	12.4	12.5	18.3
	Muy importante	154	39.1	39.2	57.5
	Completamente importante	167	42.4	42.5	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Qué tan grave es para Usted el problema de la corrupción?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada grave	2	.5	.5	.5
	Poco grave	4	1.0	1.0	1.5
	Regular	17	4.3	4.3	5.9
	Muy grave	134	34.0	34.3	40.2
	Completamente grave	234	59.4	59.8	100.0
	Total	391	99.2	100.0	
Missing	System	3	.8		
Total		394	100.0		

¿A quien de las siguientes instituciones de su localidad considera corruptas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Organizaciones empresariales	7	1.8	2.3	2.3
	Escuelas	8	2.0	2.6	4.8
	Cuerpos policiacos	109	27.7	35.0	39.9
	Dependencias de gobierno	68	17.3	21.9	61.7
	Partidos politicos	119	30.2	38.3	100.0
	Total	311	78.9	100.0	
Missing	System	83	21.1		
Total		394	100.0		

¿Qué tan corruptos considera a las dependencias de gobierno de su localidad?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	103	26.1	26.3	26.3
	Poco	135	34.3	34.5	60.9
	Regular	116	29.4	29.7	90.5
	Mucho	31	7.9	7.9	98.5
	Demasiado	6	1.5	1.5	100.0
	Total	391	99.2	100.0	
Missing	System	3	.8		
Total		394	100.0		

¿Qué tan de acuerdo esta con la frase “El que tranza no avanza”?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	168	42.6	43.1	43.1
	Poco	72	18.3	18.5	61.5
	Regular	49	12.4	12.6	74.1
	Mucho	44	11.2	11.3	85.4
	Demasiado	57	14.5	14.6	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

¿Qué tanto cree en la impartición de justicia?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	71	18.0	18.0	18.0
	Poco	84	21.3	21.3	39.3
	Regular	143	36.3	36.3	75.6
	Mucho	70	17.8	17.8	93.4
	Demasiado	26	6.6	6.6	100.0
	Total	394	100.0	100.0	

¿Qué tanto considera a la corrupción como un problema grave en su municipio en el país?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	2	.5	.5	.5
	Poco	14	3.6	3.6	4.1
	Regular	47	11.9	12.0	16.1
	Mucho	121	30.7	30.9	46.9
	Demasiado	208	52.8	53.1	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

¿Qué tan corrupta considera a una persona que ofrece dinero para agilizar un trámite o para evitar una sanción?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	1	.3	.3	.3
	Poco	10	2.5	2.5	2.8
	Regular	37	9.4	9.4	12.2
	Mucho	140	35.5	35.6	47.8
	Demasiado	205	52.0	52.2	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Qué opinión tiene de las empresas de su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No son importantes	8	2.0	2.0	2.0
	Son poco importantes	33	8.4	8.4	10.4
	No le interesan	32	8.1	8.1	18.5
	Son importantes	171	43.4	43.4	61.9
	Son muy importantes	150	38.1	38.1	100.0
	Total	394	100.0	100.0	

Con que frecuencia ha incurrido o participado en mordidas o sobornos a la autoridad en los últimos 3 años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mas de 10	8	2.0	2.0	2.0
	Entre 5 y 10	9	2.3	2.3	4.3
	Entre 2 y 5	41	10.4	10.5	14.8
	solo 1 vez	86	21.8	21.9	36.7
	Ninguna	248	62.9	63.3	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

En cuantas ocasiones ha sido victima de personas corruptas en su municipio en los últimos 3 años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mas de 10	13	3.3	3.3	3.3
	Entre 5 y 10	22	5.6	5.6	9.0
	Entre 2 y 5	88	22.3	22.6	31.5
	solo 1 vez	102	25.9	26.2	57.7
	Ninguna	165	41.9	42.3	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

¿Con que frecuencia solicita información a las dependencias de gobierno?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nunca	132	33.5	34.2	34.2
	Casi nunca	131	33.2	33.9	68.1
	En ocasiones	97	24.6	25.1	93.3
	Casi siempre	15	3.8	3.9	97.2
	Siempre	11	2.8	2.8	100.0
	Total	386	98.0	100.0	
Missing	System	8	2.0		
Total		394	100.0		

Alguna queja que haya presentado o alguna solicitud de información que ha hecho al gobierno municipal le ha sido negada, con que frecuencia?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nunca	17	4.3	4.3	4.3
	Casi nunca	16	4.1	4.1	8.4
	En ocasiones	73	18.5	18.7	27.1
	Casi siempre	96	24.4	24.6	51.7
	Siempre	189	48.0	48.3	100.0
	Total	391	99.2	100.0	
Missing	System	3	.8		
Total		394	100.0		

¿Que tan de acuerdo esta con la información que presentan los gobiernos municipales de sus obras y acciones en los que se ha invertido el presupuesto publico?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Completamente en desacuerdo	48	12.2	12.2	12.2
	En desacuerdo	75	19.0	19.1	31.4
	Regular	159	40.4	40.6	71.9
	De acuerdo	86	21.8	21.9	93.9
	Completamente de acuerdo	24	6.1	6.1	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

¿Con que frecuencia solicita información o se informa de las acciones del gobierno municipal?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nunca	138	35.0	35.3	35.3
	Casi nunca	116	29.4	29.7	65.0
	En ocasiones	109	27.7	27.9	92.8
	Casi siempre	16	4.1	4.1	96.9
	Siempre	12	3.0	3.1	100.0
	Total	391	99.2	100.0	
Missing	System	3	.8		
Total		394	100.0		

Qué tan importante es para usted el conocer lo que hace el gobierno con los recursos públicos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	31	7.9	7.9	7.9
	Poco	39	9.9	9.9	17.9
	Regular	75	19.0	19.1	37.0
	Mucho	132	33.5	33.7	70.7
	Demasiado	115	29.2	29.3	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

¿Cómo percibe la seguridad en su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ha venido empeorando en los ultimos años	61	15.5	15.6	15.6
	Es peor que el año anterior	56	14.2	14.3	29.9
	Igual que el año anterior	130	33.0	33.2	63.2
	Es mejor que el año anterior	97	24.6	24.8	88.0
	Ha venido mejorando en los ultimos años	47	11.9	12.0	100.0
	Total	391	99.2	100.0	
Missing	System	3	.8		
Total		394	100.0		

¿Qué tanto ha mejorado la seguridad en su municipio y estado en los últimos años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	82	20.8	21.2	21.2
	Poco	93	23.6	24.0	45.2
	Regular	141	35.8	36.4	81.7
	Mucho	54	13.7	14.0	95.6
	Demasiado	17	4.3	4.4	100.0
	Total	387	98.2	100.0	
Missing	System	7	1.8		
Total		394	100.0		

¿Respecto al año anterior, como se siente el día de hoy?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mucho mas inseguro	42	10.7	10.8	10.8
	Poco mas inseguro	55	14.0	14.1	24.9
	Igual	156	39.6	40.0	64.9
	Poco mas seguro	102	25.9	26.2	91.0
	Mucho mas seguro	35	8.9	9.0	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

¿Conoce a alguien o a sido victima de algún delito en su municipio recientemente?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	62	15.7	15.8	15.8
	Poco	43	10.9	10.9	26.7
	Regular	83	21.1	21.1	47.8
	Mucho	92	23.4	23.4	71.2
	Demasiado	113	28.7	28.8	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Qué le impacta mas en la inseguridad en su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Los robos	119	30.2	45.1	45.1
	Los secuestros	35	8.9	13.3	58.3
	El trafico de estupefacientes	80	20.3	30.3	88.6
	La corrupcion	26	6.6	9.8	98.5
	Ninguno	4	1.0	1.5	100.0
	Total	264	67.0	100.0	
Missing	System	130	33.0		
Total		394	100.0		

Qué tanto considera que las autoridades y policías están en contubernio co los delincuentes?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	96	24.4	24.6	24.6
	Poco	128	32.5	32.8	57.4
	Regular	123	31.2	31.5	89.0
	Mucho	40	10.2	10.3	99.2
	Demasiado	3	.8	.8	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

Considera que la alternancia de las autoridades ha contribuido en la seguridad en su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	29	7.4	7.6	7.6
	Poco	77	19.5	20.1	27.7
	Regular	159	40.4	41.5	69.2
	Mucho	87	22.1	22.7	91.9
	Demasiado	31	7.9	8.1	100.0
	Total	383	97.2	100.0	
Missing	System	11	2.8		
Total		394	100.0		

¿Qué tanta estabilidad política considera usted se vive en su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	18	4.6	4.6	4.6
	Poco	97	24.6	24.9	29.5
	Regular	190	48.2	48.7	78.2
	Mucho	63	16.0	16.2	94.4
	Demasiado	22	5.6	5.6	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

Considera a la actividad política como un factor que provoca inestabilidad y conflictos sociales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	60	15.2	15.3	15.3
	Poco	73	18.5	18.6	33.8
	Regular	173	43.9	44.0	77.9
	Mucho	71	18.0	18.1	95.9
	Demasiado	16	4.1	4.1	100.0
	Total	393	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		394	100.0		

¿Qué tanto le interesa participar en política?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	187	47.5	47.7	47.7
	Poco	88	22.3	22.4	70.2
	Regular	72	18.3	18.4	88.5
	Mucho	25	6.3	6.4	94.9
	Demasiado	20	5.1	5.1	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

¿Qué tan importante es para Usted la actividad textil de su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada importante	12	3.0	3.1	3.1
	Medianamente importante	21	5.3	5.4	8.5
	Regularmente importante	40	10.2	10.3	18.8
	Poco importante	66	16.8	17.0	35.7
	Muy importante	250	63.5	64.3	100.0
	Total	389	98.7	100.0	
Missing	System	5	1.3		
Total		394	100.0		

¿Cómo percibe el esfuerzo de las autoridades para impulsar la actividad industrial y comercial de los productos textiles en su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada importante	22	5.6	5.7	5.7
	Medianamente importante	58	14.7	14.9	20.6
	Regularmente importante	90	22.8	23.2	43.8
	Poco importante	105	26.6	27.1	70.9
	Muy importante	113	28.7	29.1	100.0
	Total	388	98.5	100.0	
Missing	System	6	1.5		
Total		394	100.0		

¿Qué tanto contribuye la actividad textil de su municipio en su economía familiar?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada	63	16.0	16.2	16.2
	Poco	46	11.7	11.8	27.9
	Regular	71	18.0	18.2	46.2
	Mucho	91	23.1	23.3	69.5
	Demasiado	119	30.2	30.5	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

¿Qué tan importante es para Usted el esfuerzo que hacen las empresas locales por elevar el nivel de los productos textiles?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nada importante	13	3.3	3.3	3.3
	Medianamente importante	54	13.7	13.8	17.2
	Regularmente importante	79	20.1	20.3	37.4
	Poco importante	82	20.8	21.0	58.5
	Muy importante	162	41.1	41.5	100.0
	Total	390	99.0	100.0	
Missing	System	4	1.0		
Total		394	100.0		

De manera general, ¿Que opinion tiene de las autoridades y las empresas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No aportan en nada al desarrollo del municipio	15	3.8	3.8	3.8
	Aportan levemente al desarrollo del municipio	62	15.7	15.8	19.6
	No le interesan	22	5.6	5.6	25.3
	Aportan medianamente al desarrollo del municipio	157	39.8	40.1	65.3
	Aportan fuertemente al desarrollo	136	34.5	34.7	100.0
	Total	392	99.5	100.0	
Missing	System	2	.5		
Total		394	100.0		

Sexo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Masculino	186	47.2	47.8	47.8
	Femenino	203	51.5	52.2	100.0
	Total	389	98.7	100.0	
Missing	System	5	1.3		
Total		394	100.0		

Anexo 5: Análisis regional del cuestionario empresarial aplicado

¿Con que frecuencia ha solicitado crédito para su empresa en los últimos 5 años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	11	21.2	21.6	21.6
	solo 1 ocasion	9	17.3	17.6	39.2
	de 2 a 3 ocasiones	10	19.2	19.6	58.8
	mas de 3 ocasiones	9	17.3	17.6	76.5
	Anualmente	12	23.1	23.5	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿En que tipo de institución a solicitado crédito para su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	proveedores	10	19.2	27.0	27.0
	programas de gobierno	3	5.8	8.1	35.1
	cajas populares	1	1.9	2.7	37.8
	banca comercial	23	44.2	62.2	100.0
	Total	37	71.2	100.0	
Missing	System	15	28.8		
Total		52	100.0		

¿Cómo califica el servicio de la institución donde obtuvo financiamiento?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimo	2	3.8	4.8	4.8
	malo	7	13.5	16.7	21.4
	regular	9	17.3	21.4	42.9
	bueno	21	40.4	50.0	92.9
	excelente	3	5.8	7.1	100.0
	Total	42	80.8	100.0	
Missing	System	10	19.2		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera la disponibilidad de financiamiento para el desarrollo de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimo	4	7.7	9.8	9.8
	malo	9	17.3	22.0	31.7
	regular	11	21.2	26.8	58.5
	bueno	17	32.7	41.5	100.0
	Total	41	78.8	100.0	
Missing	System	11	21.2		
Total		52	100.0		

¿Qué otros programas de financiamiento para su empresa conoce o ha solicitado?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	microcreditos	7	13.5	16.3	16.3
	apoyos de gobierno	10	19.2	23.3	39.5
	programas de ONGS	1	1.9	2.3	41.9
	ninguno	25	48.1	58.1	100.0
	Total	43	82.7	100.0	
Missing	System	9	17.3		
Total		52	100.0		

¿El interés que paga por el crédito recibido lo considera?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy caro	7	13.5	15.6	15.6
	caro	16	30.8	35.6	51.1
	regular	15	28.8	33.3	84.4
	justo	4	7.7	8.9	93.3
	competitivo	3	5.8	6.7	100.0
	Total	45	86.5	100.0	
Missing	System	7	13.5		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera la tramitología que le solicitan las instituciones financieras donde ha solicitado crédito?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	excesiva	28	53.8	60.9	60.9
	normal	11	21.2	23.9	84.8
	regular	7	13.5	15.2	100.0
	Total	46	88.5	100.0	
Missing	System	6	11.5		
Total		52	100.0		

¿Qué tipo de crédito solicitó o solicitaría su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	refaccionario	7	13.5	18.9	18.9
	avío	5	9.6	13.5	32.4
	capital de trabajo	18	34.6	48.6	81.1
	comercial	4	7.7	10.8	91.9
	otros	3	5.8	8.1	100.0
	Total	37	71.2	100.0	
Missing	System	15	28.8		
Total		52	100.0		

¿Qué tan difícil considera el acceso al crédito para las empresas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	inaccesible	7	13.5	15.2	15.2
	poco accesible	14	26.9	30.4	45.7
	regular	18	34.6	39.1	84.8
	accesible	7	13.5	15.2	100.0
	Total	46	88.5	100.0	
Missing	System	6	11.5		
Total		52	100.0		

¿Qué tipo de servicios bancarios utiliza en su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pago de nomina	1	1.9	5.9	5.9
	terminal punto de venta	2	3.8	11.8	17.6
	chequeras	13	25.0	76.5	94.1
	tarjetas de credito	1	1.9	5.9	100.0
	Total	17	32.7	100.0	
Missing	System	35	67.3		
Total		52	100.0		

Qué porcentaje de su personal cuenta con formación académica a nivel ingeniería, maestría o doctorado?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0%	29	55.8	56.9	56.9
	5%	16	30.8	31.4	88.2
	10%	4	7.7	7.8	96.1
	20%	2	3.8	3.9	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera al desarrollo de tecnología para su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nulo	1	1.9	2.0	2.0
	poco importante	2	3.8	4.0	6.0
	regular	2	3.8	4.0	10.0
	importante	18	34.6	36.0	46.0
	muy importante	27	51.9	54.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

¿Qué papel juega la tecnología en su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nula	4	7.7	7.8	7.8
	nada estrategica	1	1.9	2.0	9.8
	regular	19	36.5	37.3	47.1
	poco estrategica	6	11.5	11.8	58.8
	muy estrategica	21	40.4	41.2	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cuántas computadoras tiene en su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	17.3	17.3	17.3
	entre 1 y 5	31	59.6	59.6	76.9
	entre 5 y 10	5	9.6	9.6	86.5
	entre 10 y 20	4	7.7	7.7	94.2
	mas de 20	3	5.8	5.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Qué uso le da a la computadora?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Admon. y secretarial	5	9.6	41.7	41.7
	diseño	5	9.6	41.7	83.3
	produccion	1	1.9	8.3	91.7
	comunicacion	1	1.9	8.3	100.0
	Total	12	23.1	100.0	
Missing	System	40	76.9		
Total		52	100.0		

¿Qué medios de comunicación utiliza en su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	telefonía	7	13.5	100.0	100.0
Missing	System	45	86.5		
Total		52	100.0		

¿Qué uso le da al Internet dentro de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ventas	1	1.9	14.3	14.3
	diseño	2	3.8	28.6	42.9
	comunicación	1	1.9	14.3	57.1
	investigación	3	5.8	42.9	100.0
	Total	7	13.5	100.0	
Missing	System	45	86.5		
Total		52	100.0		

¿Mantiene convenios con sus proveedores para el desarrollo de productos, procesos y/o materia prima que necesita su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	12	23.1	23.5	23.5
	rara vez	9	17.3	17.6	41.2
	algunas veces	13	25.0	25.5	66.7
	casi siempre	7	13.5	13.7	80.4
	siempre	10	19.2	19.6	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo es la capacidad tecnológica de su maquinaria y equipo respecto a la competencia internacional?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	obsoleta	1	1.9	2.0	2.0
	poco competitiva	6	11.5	11.8	13.7
	regular	13	25.0	25.5	39.2
	normal	23	44.2	45.1	84.3
	de punta	8	15.4	15.7	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Con que frecuencia signa convenios con universidades y/o centros de investigación para desarrollo de procesos, tecnologías, software o maquinaria?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	33	63.5	63.5	63.5
	casi nunca	12	23.1	23.1	86.5
	algunas veces	6	11.5	11.5	98.1
	siempre	1	1.9	1.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

Mantiene proyectos de investigación al interior de su empresa, para mejorar el proceso, apertura de mercado o desarrollo de nuevos productos y diseños?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	12	23.1	23.1	23.1
	casi nunca	8	15.4	15.4	38.5
	algunas veces	23	44.2	44.2	82.7
	casi siempre	3	5.8	5.8	88.5
	siempre	6	11.5	11.5	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo adquiere su empresa la tecnología que usa en sus procesos de producción, comercialización y diseño?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	no la requiere	6	11.5	12.2	12.2
	se compra y se usa	20	38.5	40.8	53.1
	se compra y se adapta	13	25.0	26.5	79.6
	se manda desarrollar con terceros	1	1.9	2.0	81.6
	se desarrolla en la empresa	9	17.3	18.4	100.0
	Total	49	94.2	100.0	
Missing	System	3	5.8		
Total		52	100.0		

¿Con que frecuencia introduce mejoras en sus procesos, diseños y/o materiales, derivados de ideas innovadoras de sus personal?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	6	11.5	11.5	11.5
	casi nunca	11	21.2	21.2	32.7
	algunas veces	16	30.8	30.8	63.5
	casi siempre	6	11.5	11.5	75.0
	siempre	13	25.0	25.0	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿qué tipo de servicios de propiedad industrial e intelectual ha utilizado su empresa los últimos 5 años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ninguna	29	55.8	59.2	59.2
	patentes	1	1.9	2.0	61.2
	registro de marcas	19	36.5	38.8	100.0
	Total	49	94.2	100.0	
Missing	System	3	5.8		
Total		52	100.0		

¿En dónde se comercializan sus productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tiendas de autoservicio	3	5.8	10.0	10.0
	boutiques	3	5.8	10.0	20.0
	tiendas departamentales	1	1.9	3.3	23.3
	se exportan	1	1.9	3.3	26.7
	en tianguis	22	42.3	73.3	100.0
	Total	30	57.7	100.0	
Missing	System	22	42.3		
Total		52	100.0		

¿Como es la competencia directa de sus productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mala e ilegal	4	7.7	8.0	8.0
	buena pero ilegal	16	30.8	32.0	40.0
	mala y legal	1	1.9	2.0	42.0
	regular y legal	15	28.8	30.0	72.0
	buena y legar	14	26.9	28.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

¿Cómo percibe la competencia asiática de productos textiles en nuestro país?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mala e ilegal	24	46.2	49.0	49.0
	buena pero ilegal	19	36.5	38.8	87.8
	mala y legal	3	5.8	6.1	93.9
	buena y legar	3	5.8	6.1	100.0
	Total	49	94.2	100.0	
Missing	System	3	5.8		
Total		52	100.0		

¿en que medida esta presente la competencia ilegal donde se comercializ sus productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	en exceso	28	53.8	53.8	53.8
	normal	11	21.2	21.2	75.0
	regular	7	13.5	13.5	88.5
	poco	4	7.7	7.7	96.2
	inexistente	2	3.8	3.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿en que medida es la competencia ilegal un factor que afecta a su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	en exceso	15	28.8	29.4	29.4
	mucho	22	42.3	43.1	72.5
	poco	11	21.2	21.6	94.1
	casi nada	1	1.9	2.0	96.1
	nada	2	3.8	3.9	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿que medida la presencia del comercio informal ayuda a la comercialización de productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	en mucho	5	9.6	9.8	9.8
	de manera regular	12	23.1	23.5	33.3
	muy poco	8	15.4	15.7	49.0
	casi nada	9	17.3	17.6	66.7
	en nada	17	32.7	33.3	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Qué porcentaje de su materia prima es facturada por sus proveedores?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	del 0 al 25%	3	5.8	5.9	5.9
	del 25 al 50%	4	7.7	7.8	13.7
	del 50 al 75%	10	19.2	19.6	33.3
	del 75 al 100%	14	26.9	27.5	60.8
	100%	20	38.5	39.2	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Qué porcentaje de sus clientes solicitan factura de los productos que su empresa vende?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	del 0 al 25%	6	11.5	11.8	11.8
	del 25 al 50%	7	13.5	13.7	25.5
	del 50 al 75%	17	32.7	33.3	58.8
	del 75 al 100%	12	23.1	23.5	82.4
	100%	9	17.3	17.6	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Qué opinión tiene usted sobre el comercio informal?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nos ayuda a comercializar	7	13.5	13.7	13.7
	nos ayuda parcialmente a comercializar	8	15.4	15.7	29.4
	ni ayuda ni perjudica	8	15.4	15.7	45.1
	nos afecta parcialmente en la comercialización	16	30.8	31.4	76.5
	nos afecta bastante en la comercialización	12	23.1	23.5	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo afecta a su empresa la piratería en nuestro país?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	bastante	11	21.2	21.6	21.6
	mucho	14	26.9	27.5	49.0
	poco	12	23.1	23.5	72.5
	muy poco	4	7.7	7.8	80.4
	nada	10	19.2	19.6	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Ha realizado pagos no oficiales para agilizar tramites municipales, estatales o federales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy frecuentemente	1	1.9	2.0	2.0
	algunas veces	6	11.5	11.8	13.7
	muy poco	6	11.5	11.8	25.5
	nada	38	73.1	74.5	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

Qué porcentaje representa la economía informal dentro de la actividad económica de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	75%	4	7.7	8.9	8.9
	50%	12	23.1	26.7	35.6
	25%	14	26.9	31.1	66.7
	0%	15	28.8	33.3	100.0
	Total	45	86.5	100.0	
Missing	System	7	13.5		
Total		52	100.0		

Cómo percibe a las dependencias de gobierno con las cuales tiene que realiza trámites relacionados con su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy ineficientes	4	7.7	8.0	8.0
	ineficientes	14	26.9	28.0	36.0
	normales	26	50.0	52.0	88.0
	eficientes	6	11.5	12.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

¿Los programas de gobierno de apoyo a la industria textil como los considera?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	malos e inoportunos	13	25.0	29.5	29.5
	malos pero oportunos	6	11.5	13.6	43.2
	regulares	13	25.0	29.5	72.7
	buenos pero inoportunos	7	13.5	15.9	88.6
	buenos y oportunos	5	9.6	11.4	100.0
	Total	44	84.6	100.0	
Missing	System	8	15.4		
Total		52	100.0		

¿Qué tipo de apoyos ha recibido del gobierno y como los califica?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	financieros o economicos	4	7.7	15.4	15.4
	tecnicos	1	1.9	3.8	19.2
	de promcion y comercializacion	8	15.4	30.8	50.0
	capacitacion	13	25.0	50.0	100.0
	Total	26	50.0	100.0	
Missing	System	26	50.0		
Total		52	100.0		

Dónde se ubican sus principales proveedores de maquinaria y materia prima?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	fuera del pais	23	44.2	54.8	54.8
	al sur del pais	7	13.5	16.7	71.4
	al norte de pais	5	9.6	11.9	83.3
	en la localidad	7	13.5	16.7	100.0
	Total	42	80.8	100.0	
Missing	System	10	19.2		
Total		52	100.0		

¿Dónde se localizan sus principales clientes?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	fuera del pais	7	13.5	17.5	17.5
	al sur del pais	11	21.2	27.5	45.0
	al norte de pais	19	36.5	47.5	92.5
	al interior del estado	1	1.9	2.5	95.0
	en la localidad	2	3.8	5.0	100.0
Total		40	76.9	100.0	
Missing	System	12	23.1		
Total		52	100.0		

¿Los servicios de transportación de carga presentes en su municipio llegan a los lugares donde comercializa sus productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	1	1.9	2.0	2.0
	casi nunca	1	1.9	2.0	3.9
	casi siempre	17	32.7	33.3	37.3
	siempre	32	61.5	62.7	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera los precios de los servicios de transporte de carga?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimo o muy altos	4	7.7	7.7	7.7
	malo o altos	8	15.4	15.4	23.1
	regulares coin cierto aumento	26	50.0	50.0	73.1
	buenos o razonables	13	25.0	25.0	98.1
	excelente o muy bajos	1	1.9	1.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera la calidad de los servicios de transporte de carga?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	malo	4	7.7	7.7	7.7
	regular	19	36.5	36.5	44.2
	bueno	28	53.8	53.8	98.1
	excelente	1	1.9	1.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Qué tan costosos son para su empresa los servicios de agua?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy costosos	7	13.5	15.2	15.2
	poco costosos	7	13.5	15.2	30.4
	regulares	25	48.1	54.3	84.8
	baratos	7	13.5	15.2	100.0
	Total	46	88.5	100.0	
Missing	System	6	11.5		
Total		52	100.0		

¿Qué tan costosos son para su empresa el servicio de energía eléctrica?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy costosos	35	67.3	68.6	68.6
	poco costosos	4	7.7	7.8	76.5
	regulares	12	23.1	23.5	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera la calidad del suministro de la energía eléctrica para la operación de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimo	5	9.6	9.8	9.8
	malo	5	9.6	9.8	19.6
	regular	12	23.1	23.5	43.1
	bueno	26	50.0	51.0	94.1
	excelente	3	5.8	5.9	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

Qué tipo de servicio de transportación utiliza para comprar y vender sus productos y materias primas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	terrestre	41	78.8	91.1	91.1
	aereo	1	1.9	2.2	93.3
	ninguno	3	5.8	6.7	100.0
	Total	45	86.5	100.0	
Missing	System	7	13.5		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera las capacidades de la mano de obra en la localidad?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	malo	4	7.7	7.8	7.8
	regular	28	53.8	54.9	62.7
	bueno	19	36.5	37.3	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera el costo de la mano de obra respecto a su productividad?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy alto	7	13.5	13.5	13.5
	alto	23	44.2	44.2	57.7
	normal	20	38.5	38.5	96.2
	bajos	1	1.9	1.9	98.1
	muy bajos	1	1.9	1.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Mantiene proyectos con otras empresas de su mismo ramo para compartir procesos, tecnología y/o conocimientos técnicos para sus empresas?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	28	53.8	53.8	53.8
	rara vez	10	19.2	19.2	73.1
	algunas veces	10	19.2	19.2	92.3
	siempre	4	7.7	7.7	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Participa en asociaciones empresariales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	18	34.6	34.6	34.6
	rara vez	15	28.8	28.8	63.5
	regulamente	5	9.6	9.6	73.1
	algunas veces	7	13.5	13.5	86.5
	siempre	7	13.5	13.5	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Qué opinión tiene de las asociaciones empresariales de la industria textil?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	son nada importantes	2	3.8	4.3	4.3
	son poco importantes	5	9.6	10.6	14.9
	son regulares	8	15.4	17.0	31.9
	son importantes	23	44.2	48.9	80.9
	son muy importantes	9	17.3	19.1	100.0
	Total	47	90.4	100.0	
Missing	System	5	9.6		
Total		52	100.0		

¿Con que frecuencia establece vínculos con empresas para establecer negocios conjuntos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	19	36.5	36.5	36.5
	rara vez	20	38.5	38.5	75.0
	regulamente	1	1.9	1.9	76.9
	algunas veces	11	21.2	21.2	98.1
	siempre	1	1.9	1.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera a su competencia local?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimo	1	1.9	1.9	1.9
	malo	2	3.8	3.8	5.8
	regular	15	28.8	28.8	34.6
	bueno	32	61.5	61.5	96.2
	excelente	2	3.8	3.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Con que frecuencia mantiene convenios de trabajo conjunto con sus proveedores y/o prestadores de servicios?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	14	26.9	26.9	26.9
	rara vez	15	28.8	28.8	55.8
	regulamente	2	3.8	3.8	59.6
	algunas veces	13	25.0	25.0	84.6
	siempre	8	15.4	15.4	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera la posibilidad de trabajar de manera conjunta con sus competidores locales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	malo	5	9.6	9.8	9.8
	regular	16	30.8	31.4	41.2
	bueno	23	44.2	45.1	86.3
	excelente	7	13.5	13.7	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿é alternativa considera mas adecuada para hacer frente a la competencia extranjero

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	trabajar de manera individual	6	11.5	12.0	12.0
	trabajar en cooperativa	9	17.3	18.0	30.0
	trabajar en union con otros productores nacionales	31	59.6	62.0	92.0
	establecer alianzas con productores de otros paises	1	1.9	2.0	94.0
	no le interesa	3	5.8	6.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

¿Con que frecuencia comparte información de su empresa con productores locales del mismo ramo?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	17	32.7	32.7	32.7
	rara vez	15	28.8	28.8	61.5
	regulamente	7	13.5	13.5	75.0
	algunas veces	11	21.2	21.2	96.2
	siempre	2	3.8	3.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

a solicitado apoyo para su empresa a otros productores locales en diferentes ámbitos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	23	44.2	44.2	44.2
	rara vez	19	36.5	36.5	80.8
	regulamente	1	1.9	1.9	82.7
	algunas veces	9	17.3	17.3	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Con que frecuencia su empresa patrocina proyectos sociales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	7	13.5	13.5	13.5
	rara vez	15	28.8	28.8	42.3
	regulamente	8	15.4	15.4	57.7
	algunas veces	19	36.5	36.5	94.2
	siempre	3	5.8	5.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Con que frecuencia su empresa realiza acciones para la clasificación y separación de sus residuos industriales?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	11	21.2	22.0	22.0
	rara vez	11	21.2	22.0	44.0
	regulamente	6	11.5	12.0	56.0
	algunas veces	8	15.4	16.0	72.0
	siempre	14	26.9	28.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

Con qué frecuencia asiste a convocatorias que hacen diferentes dependencias o asociaciones en beneficio de la industria textil?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	10	19.2	19.6	19.6
	rara vez	8	15.4	15.7	35.3
	regulamente	7	13.5	13.7	49.0
	algunas veces	20	38.5	39.2	88.2
	siempre	6	11.5	11.8	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cómo percibe la importancia de la actividad textil en el desarrollo económico y social de su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	poco importante	1	1.9	1.9	1.9
	regular	1	1.9	1.9	3.8
	importante	12	23.1	23.1	26.9
	muy importante	38	73.1	73.1	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Su empresa o Usted han realizado donaciones para programas de apoyo social, educativo o de beneficencia?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	4	7.7	7.7	7.7
	rara vez	8	15.4	15.4	23.1
	regulamente	4	7.7	7.7	30.8
	algunas veces	31	59.6	59.6	90.4
	siempre	5	9.6	9.6	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo impacta su empresa en el deterioro ambiental de su municipio?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nada	12	23.1	23.1	23.1
	casi nada	11	21.2	21.2	44.2
	regular	10	19.2	19.2	63.5
	poco	8	15.4	15.4	78.8
	muy poco	11	21.2	21.2	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Con que frecuencia su empresa contrata personal con discapacidades?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	26	50.0	51.0	51.0
	rara vez	16	30.8	31.4	82.4
	algunas veces	9	17.3	17.6	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Con que frecuencia se supervisan las condiciones de seguridad e higiene en su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	3	5.8	5.8	5.8
	rara vez	8	15.4	15.4	21.2
	regulamente	17	32.7	32.7	53.8
	algunas veces	8	15.4	15.4	69.2
	siempre	16	30.8	30.8	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera la capacitación para su personal?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	poco importante	3	5.8	5.9	5.9
	regular	6	11.5	11.8	17.6
	importante	24	46.2	47.1	64.7
	estrategica	18	34.6	35.3	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Qué tipo de servicios y prestaciones ofrece a sus trabajadores?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ninguno	3	5.8	15.8	15.8
	bonos	3	5.8	15.8	31.6
	capacitacion	4	7.7	21.1	52.6
	salud	9	17.3	47.4	100.0
	Total	19	36.5	100.0	
Missing	System	33	63.5		
Total		52	100.0		

¿Cuál es la importancia de la industria textil para el desarrollo de la actividad económica en su municipio?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid poco importante	1	1.9	2.0	2.0
importante	9	17.3	17.6	19.6
muy importante	41	78.8	80.4	100.0
Total	51	98.1	100.0	
Missing System	1	1.9		
Total	52	100.0		

¿Su empresa ha realizado cambios para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid nunca	2	3.8	3.8	3.8
rara vez	5	9.6	9.6	13.5
regulamente	5	9.6	9.6	23.1
algunas veces	22	42.3	42.3	65.4
siempre	18	34.6	34.6	100.0
Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo percibe la importancia de la industria textil en su municipio, respecto a la economía del estado?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid poco importante	1	1.9	1.9	1.9
regular	5	9.6	9.6	11.5
importante	16	30.8	30.8	42.3
muy importante	30	57.7	57.7	100.0
Total	52	100.0	100.0	

¿Qué tipo de negocios no relacionados con la industria textil ha emprendido en los últimos 5 años?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid agropecuarios	1	1.9	3.7	3.7
construccion	5	9.6	18.5	22.2
comercio	12	23.1	44.4	66.7
servicios	8	15.4	29.6	96.3
bienes raices	1	1.9	3.7	100.0
Total	27	51.9	100.0	
Missing System	25	48.1		
Total	52	100.0		

¿Cómo percibe la situación de la industria para los próximos 5 años?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mucho peor que ahora	4	7.7	7.8	7.8
	peor que ahora	26	50.0	51.0	58.8
	igual que ahora	8	15.4	15.7	74.5
	mejor que ahora	10	19.2	19.6	94.1
	mucho mejor que ahora	3	5.8	5.9	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

Con que frecuencia realiza viajes de negocios dentro y fuera de su estado?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	7	13.5	13.5	13.5
	rara vez	10	19.2	19.2	32.7
	regulamente	12	23.1	23.1	55.8
	algunas veces	15	28.8	28.8	84.6
	siempre	8	15.4	15.4	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

Con que frecuencia participa en ferias y exposiciones textiles dentro y fuera su estado?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	8	15.4	15.4	15.4
	rara vez	14	26.9	26.9	42.3
	regulamente	6	11.5	11.5	53.8
	algunas veces	15	28.8	28.8	82.7
	siempre	9	17.3	17.3	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

Con que frecuencia participa en cursos de actualización relacionados con la industria textil?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	5	9.6	9.6	9.6
	rara vez	17	32.7	32.7	42.3
	regulamente	7	13.5	13.5	55.8
	algunas veces	17	32.7	32.7	88.5
	siempre	6	11.5	11.5	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera la participación en conferencias, foros y eventos académicos relacionados con la industria textil?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nada importante	1	1.9	2.0	2.0
	poco importante	1	1.9	2.0	3.9
	regular	7	13.5	13.7	17.6
	importante	16	30.8	31.4	49.0
	muy importante	26	50.0	51.0	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cada cuando introduce mejoras al interior de su empresa relacionadas con los procesos de producción, administración y mercadotecnia?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	3	5.8	5.9	5.9
	rara vez	7	13.5	13.7	19.6
	regulamente	10	19.2	19.6	39.2
	algunas veces	17	32.7	33.3	72.5
	siempre	14	26.9	27.5	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cada cuando ha contratado servicios de capacitación, consultoría o servicios especializados para la introducción de mejoras al interior de su empresa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nunca	17	32.7	33.3	33.3
	solo en una ocasion	14	26.9	27.5	60.8
	una vez cada 5 años	1	1.9	2.0	62.7
	una vez cada 2 años	8	15.4	15.7	78.4
	una vez al año	11	21.2	21.6	100.0
	Total	51	98.1	100.0	
Missing	System	1	1.9		
Total		52	100.0		

¿Cuál es su opinión respecto a la apertura que ha experimentado la industria textil en los últimos años en nuestro país?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	completamente mala para la industria	9	17.3	18.0	18.0
	mal pero podemos enfrentarla	4	7.7	8.0	26.0
	regular	11	21.2	22.0	48.0
	buena pero nos ha traído problemas	23	44.2	46.0	94.0
	buena para la industria	3	5.8	6.0	100.0
	Total	50	96.2	100.0	
Missing	System	2	3.8		
Total		52	100.0		

¿Cómo califica los servicios que prestan las instituciones públicas a sus trabajadores?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	pesimos	6	11.5	11.5	11.5
	malos	17	32.7	32.7	44.2
	regulares	21	40.4	40.4	84.6
	buenos	8	15.4	15.4	100.0
	Total	52	100.0	100.0	

¿Cómo considera el costo de las prestaciones sociales para la competitividad de sus productos?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	muy altos	12	23.1	26.1	26.1
	altos	17	32.7	37.0	63.0
	justos	13	25.0	28.3	91.3
	bajos	3	5.8	6.5	97.8
	muy bajos	1	1.9	2.2	100.0
	Total	46	88.5	100.0	
Missing	System	6	11.5		
Total		52	100.0		

¿Cómo considera los servicios públicos que presta el municipio (agua, luz, alumbrado, recolección de residuos sólidos) para el desarrollo de su actividad empresarial?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid pesimos	1	1.9	1.9	1.9
malos	7	13.5	13.5	15.4
regulares	26	50.0	50.0	65.4
buenos	18	34.6	34.6	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Cómo considera el impulso que dan las autoridades locales a la industria textil?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid pesimos	8	15.4	15.4	15.4
malos	7	13.5	13.5	28.8
regulares	27	51.9	51.9	80.8
buenos	9	17.3	17.3	98.1
muy buenos	1	1.9	1.9	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Cómo considera la pertinencia de los programas de estudio que se imparte en las instituciones educativas para el apoyo de la industria textil?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid pesimos	1	1.9	2.0	2.0
malos	12	23.1	24.0	26.0
regulares	22	42.3	44.0	70.0
buenos	11	21.2	22.0	92.0
muy buenos	4	7.7	8.0	100.0
Total	50	96.2	100.0	
Missing System	2	3.8		
Total	52	100.0		

¿Cómo percibe la seguridad pública en su municipio de manera personal para su empresa?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid pesimos	6	11.5	11.5	11.5
malos	16	30.8	30.8	42.3
regulares	25	48.1	48.1	90.4
buenos	5	9.6	9.6	100.0
Total	52	100.0	100.0	

Anexo 6: Definición de la cadena de valor glocal de la industria textil y de la confección en la región Bajío-Sur

